

SATUAN ACARA PERKULIAHAN
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN (TEKNIK INDUSTRI/S1)
KODE / SKS : KK-043245 / 2 SKS

Pertemuan Ke	Pokok Bahasan dan TIU	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
1.	Peranan pemasaran dalam kinerja organisasi TIU : <i>Untuk pengenalan yang lebih luas mengenai terminologi, praktek, dan pengetahuan pemasaran institusional serta penerapannya dalam dunia industri</i>	1. Pengenalan konsep pemasaran 2. Bauran pemasaran 3. Peranan manajemen pemasaran dalam organisasi Untuk memahami dan menerapkan berbagai konsep pemasaran yang penting Tujuan : 1. Untuk memahami dan menerapkan berbagai konsep pemasaran yang penting 2. Untuk mengembangkan kemampuan pengambilan keputusan pemasaran 3. Untuk meningkatkan pengenalan yang lebih luas mengenai terminologi, praktek, dan pengetahuan pemasaran institusional 4. Meningkatkan kemampuan analisis yang berkaitan dengan analisis pemasaran, terutama dalam mengantisipasi pemasaran global Kompetensi lulusan : Sarjana dengan kemampuan penerapan metoda atau cara terbaik dan penguasaan teknologi dalam memecahkan masalah sistem integral di Industri, memiliki wawasan yang berakar pada penguasaan teknologi informasi, manajemen dan kewirausahaan yang mengarah pada terbentuknya jiwa inovatif.	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
2, 3	Perencanaan Pemasaran TIU : Memahami bagaimana	1. Meraih pasar melalui perencanaan strategis berorientasi pasar 2. Mengelola informasi pasar dan pengukuran permintaan pasar	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1

SATUAN ACARA PERKULIAHAN
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN (TEKNIK INDUSTRI/S1)
KODE / SKS : KK-043245 / 2 SKS

	merencanakan perencanaan pemasaran	3. Analisis pasar konsumen dan perilaku membeli 4. Penelitian pasar Untuk memahami bagaimana mengelola informasi pemasaran dan menuangkan dalam perencanaan pasar				
4, 5	Analisis Pemasaran TIU : Memahami bagaimana cara melakukan analisis pemasaran	1. Analisis industri dan para pesaing 2. Identifikasi segmen pasar 3. Pemilihan pasar sasaran Meningkatkan kemampuan analisis yang berkaitan dengan analisis pemasaran, terutama dalam mengantisipasi pemasaran global	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
6, 7	Diferensiasi dan positioning TIU : Memahami diferensiasi dan positioning	1. Pengertian dan cakupan diferensiasi 2. Penempatan posisi penawaran pasar 3. Mengelola strategi siklus hidup Untuk memahami tingkat perbedaan produk dan bagaimana menempatkan produk tersebut di pasaran	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
8.	UJIAN TENGAH SEMESTER					
9, 10	Strategi pemasaran TIU : Memahami macam-macam strategi pemasaran	1. Strategi pemasaran untuk pemimpin pasar 2. Strategi pemasaran untuk penantang pasar 3. Strategi pemasaran untuk pengikut pasar 4. Strategi pemasaran untuk penggarap relung pasar Agar memahami berbagai strategi pemasaran	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
11	Strategi produk TIU : Memahami strategi produk	1. Pengertian dan tingkatan produk 2. Pengembangan produk baru 3. Mengelola lini produk, merek, dan pengemasan Agar mahasiswa mengerti produk dan tingkatan produk, bagaimana pengembangan produk baru, mengelola lini	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1

SATUAN ACARA PERKULIAHAN
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN (TEKNIK INDUSTRI/S1)
KODE / SKS : KK-043245 / 2 SKS

		produk, merek dan pengemasannya				
12	Strategi harga TIU : Memahami bagaimana mengatur strategi harga	1. Penetapan harga 2. Strategi harga Supaya memahami bagaimana mengambil keputusan / menetapkan mengenai kebijakan harga produk.	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
13	Strategi promosi TIU : Memahami bagaimana cara melakukan strategi promosi	1. Personel selling 2. Publicity 3. Promosi penjualan 4. Periklanan Agar dapat memahami bagaimana cara mempromosikan produk kepada konsumen secara efektif dan efisien.	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
14	Keputusan distribusi TIU : Memahami cara pengambilan keputusan distribusi	1. Tipe-tipe distribusi produk 2. Pergudangan dan perusahaan distributor 3. Perdagangan eceran Untuk mengembangkan kemampuan pengambilan keputusan pemasaran	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
15	Trend pemasaran TIU : Memahami trend pemasaran yang ada di pasaran saat ini	1. Waralaba (franchise) 2. Multi level marketing 3. Peranan teknologi dalam pemasaran dan E-commerce 4. Perdagangan global Supaya mahasiswa mengetahui dan mengikuti trend pemasaran saat ini	Kuliah mimbar	Ruang kelas, papan tulis, OHP , sound sistem		1
16.	UJIAN AKHIR SEMESTER					

SATUAN ACARA PERKULIAHAN
MATA KULIAH : MANAJEMEN PEMASARAN (TEKNIK INDUSTRI/S1)
KODE / SKS : KK-043245 / 2 SKS

Keterangan :

Daftar Referensi

1. Philip Kotler. Marketing management, 9th edition. Prentice Hall. 1997