

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung
Jurusan Manajemen
PEMASARAN GLOBAL
EBM612485 / MJN485 (3 sks)

Class:

- E105

Website:

- <http://silabus.fe.unila.ac.id>

Instructors:

- Driya Wiryawan
- Mudji Rachmat Ramelan
- Rinaldi Bursan

Books

Global Marketing, Warren J Keegan 8th Edition, 2015

Description:

Mata Kuliah ini memberikan konsep mengenai pemasaran antar negara baik bilateral maupun multilateral menjelaskan mengenai latar belakang tujuan syarat, prosedur, bentuk, strategi, dan organisasi pemasaran internasional dan permasalahannya.

Objectives:

Pada mata kuliah ini mahasiswa akan dapat mengenal, memahami dan mampu mengimplementasikan contoh contoh manajemen pemasaran internasional. Selain itu mahasiswa juga dapat memahami dan mengimplementasikan contoh contoh kriteria dan syarat syarat dalam memasuki pemasaran internasional, secara lebih lanjut pada setelah mengambil perkuliahan ini mahasiswa akan dapat menjelaskan konsep konsep berlangsungnya pemasaran internasional dan faktor faktor yang mempengaruhinya.

Course

Mata kuliah akan berupa gabungan antara penjelasan dari dosen, presentasi kelompok, diskusi, tugas serta studi kasus pemasaran internasional.

Format

Tentative Schedule

Week	Topics	Activity
Part One Introduction		
1	Introduction / Syllabus, Introduction to Global Marketing (Chapter 1)	Introduction, Group Assigned
Part Two Global Marketing Environment		
2	Global Economic Environment (Chapter 2)	Group Presentation 1, 2
3	Global Trade Agreement (Chapter 3)	Group Presentation 3, 4 Web Based Quiz
4	Social and Cultural Environment (Chapter 4)	Group Presentation 6, 7
5	Political, Legal and Regulatory Environments (Chapter 5)	Group Presentation 8, 9 Web Based Quiz

Part Three Approaching Global Market		
6	Global Information Systems and Market Research (Chapter 6)	Group Presentation 1, 2
7	Segmentation, Targeting and Positioning (Chapter 7)	Group Presentation 3, 4 Quiz
8	Importing, Exporting, and Sourcing (Chapter 8)	Group Presentation 6, 7
9	Global Market Entry Strategies (Chapter 9)	Group Presentation 8, 9 Quiz
10	Mid Term	Mid Term
Part Four The Global Marketing Mix		
11	Brand and Product Decision in Global Marketing (Chapter 10)	Group Presentation 1, 2
12	Pricing Decision (Chapter 11)	Group Presentation 3, 4 Quiz
13	Global Marketing Channels and Physical Distribution (Chapter 12)	Group Presentation 6, 7
14	Global Marketing Communications Decision: Advertising and Public Relations (Chapter 13)	Group Presentation 8 Quiz
15	Global Marketing Communications Decision: Sales Promotion, Personal Selling, Special forms of Marketing Communication. (Chapter 14)	Group Presentation 9
16	Global Marketing and Digital Revolution (Chapter 15)	Case
15	Strategic Elements of Competitive Advantage (Chapter 16)	Case
16	Review	

Grading Policy

Individual Assignment / Quiz (1...n)	: 20%
Group Presentation I	: 25%
Mid Term	: 25%
Final Semester	: 30%
TOTAL+ Bonus Point	:100%
Bonus = Activity in group discussion and class	

Group Presentation (CASE)

- Kelompok akan dibagi oleh dosen
- Penilaian termasuk penampilan, profesionalisme, keauratan konten (sumber, quotation), penjelasan, penggunaan power point, kreativitas, partisipasi kelompok lain didalam memahami presentasi presenter.
- Jumlah slides tidak lebih dari 8 halaman
- Pastikan kelompok yang tidak maju mendapatkan material yang cukup dari kelompok anda
- Bahan yang dikumpulkan:
 - Slides presentasi 4 slides print out
 - Cases summary (dalam bentuk microsoft word)

- Jawaban dan pertanyaan dari kelompok lain

Required Material

- Global Marketing, 8th Ed Warren J. Keegan
- International Business John. D Daniels
- Global Marketing, Johnny K Johansson
- Presentation Material

Class Policy

- Buku wajib, anda akan dikeluarkan dari kelas karena ketidakmampuan untuk memilikinya.
- Ketika tidak adanya pengajar (karena sakit / tugas) siswa bekerja mengikuti pada petunjuk di website perkuliahan.
- Kehadiran dilakukan satu per satu siswa secara acak, tidak akan menambah nilai tetapi dapat mereduksi nilai
- Siswa tidak diperkenankan masuk kelas mana sesi telah mulai
- Tidak membuat ujian susulan
- Tidak ada keterlambatan tugas.
- Siswa diharapkan untuk hadir, untuk siap, dan untuk berkontribusi secara aktif untuk diskusi kelas dengan cara yang memperkaya kualitas pembelajaran bagi semua.
- Kejujuran Akademik: Anda bertanggung jawab untuk melakukan tugas-tugas akademik sedemikian rupa sehingga kejujuran tidak dipertanyakan, Anda diharapkan untuk mempertahankan standar integritas berikut:
 - Semua tugas, test dan semua upaya akademik lainnya harus menjadi pekerjaan Anda sendiri.
 - Setiap penggunaan kata-kata, ide, atau temuan orang lain, penulis, atau peneliti menggunakan kutipan eksplisit dari sumber
 - Kegagalan memenuhi harapan diatas akan mengakibatkan pengurangan nilai kelompok dan atau individual.
- Plagiarisme dan Etika Kebijakan:
 - Saya setuju bahwa saya, dan hanya saya, yang akan menjadi mengerjakan tugas tugas saya didalam mata kuliah ini.
 - Saya setuju bahwa saya tidak akan secara langsung menyalin atau menjiplak materi dari buku, publikasi, Internet, tugas dari yang lainnya, atau sumber lain. Jika sejumlah kecil bahan dari sumber lain digunakan sebagai bagian dari tugas kelas, saya setuju untuk secara jelas menunjukkan kutipan tersebut dan benar mengutip sumber.
 - Saya setuju bahwa, kecuali disetujui oleh instruktur, saya tidak akan berbagi jawaban atas tugas dengan rekan sekelasnya.
 - Saya mengakui bahwa kegagalan untuk mematuhi pernyataan di atas dapat menyebabkan kegagalan tugas individu / kelompok dan tentu saja dan jika tindakan disiplin dibutuhkan maka pengajar akan mengajukan sanksi tersebut kepada fakultas.