

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

**Class:**

- B101

**Website:**

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

**Instructors:**

- Mustafid
- Driya Wiryawan
- Mudji Rachmat Ramelan
- Rinaldi Bursan

**Books**

Global Marketing, Warren J Keegan 7th Edition, 2013

**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 Format**

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

**Tentative Schedule**

<b>Week</b>	<b>Topics</b>	<b>Activity</b>
<b>1</b>	Introduction / Syllabus, Introduction to Global Marketing	Introduction,
<b>2</b>	Global Economic Environment	Group Assigned
<b>3</b>	Regional Market Characteristic and Preferential Trade Agreement	Group Presentation I
<b>4</b>	Social and Cultural Environment Political, Legal and Regulatory Environment	Group Presentation I

5	Global Information Systems and Market Research Segmentation, Targeting and Positioning	Group Presentation Case I Web Based Quiz
6	Importing, Exporting, and Sourcing	Group Presentation Case I
7	Mid Term	Web Based Mid Term
8	Global Market Entry Strategies	Group Presentation II
9	Brand and Product Decision in Global Marketing	Group Presentation II
10	Pricing Decision	Group Presentation Case II
11	Global Marketing Channels and Physical Distribution	Group Presentation Case II
12	Global Marketing Communications Decision: Advertising and Public Relations	
13	Global Marketing Communications Decision: Sales Promotion, Personal Selling, Special forms of Marketing Communication.	Case
14	Global Marketing and Digital Revolution	Case / Web based Quizz
15	Strategic Elements of Competitive Advantage	Case
16	Final Exam	

### 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 , 6th Ed Warren J. Keegan
- International Business John. D Daniels
- Global Marketing, Johny 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.