

# Manajemen Pemasaran

Semester Gasal 2007/2008

**Yudi Sutarso**

[ysutarso@gmail.com](mailto:ysutarso@gmail.com)

[www.ysutarso.wordpress.com](http://www.ysutarso.wordpress.com),

Ketua kelas : Suprianto (72029120), Reviarvamaini (085850130940)

## **Tujuan Pengajaran**

Mahasiswa dapat memahami dan menjelaskan secara komprehensif berbagai konsep dasar dalam manajemen pemasaran mulai dari analisis lingkungan, penyusunan strategi dan bauran pemasaran serta mengaplikasikan konsep-konsep tersebut dalam bentuk contoh-contoh konkrit dalam praktek manajemen pemasaran perusahaan.

## **Metode Pembelajaran**

Agar dicapai hasil pengajaran yang optimal, maka pada mata kuliah ini digunakan kombinasi metode pembelajaran ceramah dan diskusi di dalam kelas, serta observasi dan penugasan melalui internet.

## **Sistem Penilaian**

Penilaian atas keberhasilan mahasiswa dalam mengikuti dan memahami materi pada mata kuliah ini didasarkan penilaian selama proses perkuliahan dan nilai ujian, dengan komposisi sebagai berikut:

- a. 35 % nilai tugas individu/kelompok,
- b. 35 % nilai presentasi/ keaktifan secara offline maupun online
- c. 30 % nilai UAS/ UTS.

## **Tugas**

Tugas pada mata kuliah ini dapat bersifat tugas individu atau tugas kelompok, dan pemberian tugas oleh dosen dilakukan pada saat perkuliahan baik di kelas maupun disampaikan melalui internet. Tidak ada toleransi terhadap keterlambatan penyerahan/ pengumpulan tugas, kecuali ada alasan yang adapat dipertanggungjawabkan. Untuk kelancaran proses pengajaran mahasiswa wajib menyampaikan email masing-masing dan dikirimkan ke email dosen.

## **Persyaratan Mengikuti Kuliah**

- Sesuai dengan Tata Tertib Mengikuti Kuliah yang ditetapkan oleh STIE Perbanas Surabaya.
- Telah membaca dan membawa sekurang-kurangnya buku referensi wajib pada setiap perkuliahan dan membaca website atau weblog mata kuliah.

## **Literature :**

Kotler, Philip and G. Armstrong, 2006. *Principle of Marketing*, Upper-Saddle River : Pearson Prentice Hall

## **Lain-lain:**

1. Toleransi keterlambatan untuk dosen dan mahasiswa adalah 15 menit dari jadwal. Bagi yang terlambat, minggu depannya membawa kue dan minum sejumlah peserta.
2. Berpakaian sopan dan bersepatu
3. Alat komunikasi dimatikan selama perkuliahan, bagi yang melanggar diberikan sanksi menyanyi dan berjoget didepan kelas selama lima menit.
4. Waktu kebelakang dan lain-lain disediakan sepuluh menit pada tengah perkuliahan.

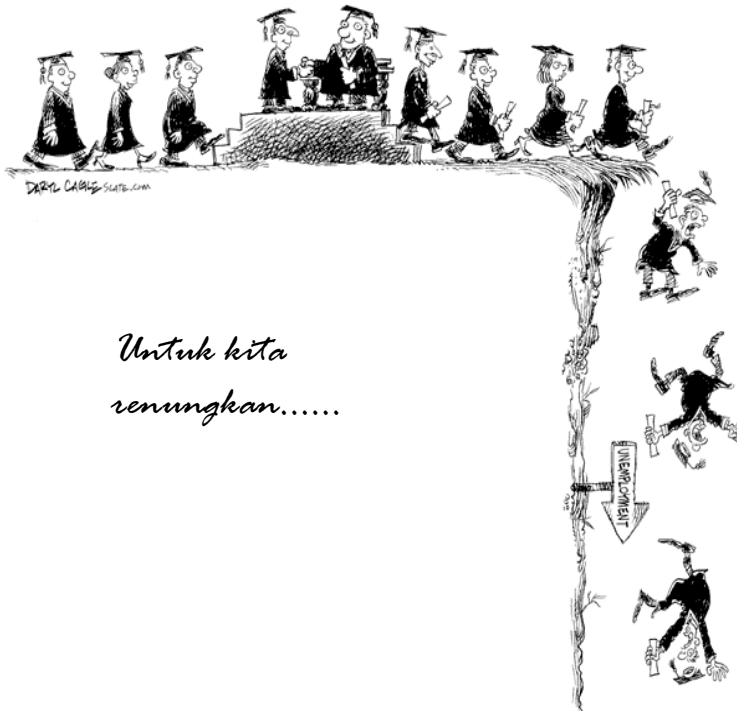
# Materi Kuliah

Minggu/ Tanggal	Materi	Sumber Materi
1. 4/9/07	Pendahuluan: • Penjelasan tentang kontrak pembelajaran • Marketing: Managing Profitable Customer Relationships	Ch. 1
2. 11/9/07	Company and Marketing Strategy: Partnering to Build Customer Relationship	Ch. 2
3. 18/9/07	The Marketing Invironment	Ch. 4
4. 25/9/07	Managing Marketing Information	Ch. 5
5. 2/10/07	• Consumer Market and Customer Buyer Behavior • Business Market and Business Buyer Behavior	Ch. 6-7
6. 9/10/07	Segmentation, Targeting and Positioning	Ch. 8
7. 23/10/07	Product, Service and Branding Strategies	Ch. 9
8. 30/11/07	New product development and product life cycle	Ch.10
<b>UJIAN TENGAH SEMESTER (Ujian Tulis), 5-16 Nopember 2007</b>		
9. 20/11/07	Pricing Considerations and Approaches	Ch. 11
10. 27/11/07	Pricing Strategies	Ch. 12
11. 4/12/07	• Marketing Channels and Supply Chain Management • Retailing and Wholesaling	Ch. 13-14
12. 11/12/07	Integrated Marketing Communication Strategy; Advertising, Sales Promotion, and Public Relations	Ch. 15-16
13. 18/12/07	Integrated Marketing Communication Strategy: Public Relations, and Direct Marketing	Ch. 17
14. 25/12/07	Global Market Place	Ch. 19
<b>UJIAN AKHIR SEMESTER (Ujian Tulis), 7-16 Desember 2007</b>		

Surabaya, 2 September 2007  
Dosen Pengampu



**Yudi Sutarso**



*Untuk kita  
renungkan.....*