

### SATUAN ACARA PERKULIAHAN

**Kode & nama mata kuliah** : **MR304 Pengantar Pemasaran (2 SKS)**  
**Tujuan pembelajaran umum** : Menjelaskan strategi pemasaran, konsep dan pengembangan  
**Jumlah pertemuan** : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
1.	Mempelajari strategi pemasaran, konsep dan pengembangan	1. konsep strategi pemasaran resort & leisure 2. Perkembangan strategi pemasaran masa kini 3. Jasa dan relationship pada pemasaran resort & leisure	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

**Tujuan pembelajaran umum** : Menjelaskan marketing relationship yang membahas peranan pemasaran, memperkenalkan bauran pemasaran yang dikembangkan unit jasa  
**Jumlah pertemuan** : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
2.	Mempelajari marketing relationship yang membahas peranan pemasaran, memperkenalkan bauran pemasaran yang dikembangkan unit jasa	1. Pengertian relationship 2. Loyalitas pelanggan 3. Marketing data base 4. Lifetime value-tolak ukur stratgei	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

**Tujuan pembelajaran umum** : Menjelaskan mengenai terjadinya pasar dan strategi pasar yang terjadi  
**Jumlah pertemuan** : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
3.	Mempelajari mengenai pasar serta strategi pasar, pasar yang dapat dimasuki, terjadinya atau terbentuknya pasar secara geografis dan lain-lain	1. Strategi pasar 2. Strategi cakupan pasar 3. Strategi geografis pasarr 4. Strategi memasuki pasarr 5. Strategi komitmen pasarr 6. Marketing dilution strategi	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Para mahasiswa mempunyai kemampuan untuk membaca dan menginterpretasikan data (kompetensi)  
 Jumlah pertemuan : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
4.	Mempelajari segmentasi pasar resort & leisure, menguraikan kerangka proses segmentasi, menjelaskan basis-basis yang tepat untuk mensegmentasi pasar, dan memberikan contoh pendekatan yang berhasil untuk segmentasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi pasar</li> <li>2. Strategi cakupan pasar</li> <li>3. Strategi geografis pasar</li> <li>4. Strategi memasuki pasar</li> <li>5. Strategi komitmen pasar</li> <li>6. Marketing dilution strategi</li> </ol>	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Para mahasiswa mempunyai kemampuan untuk membaca dan menginterpretasikan data (kompetensi)  
 Jumlah pertemuan : 2 (dua) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
5 dan 6	Mempelajari pengertian produk, macam/macam/jenis produk, merencanakan strategi produk	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi pasar</li> <li>2. Strategi cakupan pasar</li> <li>3. Strategi geografis pasar</li> <li>4. Strategi memasuki pasar</li> <li>5. Strategi komitmen pasar</li> <li>6. Marketing dilution strategi</li> <li>7. Strategi overlap produk</li> <li>8. Strategi lungkup produk</li> <li>9. Strategi desain produk</li> <li>10. Strategi eliminasi produk</li> <li>11. Strategi produk baru</li> <li>12. Strategi diverensiasi</li> <li>13. Karakteristik jasa</li> <li>14. Strategi pengelolaan penawaran dan permintaan jasa</li> <li>15. Strategi pemasaran</li> </ol>	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Para mahasiswa mempunyai kemampuan untuk membaca dan menginterpretasikan data (kompetensi)  
 Jumlah pertemuan : 2 (dua) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
7	Mempelajari terjadinya harga pada produk komponen-komponen harga serta strategi penetapan harga	1. Penetapan harga 2. Strategi penetapan produk baru 3. Strategi penetapan harga produk yang sudah mapan 4. Strategi fleksibilitas harga 5. Strategi penetapan harga lini produk 6. Strategi bundling pricing 7. Strategi kepemimpinan harga 8. Strategi penetapan harga untuk membentuk pangsa pasar	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Ujian Tengah Semester  
 Jumlah pertemuan : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
8	Ujian Tengah Semester				

Tujuan pembelajaran umum : Menjelaskan proses terjadinya loyalitas  
 Jumlah pertemuan : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
9		1. Pengertian loyalitas pelanggan 2. Menumbuhkan pelayan yang loyal 3. Mengubah suspects menjadinya prospek yang memenuhi syarat menjadi pembeli pertama kali 4. Mengbah pelanggan berulang menjadi klien yang loyal 5. Mengubah klien			

Tujuan pembelajaran umum : Menjelaskan proses terjadinya loyalitas  
 Jumlah pertemuan : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
10	Mempelajari bagaimana memperkenalkan produk serta strategi promosi resort & leisure	1. Strategi pengeluaran promosi 2. Strategi bauran promosi 3. Strategi pemilihan media 4. Strategi copy I klan 5. Strategi penjualan 6. Strategi motivasi dan penyeliaan tenaga penjual	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Menjelaskan berbagai posisi produk PLC  
 Jumlah pertemuan : 2 (dua) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
11 dan 12	Mempelajari bagaimana produk dalam PLC (posisi produk pada saat berada dalam tahap PLC)strategi pemasaran dalam produk life cycle	1. Karakteristik tahap-tahap dalam PLC 2. Dasar pemikiran PLC 3. Strategi pemasaran dalam tahapan PLC secara umum 4. Strategi bauran pemasaran dalam setiap tahap PLC 5. Bebarapa pola khusus PLC 6. Kontroversi PLC	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Menjelaskan berbagai posisi produk di pasar  
 Jumlah pertemuan : 1 (satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
13	Mempelajari bagaimana produk dalam PLC (posisi produk pada saat berada dalam tahap PLC)strategi pemasaran dalam produk life cycle	1. Beberapa pengertian produk 2. Strategi market leader 3. Strategi market challenger 4. Strategi market follower 5. Strategi market nicher	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Menjelaskan berbagai posisi produk di pasar  
 Jumlah pertemuan : 2 (dua) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
14	Mempelajari strategi pemasaran internasional	1. Globalisasi dan perdagangan internasional 2. Faktor-faktor pendorong globalisasi industri 3. Perdagangan internasional dan pemasaran internasional 4. Tahap-tahap perusahaan yang beroperasi di pasar dunia 5. Alasan-alasan untuk go internasional 6. Aspek-aspek analisis pasar internasional 7. Strategi memasuki pasar internasional 8. Kebijakan produk internasional 9. Kebijakan harga internasional 10. Kebijakan distribusi internasional 11. Kebijakan promosi internasional	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Menjelaskan berbagai posisi produk di pasar  
 Jumlah pertemuan : 2 (dua) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
15	Mempelajari strategi pemasaran internasional	1. Pengertian riset pemasaran 2. Pentingnya riset pemasaran 3. Lapangan dan pembagian marketing research 4. Prosedur marketing research 5. Metode research 6. Motivasi research 7. Sistem informasi pasar	Menyimak kuliah dari dosen, bertanya jawab	Tanya jawab dan latihan soal	- LCD - handbook

Tujuan pembelajaran umum : Ujian Akhir Semester  
 Jumlah pertemuan : 1(satu) kali

Pertemuan	Tujuan pembelajaran khusus (performansi/ indicator)	Sub pokok bahasan dan rincian materi	Proses pembelajaran (kegiatan mahasiswa)	Tugas dan evaluasi	Media & buku sumber
16	Ujian Akhir Semester				-