



## **PENGANTAR PERKULIAHAN**

Assalamu'alaikum warakhmatullaahi wabarakaatuh,

Saya mengucapkan "Selamat datang" kepada para mahasiswa, selamat datang dan selamat belajar dalam pembelajaran OnLine Universitas Esa Unggul.

## **IDENTITAS MATA KULIAH**

Nama Mata Kuliah : Penyusunan Proposal Pemasaran

Kode Mata Kuliah : KH010

Deskripsi mata kuliah :

Mata kuliah ini membahas proposal pemasaran yang berisi penjelasan singkat sasaran utama dari kegiatan pemasaran.

## **TUJUAN PERKULIAHAN**

Setelah selesai pembelajaran diharapkan mahasiswa mampu :

1. Memahami tahapan pembuatan proposal
2. Menyusun proposal secara umum
3. Memahami prinsip dan proses proposal pemasaran
4. Menganalisis perencanaan strategi pemasaran
5. Menganalisis strategi bauran pemasaran
6. Memahami jenis kampanye
7. Menjelaskan product life cycle
8. Memahami pemilihan media iklan
9. Mengevaluasi organisasi advertising
10. Menguraikan anggaran program pemasaran
11. Menguraikan penjadualan program pemasaran
12. Memahami gaya pesan iklan
13. Menganalisis marketing plan dan advertising plan
14. Menganalisis kasus marketing secara komprehensif

## **METODE PERKULIAHAN**

Proses pembelajaran mata kuliah menggunakan tipe pembelajaran full online, yaitu pembelajaran yang diselenggarakan dalam jaringan (daring) sebanyak 14 sesi. Semua kegiatan tercatat di website spada (<http://spada.esaunggul.ac.id>) berupa kegiatan yang berurutan sebagai berikut :

1. Mempelajari materi : Mahasiswa menyimak VIDEO pembelajaran, mempelajari MODUL pembelajaran dan membaca MATERI PENGAYAAN yang tersedia. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari ke 1 atau 2.
2. Melakukan diskusi : Mahasiswa berdiskusi secara langsung atau sinkron (synchronous) dengan dosen dalam bentuk CHATTING dan/atau secara tidak langsung atau asinkron (un-synchronous) dalam FORUM. Kegiatan ini dilakukan pada hari ke 2 atau 3. Lihat tanggal dan jam chatting atau forum pada tiap-tiap sesi.
3. Mengikuti evaluasi : Mahasiswa menjawab KUIS dan TUGAS ONLINE yang diberikan pada hari ke 3 atau 4. Lihat tenggat waktu atau due-date masing-masing kuis dan tugas online pada tiap-tiap sesi.

### **TOPIK PEKULIAHAN**

Topik perkuliahan terdiri dari 14 topik dan semuanya menggunakan kuliah online. Adapun topik-topik perkuliahan terdiri dari :

1. Tahapan pembuatan proposal
2. Penyusunan proposal secara umum
3. Prinsip dan proses proposal pemasaran
4. Perencanaan strategi pemasaran
5. Strategi bauran pemasaran
6. Jenis kampanye
7. Product life cycle
8. Pemilihan media iklan
9. Organisasi advertising
10. Anggaran program pemasaran
11. Penjadualan program pemasaran
12. Gaya pesan iklan
13. Marketing plan dan advertising plan
14. Analisis kasus marketing secara komprehensif

### **BUKU REFERENSI**

1. Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Jakarta: PT.Indeks, 2007.
2. <https://www.eventplanning.com/how-to-write-an-event-planning-proposal/>
3. <https://made-blog.com/contoh-proposal/>

### **PENILAIAN**

Penilaian kuis dilakukan oleh *learning management system* (komputer) secara otomatis. Penilaian dan umpan balik tugas *online* dilakukan oleh dosen sesuai *due-date* atau paling lambat pada hari ke-7 untuk setiap sesi.

Rata-rata nilai kuis akan menjadi 1 (satu) nilai tugas-kuis, sedangkan rata-rata nilai tugas online akan menjadi 1 (satu) nilai tugas-online. Nilai akhir dan komponen nilai diatur oleh dosen, yaitu :

1. UTS : 30%
2. UAS : 30%
3. quizonline : 20%
4. tugasonline : 20%

Jakarta, 2 Maret 2020

Dosen Pengampu,



Nama Dosen : **Youna Chatrine Bachtiar**  
Kode Dosen : 7148  
Nomor HP : 0822 8577 7770  
Alamat Email : andiyouna@esaunggul.ac.id