

2023
2024

PEMASARAN INTERNASIONAL

ESY209

Koordinator/ LNO :

Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E.

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA
2023/2024



PEMASARAN INTERNASIONAL

ESY135

KOORDINATOR / LNO:

Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E.

TIM DOSEN PENGAMPU/INSTRUKTUR

Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E.

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ALMA ATA

YOGYAKARTA

2023/2024

LEMBAR PENGESAHAN RPS

Mata Kuliah Pemasaran Internasional (ESY209)
disahkan di Yogyakarta pada tanggal 20 Januari 2023

Dekan Fakultas Agama Islam

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC

Al Haq Kamal, S.E., M.A.

Mengetahui,
Rektor Universitas Alma Ata Yogyakarta

Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah, atas izin dan bimbingan Allah SWT, maka Mata Kuliah Pemasaran Internasional yang merupakan bagian dari Kurikulum Konvensional Program Studi S1 Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata dapat selesai dikembangkan dan disusun sebagai panduan pembelajaran di lingkungan Prodi S1 Ekonomi Syariah. Pengembangan Mata Kuliah Pemasaran Internasional Prodi S1 Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan dan melibatkan banyak pihak.

Atas nama pimpinan Universitas Alma Ata, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan memberikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dan memberikan kontribusi baik langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan Mata Kuliah Pemasaran Internasional. Mata Kuliah Pemasaran Internasional ini belum sempurna, dan oleh karena itu kami berharap kepada tim penyusun untuk terus menerus memperbaiki dan menyempurnakan mata kuliah ini serta mengevaluasi model implementasinya di lingkungan Alma Ata.

Mudah-mudahan kontribusi Bapak/ Ibu dapat menjadi amal jariyah yang diterima oleh Allah SWT dan bermanfaat bagi masyarakat luas khususnya, bagi para dosen dan mahasiswa yang menggunakan mata kuliah ini. Aamien.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, Januari 2023

Rektor Universitas Alma Ata Yogyakarta



Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc. D., Sp. GK

PENDAHULUAN

Proses pembelajaran yang bermutu tinggi akan dapat menghasilkan mutu *output* yang baik. Proses pembelajaran yang baik harus didukung oleh rencana program pembelajaran yang disusun secara matang dan konsepsional. Oleh karena itu, setiap mata kuliah harus memiliki RPS yang disusun dan dirancang oleh Dosen baik secara individual maupun secara kolektif.

Universitas Alma Ata mengambil kebijakan bahwa setiap mata kuliah yang ada harus memiliki RPS. Dengan adanya RPS diharapkan proses pembelajaran di Program Studi S1 Ekonomi Syariah dapat berjalan lebih bermutu, transparan dan akuntabel. Mata kuliah ini mempelajari berbagai konsep dan ruang lingkup pemasaran internasional, teori-teori perdagangan internasional, kebijakan perdagangan internasional, organisasi dan kerjasama perdagangan internasional, sistem moneter internasional, teori dan praktek perdagangan valuta asing, teori dan kebijakan balance of payment, sistem pembiayaan dan pembayaran internasional, bisnis internasional (MNC), dan kebijakan ekonomi makro terbuka untuk menjaga keseimbangan internal dan eksternal. RPS ini setiap tahun akan diperbarui dan diperbaiki untuk menjaga relevansi dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan kebutuhan atau *problem* yang berkembang di masyarakat.

Tidak lupa kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak dan kontributor yang telah memberikan saran yang begitu berharga bagi pengembangan kurikulum Mata Kuliah Pemasaran Internasional ini khususnya. Kami menyadari bahwa RPS mata kuliah Pemasaran Internasional ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kami akan terus menerima dan menampung masukan, kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak, untuk dapat kami kembangkan demi kemajuan kurikulum.

Akhir kata, kami berharap mahasiswa mendapatkan pengalaman yang menarik dan berharga selama mengikuti mata kuliah ini.

Kaprodi S1 Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Alma Ata Yogyakarta

Al Haq Kamal, S.E.I., M.A.

DAFTAR ISI

	HALAMAN
SAMPUL DALAM	2
LEMBAR PENGESAHAN	3
KATA PENGANTAR	4
PENDAHULUAN	5
DAFTAR ISI	6
1. IDENTITAS MATA KULIAH	7
2. DESKRIPSI MATA KULIAH	7
3. CAPAIAN PEMBELAJARAN	7
4. PETA KONSEP CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH	8
5. PETA KONSEP CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN	9
6. RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN	10
7. KOMPONEN PENILAIAN	15
8. REFERENSI	16
9. PETA KEGIATAN PEMBELAJARAN	18
10. REKAPITULASI RENCANA PELAKSANAAN PROGRAM	21
11. RANCANGAN TUGAS MAHASISWA	25
12. RUBRIK PENILAIAN	27
13. CONTOH RUBRIK HOLISTIK	28
14. SOAL UJIAN TENGAH SEMESTER	
15. SOAL UJIAN AKHIR SEMESTER	
LAMPIRAN	

RPS

1. IDENTITAS MATA KULIAH

Nama Mata Kuliah	: Pemasaran Internasional
Kode Mata Kuliah	: ESY 209
Bobot SKS	: 2 SKS
Semester	: 4 (Enam)
Prasyarat	: -
Koordinator (LNO)	: Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E.
Dosen Pengampu	: Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E. Ardy Wibowo, S.S.T., M.B.A.

2. DESKRIPSI MATA KULIAH

Mata kuliah ini mempelajari berbagai konsep dan ruang lingkup pemasaran internasional, teori-teori perdagangan internasional, kebijakan perdagangan internasional, organisasi dan kerjasama perdagangan internasional, system moneter internasional, teori dan praktek perdagangan valuta asing, teori dan kebijakan balance of payment, sistem pembiayaan dan pembayaran internasional, bisnis internasional (MNC), dan kebijakan ekonomi makro terbuka untuk menjaga keseimbangan internal dan eksternal.

Globalisasi telah menjadi realitas dalam kehidupan saat ini. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi berdampak pada interaksi antar individu dan atau kelompok baik secara fisik maupun firtual. Melalui jejaring TV kabel YouTube, dan situs jejaring sosial (seperti Facebook dan Twitter), apa yang terjadi di sebuah tempat bisa diketahui dengan cepat oleh orang yang tinggal ribuan kolometer dari lokasi tersebut. Dengan demikian batas – batas geografis maupun negara sudah tidak lagi signifikan. Setidaknya secara teoritis dunia sudah terasa seperti dusun global. (*global village*).

Dalam konteks pemasaran, perubahan seiring arus globalisasi berdampak pula pada cara pemasar merancang produk dan jasa, menetapkan harga, berkomunikasi dan menjalin relasi jangka panjang dengan para konsumen , serta mendistribusikan produk dan jasanya. Kompetisi semakin intensif dan berlingkup global. Arus masuknya merek

dan produk asing nyaris tak terbandung. Pemasar yang tidak siap dan tidak mampu bersaing bakal terlindas.

3. CAPAIAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari mata kuliah ini, diharapkan mahasiswa mampu:

1. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (L/Output)

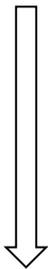
- a. L/Put1 - Mampu mengidentifikasi /mengenal pasti teori berkaitan perdagangan internasional
- b. L/Put2 - Menjelaskan dan menyimpulkan jenis-jenis kebijakan perdagangan internasional
- c. L/Put3 - Membandingkan antara sistem dan kebijakan ekonomi Internasional baik secara bilateral; maupun multilateral.
- d. L/Put4 - Mampu mempraktekan keilmuan yang telah dipelajari dalam konteks perhitungan/analisa risiko yang terjadi di dalam ekonomi syariah.
- e. L/Put5 – Menempatkan keilmuan yang telah diterima sebagai jalan untuk meningkatkan nilai diri
- f. L/Put6 – Melaksanakan dan membantu setiap permasalahan yang timbul di dalam sebuah organisasi, terkhusus yang berkaitan dengan manajemen risiko.

2. Capaian Pembelajaran Lulusan (L/Outcome)

- a. L/Come1 - Memahami perkembangan terbaru, permasalahan atau isu-isu penting dalam Ekonomi Internasional.
- b. L/Come2 - Memahami konsep dan fungsi-fungsi Ekonomi Internasional,
- c. L/Come3 – Mampu melakukan analisis kasus dengan menggunakan konsep dan metode pemecahan persoalan yang berkaitan dengan Ekonomi Internasional.
- d. L/Come4 –Melahirkan mahasiswa yang memiliki nilai profesionalisme dan integritas yang tinggi

4. PETA KONSEP CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH/LEARNING OUTPUT

a. Concept Goal

<i>HOTS</i>	<i>The taxonomy of educational objective</i>		
	<u><i>Cognitive domain</i></u>	<u><i>Psychomotor domain</i></u>	<u><i>Affective domain</i></u>
	<i>Remembering</i> <i>Understanding</i> <i>Applying</i> <i>Analyzing</i> <i>Evaluating</i> <i>Creating</i>	<i>Imitation</i> <i>Manipulating</i> <i>Precision</i> <i>Articulation</i> <i>Naturalization</i>	<i>Receiving</i> <i>Responding</i> <i>valuing</i> <i>organizing</i> <i>characterization of values</i>
	<i>(knowing = knowledge)</i>	<i>(doing = skills)</i>	<i>(felling = attitude)</i>

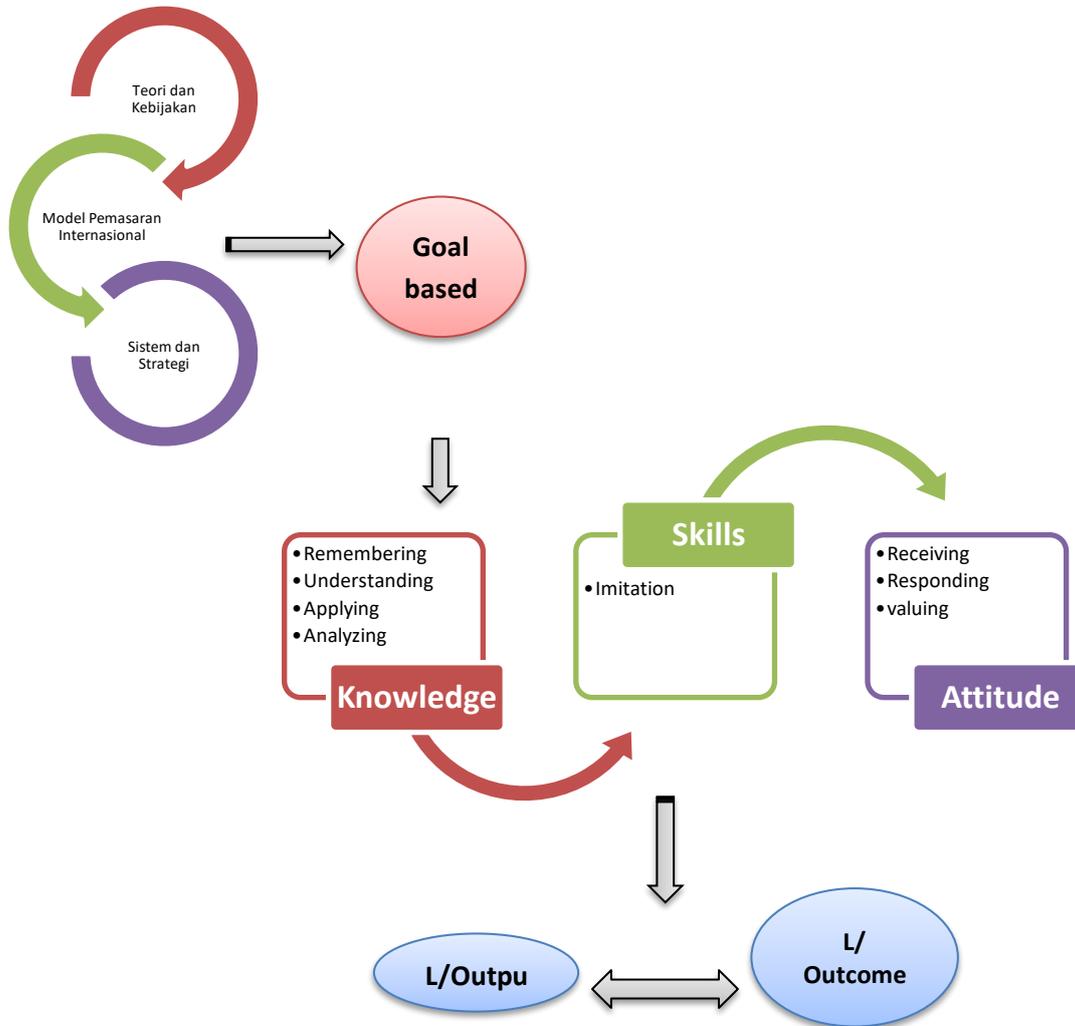
<i>Learning Output</i>
<i>Learning Outcome</i>

b. The Flows Process

Garis Besar	Tujuan dasar	Tingkat Keahlian	Tingkat Deskripsi	L/Output	L/Outcome
14 meeting BK1. Teori dan Kebijakan (5) BK2. Model Pemasaran Internasional (5) BK3. Sistem dan Strategi (4)	Knowledge	Remembering	Mengidentifikasi	L/Put1	L/Come1 & L/Come2
		Understanding	Menjelaskan, menyimpulkan	L/Put2	
		Applying	Menghubungkan dan membandingkan	L/Put3	
		Analyzing			
	Skills	Imitation	Mempraktekkan	L/Put4	L/Come3
	Attitude	Receiving	Menempatkan	L/Put5	L/Come4
Responding		Melaksanakan dan membantu	L/Put6		

5. PETA KONSEP CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN/*LEARNING OUTCOMES*

c. Mapping



6. RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

a. Pembelajaran Teori

Pertemuan-	Bahan Kajian	Kompetensi Dasar	Metode Pembelajaran	Alokasi Waktu		Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria Penilaian dan Indikator	Bobot Penilaian
				Teori	Praktikum			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		(6)	(7)	(8)
1.	Ruang Lingkup Pemasaran Internasional: Pengertian Pemasaran Internasional 1. Timbulnya kegiatan Ekonomi Antar daerah atau antar bangsa. 2. Alasan-alasan negara melakukan hub. ekonomi dengan negara lain	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Ruang Lingkup Ekonomi Internasional	Guided Teaching (Panduan Mengajar) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
2.	Konsep Teori Perdagangan Internasional 1. Konsep teori Perdagangan Internasional 2. Dasar teori pertukaran 3. Manfaat Perdagangan Internasional	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Konsep Teori Perdagangan Internasional	Lightening The Learning Climate (Menghidupkan Suasana Belajar) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
3.	Teori Perdagangan Internasional	Mahasiswa	Synergetic	100		- Diskusi	- Presensi	Kehadiran :

	Teori Pra Klasik : Merkantilisme	mempelajari dan mendiskusikan Teori Perdagangan Internasional Teori Pra Klasik : Merkantilisme	Teaching (Pengajaran Sinergis) Tanya Jawab Diskusi	Menit		berdasarkan skenario Tugas laporan	- Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
4.	Teori Klasik : 1. Teori Keunggulan Mutlak 2. Teori Keunggulan Komparatif	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan teori klasik	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
5.	Teori Modern Perdagangan Internasional 1. Teori Hecsher-Ohlin 2. Teori Opportunity Cost Teori Offer Curve	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori Modern Perdagangan Internasional : Teori Hecsher-Ohlin, Teori Opportunity, Cost Teori Offer Curve	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
6.	<i>Kebijaksanaan ekonomi internasional</i> kebijakan tarif	Mahasiswa mempelajari dan	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw)	100 Menit		- Diskusi berdasarkan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa	Kehadiran : 10%

		mendiskusikan kebijakan tarif	Tanya Jawab Diskusi			skenario Tugas laporan	- Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
7.	Kebijakan Non Tarif 1. Kuota 2. Subsidi 3. Dumping	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Kebijakan Non Tarif	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)								
8.	Valuta Asing 1. Sistem Kurs Valuta Asing 2. Istilah-istilah dalam Kurs Valuta Asing	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan sistem kurs valuta asing, istilah-istilah dalam kurs valuta asing	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
9.	1. Faktor-faktor yang mempengaruhi Valuta Asing 2. Tugas dan Latihan	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan faktor-faktor yang mempengaruhi valuta asing	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses :

							tugas	20% UTS : 25% UAS : 30%
10.	Teori tentang Perusahaan Multinasional (MNC) 1. Sifat Perusahaan Multinasional 2. Faktor yang mempengaruhi keputusan Perusahaan Multinasional	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori tentang Perusahaan Multinasional (MNC)	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi mahasiswa - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
11.	3. Kekuatan Bersaing 4. Efek Global	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori tentang Perusahaan Multinasional (MNC)	Jigsaw Learning (Belajar Model Jigsaw) Tanya Jawab Diskusi	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi mahasiswa - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
12.	Neraca Pembayaran Internasional 1. Masalah-masalah Transaksi Ekonomi. Internasional 2. Pos-pos dalam Neraca Pembayaran Internasional	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Neraca Pembayaran Internasional	Point-Counterpoint (Debat Pendapat) Tanya Jawab Diskusi <i>E-Learning</i>	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi mahasiswa - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
13.	Mampu menjelaskan dan	1. Mekanisme	Point-	100		- Diskusi	- Presensi	Kehadiran :

	mengidentifikasi Neraca Pembayaran Internasional	Pembukuan 2. Klasifikasi pos-pos dalam Neraca Pembayaran 3. Tugas dan Latihan	Counterpoint (Debat Pendapat) Tanya Jawab Diskusi <i>E-Learning</i>	Menit		berdasarkan skenario Tugas laporan	- Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
14.	Mampu menjelaskan dan mengidentifikasi Cara-cara Pembayaran Transaksi Internasional	Cara-cara Pembayaran Transaksi Internasional 1. <i>Cash</i> 2. <i>Open Account</i> 3. <i>Comersial Bills of Exchange</i> 4. <i>Letter of Credit</i> 5. <i>Private Compensation</i>	Point-Counterpoint (Debat Pendapat) Tanya Jawab Diskusi <i>E-Learning</i>	100 Menit		- Diskusi berdasarkan skenario Tugas laporan	- Presensi - Pemahaman mahasiswa - Keaktifan mahasiswa - Kelengkapan dan ketepatan tugas	Kehadiran : 10% Keaktifan : 15% Penugasan/ Nilai Proses : 20% UTS : 25% UAS : 30%
UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)								

NB: Untuk menentukan metode pembelajaran yang digunakan, pastikan bahwa metode tersebut mengandung unsur interaktif (pembelajaran harus 2 arah), holistik (mendorong terbentuknya pola pikir yang komprehensif dan luas dengan menginternalisasi keunggulan universitas), integratif (adanya pendekatan antardisiplin dan multidisiplin), saintifik (mengutamakan pendekatan ilmiah), kontekstual (proses pembelajaran disesuaikan dengan tuntutan kemampuan menyelesaikan masalah dalam ranah keahliannya), tematik (pembelajaran melalui penyelesaian masalah dan penyelesaian transdisiplin), efektif (metode pembelajaran harus mampu menginternalisasikan materi pada mahasiswa), kolaboratif (metode pembelajaran mampu

melibatkan interaksi antar individu pembelajar), berpusat pada mahasiswa (metode pembelajaran mampu mengutamakan pengembangan kreativitas, kapasitas, kepribadian, dan kebutuhan mahasiswa, serta mengembangkan kemandirian dalam mencari dan menemukan pengetahuan)

NB:

- a. Total bobot nilai adalah 100%
- b. Kriteria penilaian wajib ada unsur presensi, keaktifan, penugasan, serta ujian

7. KOMPONEN PENILAIAN

a. Komponen Penilaian Teori

NO.	KOMPONEN	DEFINISI	BOBOT
1	Kehadiran	Prosentase kehadiran mahasiswa pada perkuliahan.	10%
2	Keaktifan	Rata-rata nilai keaktifan mahasiswa dalam perkuliahan interaktif, tutorial maupun diskusi.	15%
3	Penugasan/ Nilai Proses	Rata-rata nilai tugas harian/mingguan yang dikerjakan oleh mahasiswa baik secara individu maupun kelompok	20%
4	Ujian Tengah Semester	Nilai ujian akhir teori	25%
5	Ujian Akhir Semester	Nilai ujian akhir teori	30%

b. Nilai Akhir

$$NA = \frac{(NT \times sksT) + (NP \times sksT) + (NPL \times sksT)}{\sum sks}$$

Keterangan :

NA = Nilai Akhir

NT = Nilai Teori

NP = Nilai Praktikum

NPL = Nilai Praktikum Lapangan

8. REFERENSI

- a. Sobri. 2001. *Ek. Internasional, Teori, Masalah dan Kebijaksanaannya*. Edisi Revisi, BPFE UII Yogyakarta .
- b. Boediono. 1981. *Ek. Internasional*, Seri Sinopsis Pengantar Ek. No.3 BPFE UGM
- c. Nopirin. 1997. *Ek. Internasional*, Edisi ketiga BPFE Yogyakarta
- d. Hamdy Hadi. 2001, *Ek. Internasional*. Buku 1&2, Cetakan ketiga, Ghalia Indonesia

9. PETA KEGIATAN PEMBELAJARAN (MATA KULIAH EKONOMI INTERNASIONAL)

a. TEORI

NO	HARI/TANGGAL	WAKTU	MATERI	DOSEN
1			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Ruang Lingkup Ekonomi Internasional	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI
2			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Konsep Teori Perdagangan Internasional	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI
3			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori Perdagangan Internasional Teori Pra Klasik : Merkantilisme	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI
4			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan teori klasik	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI
5			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori Modern Perdagangan Internasional : Teori Hecsher-Ohlin, Teori Opportunity, Cost Teori Offer Curve	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI

6			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan kebijakan tarif	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI
7			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Kebijakan Non Tarif	Ragil Satria Wicaksana,SEI., MSI
8			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan sistem kurs valuta asing, istilah-istilah dalam kurs valuta asing	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E
9			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan faktor-faktor yang mempengaruhi valuta asing	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E
10			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori tentang Perusahaan Multinasional (MNC)	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E
11			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori tentang Perusahaan Multinasional (MNC)	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E

12			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Neraca Pembayaran Internasional <i>E-Learning</i>	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E
13			1. Mekanisme Pembukuan 2. Klasifikasi pos-pos dalam Neraca Pembayaran 3. Tugas dan Latihan <i>E-Learning</i>	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E
14			Cara-cara Pembayaran Transaksi Internasional 1. <i>Cash</i> 2. <i>Open Account</i> 3. <i>Comersial Bills of Exchange</i> 4. <i>Letter of C-redit</i> 5. <i>Private Compensation</i> <i>E-Learning</i>	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E

10. REKAPITULASI RENCANA PELAKSANAAN PROGRAM

REKAPITULASI RENCANA PELAKSANAAN PROGRAM

A. IDENTITAS MATA KULIAH

- | | | | |
|---|------------------|---|---------------|
| | | | Pemasaran |
| 1 | NAMA MATA KULIAH | : | Internasional |
| 2 | KODE MATA KULIAH | : | PSY161 |
| 3 | KELAS | : | 1 |
| 4 | JUMLAH MAHASISWA | | Mahasiswa |

- | | | | | |
|---|----------------------------|---|---|-----|
| | | | | |
| 5 | BOBOT SKS (TOTAL) | : | 2 | SKS |
| | TEORI (T) | : | 2 | SKS |
| | PRAKTIKUM (P) | : | 0 | SKS |
| | PRAKTIKUM
LAPANGAN (PL) | : | 0 | SKS |

BOBOT WAKTU (MENIT)	
MIN	MAX
1400	1600
0	0
0	0

- | | | | |
|---|--------------------------|---|-----------|
| | | | |
| 6 | JUMLAH KELOMPOK TUTORIAL | : | Kelompok |
| | KELOMPOK 1 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 2 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 3 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 4 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 5 | : | Mahasiswa |

- | | | | |
|---|-------------------------------|---|-----------|
| | | | |
| 7 | JUMLAH KELOMPOK PRAKTIKUM LAB | : | Kelompok |
| | KELOMPOK 1 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 2 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 3 | : | Mahasiswa |
| | KELOMPOK 4 | : | Mahasiswa |
| | | : | Mahasiswa |

**B. REKAPITULASI KEGIATAN
PEMBELAJARAN TEORI**

No.	KEGIATAN	FREKUENSI (SESI)	WAKTU / SESI (MENIT)	TOTAL WAKTU (MENIT)
1	Kuliah Reguler	14	100	1400
2	Tutorial		0	0
4	Ujian Akhir	2	100	200
TOTAL				1600

**C. REKAPITULASI KEGIATAN PEMBELAJARAN
PRAKTIKUM**

No.	KEGIATAN	FREKUENSI (SESI)	WAKTU / SESI (MENIT)	TOTAL WAKTU (MENIT)
1	Praktikum Lab (D)	0	0	0
2	Praktikum Lab (M)	0	0	0
3	Praktikum Lab (E)	0	0	0
2	Praktikum in Class (D)	0	0	0
3	Praktikum in Class (M)	0	0	0
4	Praktikum in Class (E)	0	0	0
TOTAL				0

**D. REKAPITULASI KEGIATAN PEMBELAJARAN PRAKTIKUM
LAPANGAN / KLINIK**

No.	KEGIATAN	WAKTU / SESI (MENIT)	SETARA (HARI KERJA)
1	Praktikum Lapangan	0	0

**E. REKAPITULASI BEBAN DOSEN
PENGAMPU**

NO	NAMA DOSEN	BEBAN DOSEN (MENIT)				JUMLAH
		KULIAH	TUTORIAL	PRAKTIKUM IN CLASS	PRAKTIKUM LAB	
1	Ragil Satria Wicaksana, S.E.I., M.SI	700				1400
2	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E	700				0
3						0
4						0
5						0
JUMLAH		1400	0	0	0	1400

**F. VALIDASI KEGIATAN PEMBELAJARAN TERHADAP
BOBOT SKS**

No	SKS	VALIDASI	
1	Teori	VALID	-
2	Praktikum	VALID	-

**G. VALIDASI BEBAN DOSEN TERHADAP KEGIATAN
PEMBELAJARAN**

		VALIDASI	
1	Kuliah Reguler	VALID	-
2	Tutorial	VALID	-
3	Praktikum In Class	VALID	-
4	Praktikum Lab	VALID	-

Mengetahui
Ketua Program Studi

Yogyakarta, Januari 2020
Koordinator Mata Kuliah

Abdul Salam, S.H.I., M.A.

Ragil Satria Wicaksana, SEI., MSI.

11. RANCANGAN TUGAS MAHASISWA

		<p>Universitas Alma Ata Fakultas Agama Islam Program Studi Ekonomi Syariah</p>
Nama Mata Kuliah/Blok		Pemasaran Internasional
Kode Mata Kuliah/Blok		ESY 209
Dosen Pengampu		Ragil Satria Wicaksana, SEI., MSI Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E.
Bentuk Tugas		
Bentuk penugasan yang harus diselesaikan oleh mahasiswa, misalnya menganalisis kasus yang berkaitan dengan materi Pemasaran Internasional (PI) baik dalam skop bilateral maupun multilateral yang dikerjakan secara berkelompok maupun individu.		
Judul Tugas		
Analisis Kasus PI di Indonesia berdasarkan kondisi aktual dan faktual.		
Sub capaian pembelajaran mata kuliah.		
Mahasiswa mampu menganalisis kasus yang berkaitan dengan material PI secara berkelompok maupun individual.		
Deskripsi Tugas		
Mahasiswa diberi kasus terkait PI untuk dapat dianalisis secara berkelompok maupun personal, kemudian didiskusikan bersama per kelompok maupun individual.		
Metode Pengerjaan Tugas		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dibagi kelompok maupun individu. 2. Setiap kelompok maupun individu diberi 1 kasus terkait PI. 3. Setiap kelompok maupun secara individual mulai menganalisis kasus tersebut hingga memberikan solusi atau saran dan disampaikan di depan kelas. 		
Bentuk dan Format Luaran		
a. Obyek Garapan: Kasus terkait PI teraktual dan terfaktual.		

<p>b. Bentuk Luaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hasil analisis kasus hingga terdapat solusi atau saran dari kelompok tersebut.
Indikator, Kriteria, dan Bobot Penilaian
<ol style="list-style-type: none"> a. Kasus yang diberikan (bobot 10%) b. Hasil akhir (bobot 50%) <ol style="list-style-type: none"> 1. Kesesuaian penyusunan dan penyampaian dengan topik 2. Ketepatan dalam memberi solusi dan saran c. Presentasi (bobot 40%) <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahasa komunikatif, penguasaan materi, penguasaan audiensi, pengendalian waktu (15 menit presentasi + 5 menit diskusi), kejelasan dan ketajaman paparan, penguasaan media presentasi.
Jadwal Pelaksanaan
<p>Menentukan kasus(tgl/bln/thn)</p> <p>Menganalisis kasus(tgl/bln/thn)</p> <p>Presentasi hasil analisis kasus (tgl/bln/thn)</p>
Lain-lain
<p>Bobot penilaian tugas ini adalah 20% dari 100% penilaian mata kuliah ini;</p> <p>Tugas dikerjakan dan dipresentasikan secara berkelompok;</p>
Daftar Rujukan
<ol style="list-style-type: none"> a. Sobri. 2001. <i>Ek. Internasional, Teori, Masalah dan Kebijaksanaannya</i>. Edisi Revisi, BPFE UII Yogyakarta b. Boediono. 1981. <i>Ek. Internasional</i>, Seri Sinopsis Pengantar Ek. No.3 BPFE UGM c. Nopirin. 1997. <i>Ek. Internasional</i>, Edisi ketiga BPFE Yogyakarta d. Warren J Keegen, (1999) “<i>Global Marketing Management</i>”, sixth edition.,Prentice Hall Inc Pearson Education, Inc. Asimmon & Schuster Company Upper Saddle River New Jersey, 07458 e. handra, G., F. Tjiptono (2012) <i>Pemasaran Global ; Konteks Offline dan Online</i>, penerbit UPP STIM YKPN.

12. RUBRIK PENILAIAN

Contoh Rubrik Deskriptif untuk Penilaian Presentasi

Dimensi	Skala				
	Sangat Baik Skor ≥ 81	Baik (61-80)	Cukup (41-60)	Kurang (21-40)	Sangat Kurang < 20
Organisasi	Terorganisasi dengan menyajikan fakta yang didukung oleh contoh yang telah dianalisis sesuai konsep	Terorganisasi dengan baik dan menyajikan fakta yang meyakinkan untuk mendukung kesimpulan-kesimpulan	Presentasi mempunyai fokus dan menyajikan beberapa bukti yang mendukung kesimpulan-kesimpulan	Cukup fokus, namun bukti kurang mencukupi untuk digunakan dalam menarik kesimpulan	Tidak ada organisasi yang jelas. Fakta tidak
Isi	Isi mampu menggugah pendengar untuk mengembangkan pikiran	Isi akurat dan lengkap. Para pendengar menambah wawasan baru tentang topik tersebut	Isi secara umum akurat, tetapi tidak lengkap. Para pendengar bisa mempelajari beberapa fakta yang tersirat, tetapi mereka tidak menambah wawasan baru tentang topik tersebut	Isinya kurang akurat, karena tidak ada data faktual, tidak menambah pemahaman pendngar	Isinya tidak akurat atau terlalu umum. Pendengar tidak belajar apapun atau kadang menyestatkan
Gaya Presentasi	Berbicara dengan semangat, menularkan semangat dan antusiasme pada pendengar	Pembicara tenang dan menggunakan intonasi yang tepat, berbicara tanpa bergantung pada catatan, dan berinteraksi	Secara umum Pembicara tenang, tetapi dengan nada yang datar dan cukup sering bergantung pada catatan. Kadang-kadang kontak mata dengan pendengar diabaikan.	Berpatokan pada catatan, tidak ada ide yang dikembangkan di luar catatan, suara monoton	Pembicara cemas dan tidak nyaman, dan membaca berbagai catatan daripada berbicara. Pendengar sering diabaikan. Tidak terjadi kontak mata karena pembicara lebih banyak melihat ke papan tulis atau layar.

13. CONTOH RUBRIK HOLISTIK

Demensi	Bobot	Nilai	Komentar (Catatan)	Nilai Total
Pemilihan kasus	10%			
Hasil akhir	50%			
Presentasi	40%			
Nilai Akhir	100%			



**SOAL UJIAN TENGAH SEMESTER
TAHUN AKADEMIK 2019/2020 GENAP
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA
Jl. Brawijaya No. 99 Tamantirto Yogyakarta Telp.0274 4342288**

Prodi/Semester	: Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah/ 6	Hari, Tanggal	:
Mata Kuliah	: Pemasaran Internasional	Waktu	: 100 Menit
SKS Teori	: 2	Dosen	: Ragil Satria Wicaksana, MSI., AWP
Sifat Ujian	: Closed Book		

1. Berikan satu contoh skema pemasaran global yang dilakukan oleh Perusahaan Multinasional atau Internasional bonafid, dan berikan analisis faktor apa saja yang menyebabkan akseptasi pada produk perusahaan mereka dikategorikan berhasil dalam mendominasi pasar Nasional maupun global?
2. Berikan komentar serta kritik secara teoritis mengenai banyaknya Perusahaan Internasional seperti Forever 21, Sears, Dean Foods Co, 7-Eleven, Lotus, Walmart yang dinyatakan pailit atau bangkrut.
 - a. Berikan analisis saudara faktor fundamental apa yang menyebabkan perusahaan tersebut pailit!
 - b. Jika Anda adalah seorang Manajer Pemasaran, strategi atau teknik pemasaran seperti apa yang paling impresif serta signifikan dalam mengakuisisi pasar global serta berikan alasannya!



**SOAL UJIAN TENGAH SEMESTER
TAHUN AKADEMIK 2019/2020 GENAP
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA
Jl. Brawijaya No. 99 Tamantirto Yogyakarta Telp.0274 4342288**

Prodi/Semester	: Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah/ 6	Hari,	:
Mata Kuliah	: Pemasaran Internasional	Tanggal	: 100 Menit
SKS Teori	: 2	Waktu	: Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E.
Sifat Ujian	: Closed Book	Dosen	

1. Menurut anda, bagaimana strategi agar bisnis bisa merambah pasar internasional?
2. Apa saja yang menjadi hambatan pemasaran internasional?
3. Case : Sebuah perusahaan besar memproduksi doner daging dan roti baguette. Perusahaan ini berencana melebarkan sayap pemasarannya ke ranah Internasional.

Pertanyaan :

- a. Kenegara manakah sebaiknya perusahaan tersebut memasarkan produknya?
Jelaskan!
- b. Hal apa saja yang perlu dilakukan perusahaan tersebut?