

**SURAT KEPUTUSAN  
REKTOR UNIVERSITAS ALMA ATA  
NOMOR : 103/A/SK/UAA/III/2024**

**TENTANG**

**PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH  
SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2023/2024  
PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH UNIVERSITAS ALMA ATA**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Rektor Universitas Alma Ata

- Menimbang** : a. Bahwa dalam rangka meningkatkan kelancaran jalannya kegiatan belajar mengajar pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Universitas Alma Ata dengan sebaik-baiknya, maka perlu mengangkat dosen pengampu mata kuliah semester genap tahun akademik 2023/2024;
- b. Bahwa nama-nama yang tersebut di dalam lampiran Surat Keputusan ini dipandang mampu untuk diangkat menjadi dosen pengampu mata kuliah semester genap tahun akademik 2023/2024 Program Studi S1 Perbankan Syariah;
- c. Bahwa untuk pengangkatan tersebut diperlukan adanya surat keputusan
- Mengingat** : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5336)
2. Undang-Undang Nomor 14 tahun 2005 tentang Guru dan Dosen
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia
5. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
6. Keputusan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor: 155/KPT/II/2016 tentang Perubahan Bentuk Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Alma Ata menjadi Universitas Alma Ata
7. SK Dirjen Pendis No. 7033 tahun 2016 tentang ijin perubahan nama STIA menjadi FAI pada Universitas Alma Ata di Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta
8. Akte No. 6, Tahun 2006 tentang Pendirian Yayasan Alma Ata;
9. Akta No 04 Tahun 2021 tentang Keputusan Pembina Yayasan Alma Ata;
10. Keputusan Ketua Yayasan Alma Ata Nomor 095/A/SK/YAA/XII/2019 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Alma Ata.
- Memperhatikan** : 1. Statuta Universitas Alma Ata
2. Visi Misi Tujuan dan Sasaran UAA 2040
3. Usulan Prodi S1 Perbankan Syariah



### MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama : Mengangkat nama-nama yang tercantum dalam lampiran Surat Keputusan ini sebagai dosen pengampu mata kuliah semester genap tahun akademik 2023/2024 Program Studi S1 Perbankan Syariah Universitas Alma Ata.
- Kedua : Nama dan mata kuliah yang diampu seperti dalam lampiran Surat Keputusan ini.
- Ketiga : Biaya yang timbul akibat diterbitkannya Surat Keputusan ini dibebankan pada anggaran yang sesuai di lingkungan Universitas Alma Ata.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan pada keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta  
Pada tanggal : 16 Maret 2024

Rektor Universitas Alma Ata,

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

  
UNIVERSITAS  
ALMA ATA

Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka.Biro Keuangan
5. Dekan Fakultas
6. Ketua Program Studi
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

Lampiran : Surat Keputusan Rektor Universitas Alma Ata  
 Nomor : 103 /A/SK/UAA/III/2024  
 Tanggal : 16 Maret 2024  
 Tentang : Pengangkatan Dosen Pengampu Mata Kuliah Semester Genap TA. 2023/2024  
 Program Studi S1 Perbankan Syariah Universitas Alma Ata

**DAFTAR NAMA DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH  
 SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2023/2024  
 PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH UNIVERSITAS ALMA ATA**

**SEMESTER II**

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL				
1	FEB038	Pengantar Bisnis	3	0	0	3	Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME	1	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.
								2	Febrian Wahyu Wibowo, S.E., M.E
2	UAA002.01	Studi Agama Islam II	1	1	0	2	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E	1	Dr. Laelatul Badriah, M.Pd
								2	Mu'inan, M.S.I.
3	FEB048	Kepemimpinan	3	0	0	3	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC	1	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC
								2	Nila Hidayati, S.E., M.Ak.
4	FEB041	Komunikasi Bisnis	3	0	0	3	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E		Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E
5	PBS024	Filsafat Ilmu	3	0	0	3	Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME		Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME
6	FEB042	Bahasa Inggris II	2	0	0	2	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E	1	Ika Tri Susilowati, M.Pd
								2	Esthi Nawangsasi, M.A
								3	Yuli Susanti Prihastuti, M.Pd
7	FEB043	Statistika	3	0	0	3	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME, AFA., C.IMM		Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME, AFA., C.IMM
8	UAA008	Kewirausahaan	2	0	0	2	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP., C.IMM		Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP., C.IMM

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL				
Total Sks Semester						21			

#### SEMESTER IV

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL				
1	PSY241	Perpajakan *	2	0	0	2	Abi Suryono, M.Akt		Abi Suryono, M.Akt
2	PSY143	Statistika II	3	0	0	3	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME	1	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME
								2	Rusny Istiqomah Sujono, S.E.Sy., M.A
3	PSY142	Manajemen Resiko Perbankan	2	0	0	2	Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME		Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME
4	PSY147	Manajemen Pemasaran Bank Syariah	3	0	0	3	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E		Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E
5	PSY145	Lembaga Keuangan Syariah Non Bank	3	0	0	3	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E		Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E
6	PSY141	Ekonomi Moneter Islam	2	0	0	2	Dr. M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME		Dr. M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME
7	PSY148	Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah	2	0	0	2	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME		Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME
8	PSY144	Analisis Produk Perbankan Syariah	2	0	0	2	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP		Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP
9	PSY146	Analisa Laporan Keuangan Syariah	2	0	0	2	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME		Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME
10	UAA008	Kewirausahaan	2	0	0	2	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP		Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP
Total Sks Semester						23			

**SEMESTER VI**


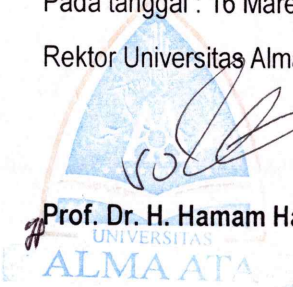
NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL				
1	PSY262	ANGGARAN BANK SYARIAH *	2	0	0	2	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME	
2	PSY261	MANAJEMEN SUMBER DAYA INSANI	2	0	0	2	Dr. Toufan Aldiansyah, SE., ME	Dr. Toufan Aldiansyah, SE., ME	
3	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	2	0	0	2	Dimas Wibisono, S.E., MBA	Dimas Wibisono, S.E., MBA Dr. Ratih Purbowisanti, ME	
4	PSY166	TEKNIK ADMINISTRASI BANK	2	0	0	2	Dr. Ratih Purbowisanti, ME	Dr. Ratih Purbowisanti, ME	
5	PSY163	STUDI KELAYAKAN BISNIS	2	0	0	2	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP	
6	PSY162	METODOLOGI PENELITIAN	3	0	0	3	Dr. Toufan Aldiansyah, SE., ME	Dr. Toufan Aldiansyah, SE., ME M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME	
7	PSY168	LALU LINTAS PERDAGANGAN DALAM DAN LUAR NEGERI	2	0	0	2	Ragil Satria Wicaksana, SEI., ME	Ragil Satria Wicaksana, MEI	
8	PSY165	HUKUM PERIKATAN	2	0	0	2	M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME	M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME	
9	PSY167	ETIKA PERBANKAN SYARIAH	2	0	0	2	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP	
10	PSY164	EKONOMI INTERNASIONAL	2	0	0	2	M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME	M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME	
<b>TOTAL</b>						<b>21</b>			

**SEMESTER VIII**

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			TOTAL SKS	LIAISON OFFICER	No	DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL				
1	FAI008	Skripsi	6	0	0	6	Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME	1	Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME
								2	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E
								3	Dr. M. Zidny Nafi' Hasbi, S.E., ME
								4	Dr. Ratih Purbowisanti, S.E.I., M.E.
								5	Ragil Satria Wicaksana, SEI., MEI., AWP
								6	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI., ME
<b>Total Sks Semester</b>						<b>6</b>			

Ditetapkan di : Yogyakarta  
Pada tanggal : 16 Maret 2024

Rektor Universitas Alma Ata,

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

**Tembusan:**

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka.Biro Keuangan
5. Dekan Fakultas
6. Ketua Program Studi
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

2023/  
2024

# PEMASARAN INTERNASIONAL

PSY161

Koordinator/ LNO :

Dimas Wibisono, SE., MBA



PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA



**PEMASARAN INTERNASIONAL**

PSY161

**KOORDINATOR / LNO:**

Dimas Wibisono, SE., MBA

**TIM DOSEN PENGAMPU/INSTRUKTUR**

Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME

Dimas Wibisono, SE., MBA

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS ALMA ATA**

**YOGYAKARTA**

**2024**



**LEMBAR PENGESAHAN RPS**

Mata Kuliah Pemasaran Internasional (PSY161)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi Perbankan Syariah

Defia Ifsatin maula, S.I.P., M.B.A., CEC

Dr. Toufan Aldian Syah, S.E., M.E

Mengetahui,

Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pembelajaran

Dr. Muh. Mustakim, M.Pd.I

## 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 Perbankan Syariah Universitas Alma Ata dapat selesai dikembangkan dan disusun sebagai panduan pembelajaran di lingkungan Prodi S1 Perbankan Syariah. Pengembangan Mata Kuliah Pemasaran Internasional Prodi S1 Perbankan 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 2024

Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pembelajaran

Dr. Muh. Mustakim, M.Pd.I

## 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 Perbankan 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 Perbankan Syariah

Fakultas Agama Islam

Universitas Alma Ata Yogyakarta

Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME

## DAFTAR ISI

	<b>HALAMAN</b>
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	: PSY161
Bobot SKS	: 2 SKS
Semester	: 6 (Enam)
Prasyarat	: -
Koordinator (LNO)	: Dimas Wibisono, SEI., MBA.
Dosen Pengampu	: Dimas Wibisono, SEI., MBA. Dr. Ratih Purbowisanti

### 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 terbendung. 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)**

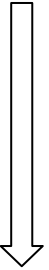
- a. L/Put1 - Mampu mengidentifikasi /mengetahui teori berkaitan perdagangan internasional
- b. L/Put2 - Menjelaskan dan menyimpulkan jenis-jenis kebijakan perdagangan internasional
- c. L/Put3 - Membandingkan antara sistem dan kebijakan ekonomi Internasional baik secara bilateral; maupun multilateral.
- d. L/Put4 - Mampu mempraktekan keilmuan yang telah dipelajari dalam konteks perhitungan/analisa risiko yang terjadi di dalam perbankan 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

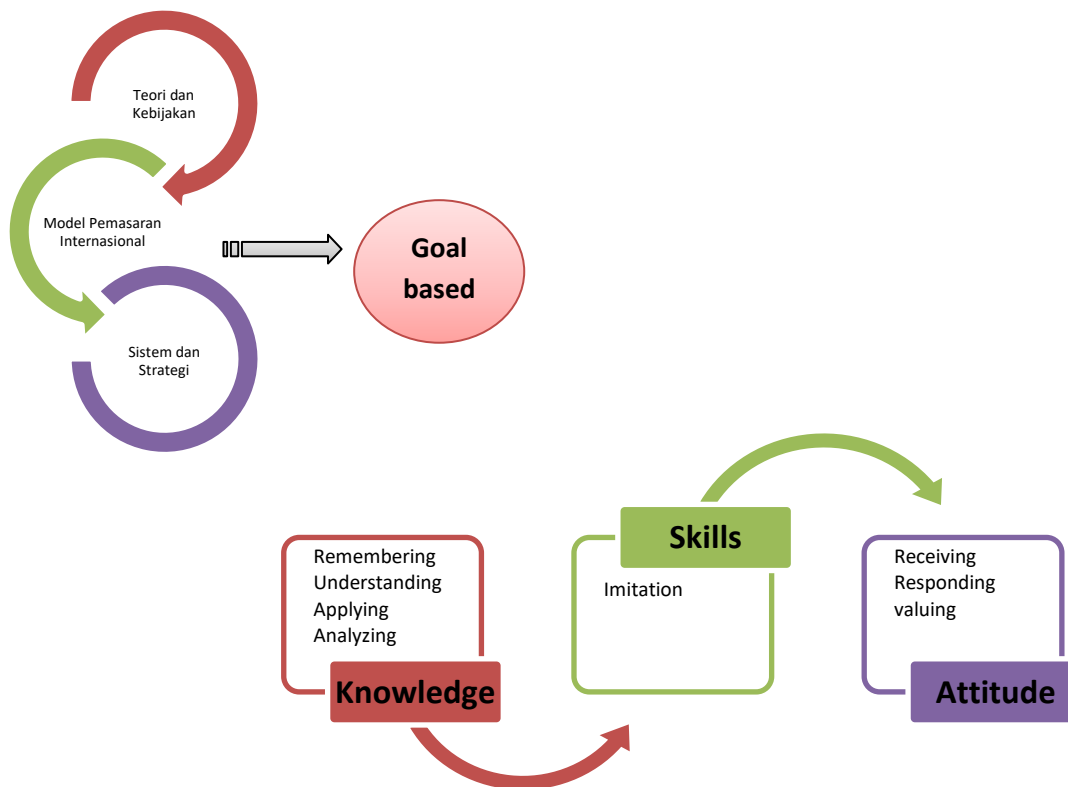
<i>HOTS</i>	<i>The taxonomy of educational objective</i>		
	<u><i>Cognitive domain</i></u>  <i>Remembering</i> <i>Understanding</i> <i>Applying</i> <i>Analyzing</i> <i>Evaluating</i> <i>Creating</i>  <i>(knowing = knowledge)</i>	<u><i>Psychomotor domain</i></u>  <i>Imitation</i> <i>Manipulating</i> 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

##### b. The Flows Process

<b>Garis Besar</b>	<b>Tujuan dasar</b>	<b>Tingkat Keahlian</b>	<b>Tingkat Deskripsi</b>	<b>L/Output</b>	<b>L/Outcome</b>
<b>14 meeting</b> <b>BK1.</b> Teori dan Kebijakan (5) <b>BK2.</b> Model Pemasaran Internasional (5) <b>BK3.</b> Sistem dan Strategi (4)	<b>Knowledge</b>	Remembering	Mengidentifikasi	L/Put1	L/Come1 & L/Come2
		Understanding	Menjelaskan, menyimpulkan	L/Put2	
		Applying	Menghubungkan dan membandingkan	L/Put3	
		Analyzing			
	<b>Skills</b>	Imitation	Mempraktekkan	L/Put4	L/Come3
	<b>Attitude</b>	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%
<b>UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)</b>								
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 - 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 - 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 - 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>Comercial 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%
<b>UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)</b>								

**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**

<b>NO.</b>	<b>KOMPONEN</b>	<b>DEFINISI</b>	<b>BOBOT</b>
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**

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

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	Dimas Wibisono, SE., MBA
2			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Konsep Teori Perdagangan Internasional	Dimas Wibisono, SE., MBA
3			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori Perdagangan Internasional Teori Pra Klasik : Merkantilisme	Dimas Wibisono, SE., MBA
4			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan teori klasik	Dimas Wibisono, SE., MBA
5			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Teori Modern Perdagangan Internasional : Teori Hecsher-Ohlin, Teori Opportunity, Cost Teori Offer	Dimas Wibisono, SE., MBA

			Curve	
6			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan kebijakan tarif	Dimas Wibisono, SE., MBA
7			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Kebijakan Non Tarif	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME
8			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan sistem kurs valuta asing, istilah-istilah dalam kurs valuta asing	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME
9			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan faktor-faktor yang mempengaruhi valuta asing	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME
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)	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME

12			Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan Neraca Pembayaran Internasional <i>E-Learning</i>	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME
13			1. Mekanisme Pembukuan 2. Klasifikasi pos-pos dalam Neraca Pembayaran 3. Tugas dan Latihan <i>E-Learning</i>	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME
14			Cara-cara Pembayaran Transaksi Internasional 1. <i>Cash</i> 2. <i>Open Account</i> 3. <i>Comercial Bills of Exchange</i> 4. <i>Letter of C-redit</i> 5. <i>Private Compensation</i> <i>E-Learning</i>	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME

## **10. REKAPITULASI RENCANA PELAKSANAAN PROGRAM**

## REKAPITULASI RENCANA PELAKSANAAN PROGRAM

### A. IDENTITAS MATA KULIAH

1 NAMA MATA KULIAH : Pemasaran 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

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

JUMLAH KELOMPOK  
 7 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
<b>TOTAL</b>				<b>1600</b>

**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
<b>TOTAL</b>				<b>0</b>

**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 M IN CLASS	PRAKTIKUM M LAB	
1	Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME	700				1400
2	Dimas Wibisono, SE., MBA	700				0
3						0
4						0
5						0
<b>JUMLAH</b>		<b>1400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1400</b>

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

No	SKS	VALIDASI	
1	Teori	VALID	-
2	Praktikum	VALID	-

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

		<b>VALIDASI</b>	
1	Kuliah Reguler	VALID	-
2	Tutorial	VALID	-
3	Praktikum In Class	VALID	-
4	Praktikum Lab	VALID	-

Mengetahui  
Ketua Program Studi

Yogyakarta,     Maret 2024  
Koordinator Mata Kuliah

Dr. Toufan Aldian Syah, SE., ME

Dimas Wibisosno, SE., MBA



## 11. RANCANGAN TUGAS MAHASISWA

		Universitas Alma Ata Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah
Nama Mata Kuliah/Blok		Pemasaran Internasional
Kode Mata Kuliah/Blok		PSY161
Dosen Pengampu		Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME Dimas Wibisono, SE., MBA
<b>Bentuk Tugas</b>		
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.		
<b>Judul Tugas</b>		
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.		
<b>Deskripsi Tugas</b>		
Mahasiswa diberi kasus terkait PI untuk dapat dianalisis secara berkelompok maupun personal, kemudian didiskusikan bersama per kelompok maupun individual.		
<b>Metode Pengerjaan Tugas</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dibagi kelompok maupun individu.</li> <li>2. Setiap kelompok maupun individu diberi 1 kasus terkait PI.</li> <li>3. Setiap kelompok maupun secara individual mulai menganalisis kasus tersebut hingga memberikan solusi atau saran dan disampaikan di depan kelas.</li> </ol>		
<b>Bentuk dan Format Luaran</b>		
a. Obyek Garapan: Kasus terkait PI teraktual dan terfaktual.		

- b. Bentuk Luaran:
1. Hasil analisis kasus hingga terdapat solusi atau saran dari kelompok tersebut.

#### Indikator, Kriteria, dan Bobot Penilaian

- a. Kasus yang diberikan (bobot 10%)
- b. Hasil akhir (bobot 50%)
  1. Kesesuaian penyusunan dan penyampaian dengan topik
  2. Ketepatan dalam memberi solusi dan saran
- c. Presentasi (bobot 40%)
  1. Bahasa komunikatif, penguasaan materi, penguasaan audiensi, pengendalian waktu (15 menit presentasi + 5 menit diskusi), kejelasan dan ketajaman paparan, penguasaan media presentasi.

#### Jadwal Pelaksanaan

Menentukan kasus(tgl/bln/thn)

Menganalisis kasus(tgl/bln/thn)

Presentasi hasil analisis kasus (tgl/bln/thn)

#### Lain-lain

Bobot penilaian tugas ini adalah 20% dari 100% penilaian mata kuliah ini;

Tugas dikerjakan dan dipresentasikan secara berkelompok;

#### Daftar Rujukan

- 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. Warren J Keegen, (1999) “*Global Marketing Management*”, sixth edition.,Prentice Hall Inc Pearson Education, Inc. Asimmon & Schuster Company Upper Saddle River New Jersey, 07458
- e. handra, G., F. Tjiptono (2012) *Pemasaran Global ; Konteks Offline dan Online*, penerbit UPP STIM YKPN.

## 12. RUBRIK PENILAIAN

### Contoh Rubrik Deskriptif untuk Penilaian Presentasi

Dimensi	Skala				
	Sangat Baik Skor $\geq 81$	Baik (61-80)	Cukup (41-60)	Kurang (21-40)	Sangat Kurang < 20
<b>Organisasi</b>	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
<b>Isi</b>	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 menyesatkan
<b>Gaya Presentasi</b>	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%			
<b>Nilai Akhir</b>	<b>100%</b>			

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

---

<b>Prodi/Semester</b>	<b>: Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah/ 6</b>	<b>Hari, Tanggal</b>	<b>:</b>
<b>Mata Kuliah</b>	<b>: Pemasaran Internasional</b>	<b>Waktu</b>	<b>: 100 Menit</b>
<b>SKS Teori</b>	<b>: 2</b>	<b>Dosen</b>	<b>:Dimas Wibisono, SE., MBA</b>
<b>Sifat Ujian</b>	<b>: Closed Book</b>		

---

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!

# Detail Pertemuan Perkuliahan

Dosen Pengampu Utama: Dimas Wibisono, SE., MBA, Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME

Mata Kuliah : PEMASARAN INTERNASIONAL

Kelas: 02

PERT.	HARI/JAM/TANGGAL	RUANG	JUDUL/ISI	HADIR	TIDAK HADIR
1	Senin, 19 Februari 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 1 Ruang Lingkup ekonomi Internasional Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA.	45	0
2	Selasa, 27 Februari 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 2 Teori Perdagangan Internasional Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA.	45	0
3	Selasa, 5 Maret 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 3 Teori Pra Klasik Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA	45	0
4	Selasa, 12 Maret 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 4 Teori Klasik Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA.	45	0
5	Selasa, 19 Maret 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 5 Teori Modern Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA.	45	0
6	Selasa, 26 Maret 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 6 Kebijakan Tarif Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA.	45	0
7	Selasa, 23 April 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 7 Kebijakan Non Tarif Dosen: Dimas Wibisosno, SE., MBA.	45	0
8	Selasa, 21 Mei 2024 08.45-10.30	MAM 408	PERTEMUAN 8 Sistem Kurs Valuta Asing Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME	38	7
9	Selasa, 28 Mei 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 9 Faktor-faktor yang memengaruhi Kurs Valuta Dosen: Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME.	45	0
10	Selasa, 4 Juni 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 10 Perusahaan Multinasional Dosen: Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME	44	1
11	Selasa, 11 Juni 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 11 Mekanisme Pembayaran Dosen: Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME	42	3
12	Rabu, 19 Juni 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 12 Mekanisme Pembukuan Dosen: Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME	45	0
13	Rabu, 26 Juni 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 13 Cara-cara pembayaran Internasional Dosen: Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME	45	0
14	Rabu, 3 Juli 2024 10.30-12.10	MAM 408	PERTEMUAN 14 Cara-cara pembayaran Internasional Dosen: Dosen: Dr. Ratih Purbowisanti, SEI., ME.	45	0

NIM	Nama Mahasiswa	Kode Mata Kuliah	Nama Mata Kuliah	Semester	Nama Kelas	Nilai Angka
212100215	DINA ALFIANNA WULAN SARI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	80
212100201	IRVAN	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	80
212100225	ANGGRAINI DHUMA SUKMA NINGRUM	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	55
212100224	FATIH MUTAQIN	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	81
212100228	LAILA AMALIA WIDYASTUTI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	80
212100170	SITI FATIMATUS ZEHROH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	50
212100243	SITI LU'LU' ISTIQOMAH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	80
212100161	WAHYUNINGSIH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100175	WIDYASTUTI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	82
212100173	WINDI MAHARANI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100212	AGATA RESKY EGAWIDDATAMA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	85
212100213	DINA MAYA PERMATASARI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	82
212100211	DYAH AYU SITTA JANNATA FIRDAUS	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100183	ISHLAHYATUL MUFIDAH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	82
212100219	JAINUL	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100187	MITA SHOFIYANI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100171	WIDURI PUTRI NINGSIH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100204	YUSNIA IMROATUS SHOLIAH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100198	URWAH AL WUSQO	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	85
212100237	UJULIN	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	55
212100188	SUSANA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100226	PUJA NINGRUM	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100227	PRENI PUJI MULYANI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100233	NURFAEDAH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84

212100162	RANI LUKISTI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100178	ATIKA PUTRI GUNARTO	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100217	DAVID DWI PRASTYA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	85
212100216	DIAN PUTRI PUSPITASARI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100223	NUR ROHMAH NUZULANITA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100220	ESTI SULISTYANI RAHAYU	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	81
212100218	MIRANDA OQTAVIA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100169	TIK TIK DWI SAPUTRA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100159	RINI ANGGREINI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	55
212100207	MUHAMMAD ILHAM SAPUTRA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	50
212100242	HIDAYATUL BARIKA TSANIA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100209	ANDINI NUR RIFMAWATI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	85
212100241	ISNA PUJI ASTUTI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100210	RABIATUL ADWIAH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100164	ATIK ROHAMZAH	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100168	NELLA RITA SUCI HASIBUAN	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	82
212100202	AMELIA PUTRI SULISTYA WARDANI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	81
212100231	FAREN KEMUNING SARI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100230	FADHILAH NURUL ANISA	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	84
212100239	LALE YENI SAFITRI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	83
212100235	TANTIKA SEPTIANI	PSY161	PEMASARAN INTERNASIONAL	6	2	82