

SILABUS

Menyusun Strategi Pemasaran yang Jitu

A. Judul Program
Menyusun Strategi Pemasaran yang Jitu

B. Deskripsi Program

Mengapa program ini penting untuk diambil?

Pemasaran sering dikatakan sebagai kunci sukses suatu bisnis. Karena itu program ini penting untuk diambil bila Anda ingin memulai bisnis yang sukses.

Apa tujuan dari program ini?

Program ini diperuntukkan bagi Anda yang ingin memiliki kemampuan dalam menyusun strategi pemasaran yang jitu.

Apa saja yang akan diajarkan melalui program ini?

Program ini akan mengajarkan mengapa pemasaran memiliki peran penting tersebut. Pada *section* 1 dan 2, Anda akan mengenal strategi pemasaran 5C serta penerapan konsep *marketing mix* 4P pada bisnis Anda. *Marketer* atau pemasar yang sukses dapat dilihat setidaknya pada dua aspek berikut: kemampuannya menerapkan strategi *marketing* yang tepat serta kemampuannya melakukan *market monitoring* yang menyeluruh. Oleh karena itu, pada *section* 3 dan 4 Anda akan mempelajari kedua hal tersebut.

Apa jenis pekerjaan yang relevan dengan program ini?

Semua jenis pekerjaan relevan dengan program ini. Terutama untuk para sales atau marketing.

Siapa yang dapat mengikuti program ini?

Peserta tidak perlu memiliki pengetahuan dasar apapun agar dapat mempelajari program ini.

C. Tujuan Pelatihan (Umum)

Di akhir pelatihan, peserta akan dapat mengetahui konsep dan macam-macam strategi pemasaran

D. Tujuan Pelatihan (Khusus)

Tujuan Pelatihan (Khusus)	Kompetensi
Memahami strategi pemasaran	Mandiri
Memahami konsep strategi pemasaran	Mandiri
Memahami Segmentasi, Target, dan Posisi	Mandiri
Memahami monitoring pasar	Mandiri

E. Karakteristik Peserta

Semua masyarakat Indonesia, baik wirausaha, sales dan marketing, maupun masyarakat umum, yang ingin mempelajari strategi pemasaran. Dan para peserta harus memiliki perangkat yang dapat digunakan untuk metode *self-paced learning* seperti komputer, *laptop*, atau *smartphone*. Tingkat kesulitan pelatihan ini adalah tingkat dasar.

F. Metode Ajar

Menyusun Strategi Pemasaran yang Jitu menggunakan metode *Self-paced Learning* dengan bahan pembelajaran elektronik interaktif.

G. Durasi Pelatihan

Topik	Durasi
Section 1: Strategi Pemasaran	30 menit
Section 2: Konsep Strategi Pemasaran	60 menit
Section 3: Segmentasi, Target, dan Posisi	45 menit
Section 4: <i>Monitoring</i> Pasar	30 menit
Total Durasi	165 menit

H. Mekanisme Evaluasi Pembelajaran Peserta

Topik	Level & Bentuk Evaluasi
Evaluasi Awal Program	Evaluasi II: Pre-test
Section 1: Strategi Pemasaran	Evaluasi II: Kuis
Section 2: Konsep Strategi Pemasaran	Evaluasi II: Kuis
Section 3: Segmentasi, Target, dan Posisi	Evaluasi II: Kuis
Section 4: <i>Monitoring</i> Pasar	Evaluasi II: Kuis
Evaluasi Akhir Program	Evaluasi II : Post-Test
Rating dan Ulasan	Evaluasi I : Ulasan

I. Materi Pelatihan

Topik	Deskripsi Materi	Bentuk Materi
Strategi Pemasaran	Menjelaskan konsep pemasaran dan strategi pemasaran.	Modul interaktif
Konsep Strategi Pemasaran	Menjelaskan konsep strategi dalam pemasaran.	Modul interaktif
Segmentasi, Target, dan Posisi	Menjelaskan tentang segmentasi, target, dan posisi dalam pemasaran.	Modul interaktif
<i>Monitoring</i> Pasar	Menjelaskan tentang monitoring pasar.	Modul interaktif

J. Tenaga Pelatih

A Dewantoro Marsono memiliki keahlian dalam program Strategic Management dan Corporate Finance. Merupakan salah satu dosen Perbanas. Dan memiliki berbagai sertifikat seperti Sertifikasi Pendamping UMKM, Certified Financial Planner, dan Sertifikasi Dosen.