



2020

Modul Praktika Periklanan dan Promosi Penjualan



Nama :

NPM :

Kelas :

Hanya dipergunakan di lingkungan Fakultas Ilmu Terapan

D3 MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS ILMU TERAPAN
UNIVERSITAS TELKOM

DOSEN PENGAMPU

1. Fanni Husnul Hanifa, SE., MM
2. Widya Sastika, ST., MM
3. Ati Mustikasari, SE., MM

Mata Kuliah	: Periklanan dan Promosi Penjualan	Kode Mata Kuliah	: DMH1G3
Semester	: IV	SKS	: 4
Prasyarat	: -	Sertifikasi	: Ya / Tidak
Capaian Pembelajaran	: Menguasai pengetahuan tentang pasar dan Manajemen Pemasaran pada industri barang dan jasa, dalam lingkup lokal maupun global		
Deskripsi Mata kuliah	: Mata kuliah ini mempelajari pentingnya IMC (Integrated Marketing Communication—Komunikasi Pemasaran Terpadu) yang lebih difokuskan pada periklanan dan promosi penjualan. Mahasiswa akan mempelajari bagaimana menciptakan sebuah iklan dan promosi penjualan suatu produk yang efektif dan efisien bagi perusahaan. Dalam mata kuliah ini, materi disajikan dalam bentuk teori beserta prakteknya.		

BUKU REFERENSI

Buku Utama:

1. Kasali, Rhenald. 2018. *Manajemen Periklanan*. Cetakan kedua. PT. Pustaka Utama Grafiti. Jakarta
2. Morrisani. 2014. *Periklanan Komunikasi Terpadu*. Cetakan ketiga. Kencana Prenadamedia group. Jakarta
3. Shimp, Terence. 2014. *Komunikasi Pemasaran Terpadu dalam Periklanan dan Promosi*. Edisi 8. Salembat empat, Jakarta.
4. Shimp, Terence. 2003. *Periklanan Promosi*. Edisi kelima. Jilid I. Erlangga: Jakarta
5. Shimp, Terence. 2003. *Periklanan Promosi*. Edisi kelima. Jilid II. Erlangga: Jakarta

Buku Pendukung:

1. Abdullah, Ma'ruf. 2016. *Manajemen Komunikasi Periklanan*. CV. Aswaja Pressindo. Yogyakarta
2. Madjadikara, Agus S. 2004. *Bagaimana Biro Iklan Memproduksi Iklan*. PT. Garmedia Pustaka. Jakarta
3. Wahana computer. 2018. *Kreatif Membuat Desain Periklanan dengan Corel Draw dan Adobe Photoshop*. Andi. Yogyakarta

BAHAN KAJIAN PRAKTEK PERIKLANAN DAN PROMOSI PENJUALAN

BAHAN KAJIAN	PERTEMUAN	MODUL	POKOK BAHASAN
Promosi Penjualan	1	0	Running Modul
		1	Konsep, Aplikasi dan Lingkungan dari Komunikasi Pemasaran Terpadu
	2	2	Komunikasi Pemasaran Terpadu dalam Perspektif Konsumen
	3	3	Manajemen Promosi Penjualan
	4	4	Trade Oriented Sales Promotion
	5	5	Consumer Oriented Sales Promotion
	6		Assesment 1
Periklanan	7	6	Dasar-dasar Periklanan
	8	7	Manajemen Periklanan
	9	8	Media Periklanan
	10	9	Perusahaan Periklanan
	11	10	Strategi Kreatif Iklan
	12	11	Iklan Layanan Masyarakat & Etika Periklanan
	13	12	Pengukuran Efektivitas Iklan
	14		Assesment 2
	15		Assesment 3
	16		Review Akhir

Modul : 0

Pokok Bahasan : Running Modul

Hari/ Tanggal :

Tujuan Instruksi Umum (TIU):

Setelah mengikuti Running Modul mahasiswa diharapkan dapat:

1. Memahami peraturan kegiatan praktika.
2. Memahami Hak dan Kewajiban praktikan dalam kegiatan praktika.
3. Memahami komponen penilaian kegiatan praktika.

Peraturan Praktika

1. Praktika diampu oleh **Dosen Kelas** dan dibantu oleh **Asisten Praktika**.
2. Praktika dilaksanakan sesuai tempat dan jadwal yang telah ditentukan.
3. Praktikan wajib membawa **modul praktika dan alat tulis**.
4. Durasi kegiatan praktika **1 SKS (1 X 120 menit)**
5. Jumlah **pertemuan praktika**:
 - a. 12 kali mengerjakan modul
 - b. 3 kali assesment (2 kali assesment tertulis, 1 kali assesment berupa tugas besar)
6. Praktikan **wajib hadir minimal 75%** dari seluruh pertemuan praktika. Jika total kehadiran kurang dari 75% maka nilai UAS/ Tugas Besar = 0.
7. Toleransi keterlambatan adalah 15 menit
8. Saat praktika berlangsung, praktikan:
 - a. Wajib menggunakan seragam sesuai aturan Institusi.
 - b. Wajib mematikan/ men-silent semua alat komunikasi (smartphone, tab, iPad, dsb).
 - c. Sifat pengerjaan modul adalah openbook
 - d. Apabila dalam pengerjaan modul terdapat kecurangan (mencontek/ bekerja sama/ memberikan jawaban dengan cara apapun) dan mahasiswa menimbulkan kegaduhan, Dosen dan Asisten dosen berhak mengeluarkan mahasiswa tersebut dari dalam kelas dan atau mengurangi nilai.
 - e. Dilarang membuang sampah/sesuatu apapun di ruangan praktika.
9. Pelanggaran terhadap peraturan praktika ini akan ditindak secara tegas secara berjenjang di lingkup Kelas, Laboratorium, Program Studi, Fakultas, hingga Institusi.
10. Tidak ada pengerjaan modul susulan, mahasiswa tidak boleh mengerjakan modul pertemuan yang sebelumnya

Penilaian Praktika

1. Komponen penilaian praktika:
 - a. 20% nilai modul
 - b. 25% nilai Assesment 1 & 2
 - c. 30% nilai Assesment 3
2. Seluruh komponen penilaian beserta pembobotannya ditentukan oleh tim dosen
3. Penilaian permodul dilakukan oleh **asisten praktika**, sedangkan nilai Tugas Besar/ Assessment diserahkan kepada **dosen kelas**.
4. Baik praktikan maupun asisten tidak diperkenankan meminta atau memberikan **tugas tambahan** untuk perbaikan nilai.
5. Standar **indeks dan range nilai** ditentukan oleh dosen PJMP atas sepengetahuan Ketua Kelompok Keahlian

Modul : 4

Pokok Bahasan : Trade Oriented Sales Promotion

Hari/ Tanggal :

4.1 Tujuan Instruksi Umum (TIU):

Setelah mengikuti Modul 4 (empat) mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan konsep dari trade oriented sales promotion dan dapat mengidentifikasi jenis-jenis TOSP.

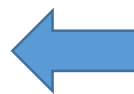
4.2 Dasar Teori

Trade oriented sales promotion:

1. Konsep trade oriented sales promotion
2. Tujuan produsen menggunakan promosi penjualan
3. Program promosi perdagangan
4. Trade allowances
5. Periklanan kooperatif dan program dukungan penjual
6. Kontes dan insentif perdagangan
7. Periklanan khusus dan pameran perdagangan

4.3 Soal Modul

1.



Gambar di atas merupakan contoh dari Trade Oriented Sales Promotion jenis apa? Jelaskan alasannya!

Gambar di atas merupakan contoh dari Trade Oriented Sales Promotion jenis apa? Jelaskan alasannya!

4.



Gambar di atas adalah rak display dari sebuah perusahaan pantyliners yang dipajang di sebuah toko ritel. Gambar tersebut merupakan contoh dari Trade Oriented Sales Promotion jenis apa? Jelaskan alasannya!

5.



Gambar di atas adalah poster sebuah event yang ditujukan kepada para perias pengantin/ make up artis. Event tersebut disponsori oleh perusahaan-perusahaan kosmetik. Gambar tersebut merupakan contoh dari Trade Oriented Sales Promotion jenis apa? Jelaskan apa tujuan produsen mengadakan event seperti itu?

6.



Gambar di atas adalah kaos yang diberi gambar merk perusahaan yang ditujukan untuk para pedagang grosir. Gambar tersebut merupakan contoh dari Trade Oriented Sales Promotion jenis apa? Jelaskan apa keuntungan produsen menggunakan jenis trade oriented tersebut!

7.



Gambar di atas merupakan contoh dari Trade Oriented Sales Promotion jenis apa? Jelaskan alasannya!

Nilai	Paraf Asisten	Paraf Dosen