

Daftar Profesi Dan Kompetensi Program Studi Diploma IV Pemasaran



Program Studi D-IV Pemasaran Politeknik Negeri Samarinda

Sarjana Sains Terapan (S.S.T)

NO	JENIS PROFESI	KOMPETENSI	KETERANGAN
1	Marketing Manager (Direktur / Manajer Pemasaran)	<ul style="list-style-type: none"> Cakap menyusun dan mengeksekusi Marketing Plan Cakap merancang Marketing Information System Cakap merancang dan melaksanakan Market Research Cakap menganalisis kondisi persaingan di pasar domestik maupun pasar internasional dan mengadopsi strategi bersaing yang tepat untuk menang Cakap memformulasi dan mengeksekusi strategi pengembangan produk atau jasa Cakap membuat strategi promosi yang efektif Cakap merancang program customer based-product 	Sebagai manajer pemasaran untuk perusahaan jasa, perdagangan maupun industri yang bertanggung jawab atas aktivitas pemasaran perusahaan secara holistik
2	Sale Supervisor (Supervisor Penjualan)	<ul style="list-style-type: none"> Cakap menyusun Sales Forecast dan Sales Budget Cakap mengelola Sales Target dengan mengatur dan memotivasi sales forces untuk memenuhi target Cakap menyusun Sale Territory dengan baik untuk dijadikan pedoman kerja bagi sales forces Cakap mengevaluasi aktivitas penjualan perusahaan Cakap memberikan supervisi yang tepat kepada sales forces untuk meningkatkan kinerja. 	Sebagai manajemen tingkat madya perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur
3	Export and Import Head Division (Kepala Divisi Exim)	<ul style="list-style-type: none"> Cakap menganalisis foreign market opportunities Cakap berkomunikasi dengan foreign business partners Cakap menangani urusan kepabeanan Cakap menangani transaksi perdagangan internasional Cakap melakukan negosiasi dengan partner bisnis luar negeri 	Sebagai kepala divisi exim
4	Marketing Staff (Staf Bagian Pemasaran)	<ul style="list-style-type: none"> Cakap melaksanakan bidang pekerjaan pemasaran sesuai marketing plan yang dibuat oleh perusahaan Cakap mengeksekusi pekerjaan administrasi bidang pemasaran atau penjualan Cakap mengeksekusi pekerjaan bagian promosi Cakap melaksanakan penelitian pasar Cakap melaksanakan program pengembangan produk atau jasa Cakap melakukan negosiasi dengan klien perusahaan 	Sebagai karyawan yang ditempatkan dibagian pemasaran untuk perusahaan jasa, dagang, dan manufaktur
5	Promotion Consultant (Konsultan Promosi)	<ul style="list-style-type: none"> Cakap merancang materi dan strategi program promosi di media cetak. Cakap merancang materi dan strategi program promosi di media elektronik Cakap merancang materi dan strategi program promosi penjualan Cakap merancang materi dan strategi program promosi melalui penjualan tatap muka yang efektif Cakap merancang strategi pameran (eksibisi) Cakap merancang materi dan strategi publisitas (humas) Cakap merancang materi dan strategi launching produk baru Cakap merancang instrumen penelitian tingkat efektifitas program promosi 	Sebagai pelaku bisnis bidang jasa konsultan promosi
6	Market Research Consultant (Konsultan Penelitian Pasar)	<ul style="list-style-type: none"> Cakap merancang dan melaksanakan penelitian / survei pasar atas pesanan dari klien Cakap mengolah data hasil penelitian pasar Cakap membuat analisis dan menyusun laporan penelitian pasar kepada klien Cakap mempresentasikan hasil penelitian pasar 	Sebagai individu maupun institusional independen untuk penelitian pasar





Program Studi D-IV Pemasaran Politeknik Negeri Samarinda

A. PROFIL



Program D-IV Pemasaran Politeknik Negeri Sama-rinda adalah program studi baru di bawah Jurusan Administrasi Bisnis. Program ini menyiapkan mahasiswa untuk menjadi tenaga-tenaga marketing yang profesional, mulai dari sales marketing sampai Marketing Manajer. Lulusan Program D-IV ini berhak memakai gelar Sarjana Sains Terapan atau S.S.T.

Memadukan mata kuliah sains dan aplikasi yang berorientasi pada profesi, menjadikan program ini terarah untuk mendidik mahasiswa yang siap terjun di bidang marketing. Sehingga setelah melaksanakan perkuliahan dan praktik bisnis baik di kampus maupun di perusahaan, maka lulusan siap terjun menjadi marketer profesional.

Lulusan Politeknik yang dikenal dengan disiplin kerja dan kemampuan skill yang baik mampu menjawab tantangan kerja yang semakin kompetitif. Hal ini ditunjang dengan pola pembelajaran di Politeknik yang sangat ketat dalam belajar. Dengan 17 minggu kuliah aktif dalam 1 semester dan 40 jam per minggu, mendorong mahasiswa untuk beraktifitas yang cukup dalam belajarnya. Penerapan pembelajaran 60% praktik dan hanya 40% teori benar-benar diterapkan.

B. FASILITAS



Program D-IV Pemasaran Politeknik Negeri Samarinda menyediakan fasilitas perkuliahan yang memadai bagi para mahasiswa. Fasilitas tersebut berupa ruang kuliah standar kelas eksekutif ber-AC, perlengkapan kuliah (LCD Projector, OHP, Laptop), perpustakaan, unit bisnis & fotokopi, masjid dan lapangan parkir yang luas.

Gedung kuliah yang representatif dan didukung fasilitas yang lengkap menjadikan Politeknik adalah tempat yang nyaman untuk kuliah.

C. KURIKULUM



Kurikulum yang dipakai, disusun berdasarkan masukan dari pihak pengguna lulusan atau perusahaan baik yang berskala Lokal, Nasional, dan Internasional yang secara terstruktur dan didukung dengan silabus yang flexible, menjadikan kurikulum tersebut dapat diterapkan secara baik.

D. STAF PENGAJAR



Program Studi Diploma IV Pemasaran dibawah naungan Jurusan Administrasi Bisnis didukung staf pengajar yang berjumlah 35 orang dengan kualifikasi keahlian di bidang Pemasaran, komputer, manajemen dan MKDU. Pada saat ini jumlah staf pengajar yang pendidikan masih S-1 sebanyak 5 orang (14,28), Yang sedang melanjutkan pendidikan S-2 sebanyak 5 orang (14,28), pendidikan S-2 sebanyak 20 orang (57,26), dan yang sedang melanjutkan pendidikan S-3 sebanyak 5 orang (14,28). Yang telah lulus Program Doktor 1 orang.

E. SYARAT PENDAFTARAN



1. Tamatan SMTA (SMA,MA, SMK) tahun lulusan 2008 atau sebelumnya
2. Usia maksimal 24 tahun terhitung bulan Agustus 2008
3. Syarat dan kelengkapan pendaftaran peserta lainnya dapat menghubungi Politeknik Negeri Samarinda

F. SELEKSI



- Pendaftaran Agustus 2008.
- Seleksi akan ditentukan kemudian.
- Pengumuman hasil ujian akan ditentukan kemudian.

Contact Person

La Marede : 0813 4707 2291

Refly Tawaerubun : 0852 5069 9059



KAMPUS GUNUNG LIPAN

JLN. Cipto Mangun Kusumo PO Box 1413 Samarinda

Phone : 0541 - 260588 Fax : 0541 - 260355

Program Studi D-IV Pemasaran Politeknik Negeri Samarinda