**B. Struktur Mata Kuliah**

**1. Struktur Mata Kuliah Keseluruhan**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Smt | Kode MK | Nama Mata Kuliah | Bobot sks | Kategori |
| Wajib | Pilihan |
| I | PBPU 1301 | Manajemen Keuangan | 3 | ✓ |  |
| PBPU 1302 | Manajemen Sumber Daya Manusia | 3 | ✓ |  |
| PBPU 1303 | Manajemen Pemasaran | 3 | ✓ |  |
| PBPU 1304 | Manajemen Kuantitatif | 3 | ✓ |  |
| Jumlah | 12 |  |  |
| II | PBPU 2305 | Manajemen operasional | 3 | ✓ |  |
| PBPU 2305 | Ekonomi Manajerial | 3 | ✓ |  |
| PBPU 2306 | Riset Bisnis | 3 | ✓ |  |
| PBPU 2307 | Sistem Informasi Manajemen | 3 | ✓ |  |
| Jumlah | 12 |  |  |
| III | KKMK 3301 | Keuangan Internasional | 3 |  | ✓ |
| KKMK 3302 | Investasi dan Manajemen Resiko | 3 |  | ✓ |
| KKMK 3303 | Institusi Pasar Uang & Modal | 3 |  | ✓ |
| KKMP 3301 | Perilaku Konsumen | 3 |  | ✓ |
| KKMP 3302 | Manajemen Pemasaran Internasional | 3 |  | ✓ |
| KKMP 3303 | Manajemen Pemasaran strategik | 3 |  | ✓ |
| KKSD 3301 | MSDM Strategik | 3 |  | ✓ |
| KKSD 3302 | Kompetensi dan Evaluasi Kinerja SDM | 3 |  | ✓ |
| KKSD 3303 | Budaya Organisasi | 3 |  | ✓ |
| Jumlah | 27 |  |  |
| IV | BPU 4302 | Manajemen Strategis | 3 | ✓ |  |
| BPU 4301 | Tesis | 6 | ✓ |  |
| Jumlah | 9 |  |  |
| Jumlah Total SKS | 60 |  |  |

Jumlah total SKS dari keseluruhan mata kuliah adalah 60 SKS. Untuk menjadi seorang master, mahasiswa harus kuliah sebanyak 42 SKS. Konsentrasi Magister Manajemen terdiri dari tiga konsentrasi, yaitu konsentrasi Manajemen Keuangan, Manajemen Pemasaran dan Manajemen Sumber Daya Manusia. Untuk mata kuliah konsentrasi, mahasiswa mengambil pada semester III. Jabaran mata kuliah konsentrasi terdapat pada tabel dibawah ini.

**2. Struktur Mata Kuliah Konsentrasi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Smt | Kode MK | Nama MK (pilihan) | Bobot SKS |
|  |  | **Konsentrasi Manajemen Keuangan** |  |
| I | KKMK 3301 | Keuangan Internasional | 3 |
| KKMK 3302 | Investasi dan Manajemen Resiko | 3 |
| KKMK3303 | Institusi Pasar Uang & Modal | 3 |
|  |  | **Konsentrasi Manajemen Pemasaran** |  |
| II | KKMP 3301 | Perilaku Konsumen | 3 |
| KKPM 3302 | Manajemen Pemasaran Internasional | 3 |
| KKPM 3303 | Manajemen Pemasaran strategik | 3 |
|  |  | **Konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia** |  |
| III | KKSD 3301 | Perencanaaan dan Pengendalian SDM | 3 |
| KKSD 3302 | Evaluasi Kinerja | 3 |
| KKSD 3303 | Budaya Organisasi | 3 |
| Jumlah | 27 |

**C. Deskripsi Mata Kuliah**

**1. Manajemen Keuangan (3 SKS)**

Mata Kuliah manajemen keuangan merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu 1. Tinjauan tentang Manajemen Keuangan ; 2. Konsep Dasar dalam manajemen Keuangan; 3. Aset; 4. *Capital Budgeting;* 5. *Capital Structure And Dividend Policy*; 6. *Working Capital Management*; 7. *Debt Financing;* 8. Merger, Pengendalian dan Tata Kelola Perusahaan; 9. Kebangkrutan, Reorganisasi Dan Likuidasi

**2. Manajemen Sumber Daya Manusia (3 SKS)**

 Manajemen SDM merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dan pemahaman kaidah berkehidupan bermasyarakat dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, Manajemen Sumber Daya Manusia; Sistem perencanaan SDM; Desain Pekerjaan dan Analisis Pekerjaan; Penarikan SDM; Pengembangan SDM (karier promosi, pemindahan); Kompensasi; Hubungan Serikat Karyawan.

**3. Manajemen Pemasaran (3 SKS)**

 Mata Kuliah Manajemen Pemasaran merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Pemasaran Untuk Abad ke-21; 2. Penerapan Pemasaran Dalam Ekonomi Baru; 3. Pengukuran Permintaan Pasar dan Lingkungan Pemasaran; 4. Analisis Pasar Konsumen dan Perilaku Pembeli; 5. Analisis Pasar Bisnis dan perilaku Pembelian Bisnis; 6. Mengidentifikasi Segmen Pasar dan Memilih Pasar Sasaran; 7. Posisioning dan Pembedaan Produk; 8. Perluasan Pasar dan Pasar Global; 9. Mendesain Produk dan Strategi Merek; 10. Mendesain dan Mengelola Pemasaran Jasa; 11. Mengembangkan Program Harga; 12. Mendesain dan Mengelola Saluran Pemasaran; 13. Mengelola Komunikasi Pemasaran Secara Terintegrasi; 14. Mengelola Periklanan, Promosi Penjualan dan Pemasaran Langsung.

**4. Manajemen Kuantitatif (3 SKS)**

 Manajemen kuantitatif merupakan mata kuliah dalam bidang metode kuantitatif khususnya pada metode penyelesaian masalah secara kuantitatif, *linear programming*, masalah penugasan, *inventory models, aspekproject management, time-series forecasting,* teori keputusan, Markov Chains, Simulasi, *Goal Programming*, *Integer Programming*, *Dynamic Programming Goal Programming, Integer Programming, Dynamic Programming, metode Network Optimization, Branch and Bound Methods*, dan *Heuristics in Management Science* yang dapat diterapkan.

**5. Manajemen Operasional (3 SKS)**

 Mata Kuliah Manajemen Operasional merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Falsafah manajemen operasional (MO), 2. Daur hidup produk, 3. Langkah-langkah dan perlunya perencanaan untuk pengembangan produk dan jasa, 4. Pentingya pemilihan lokasi pabrik dan distribusi produk, 5. Persoalan tata letak fasilitas, 6. Peramalan untuk pasar produk dan jasa, 7. Perencanaan kapasitas untuk keperluan produksi, 8. Manajemen persediaan dan manajemen mutu, 9. Aspek-aspek yang terkait dengan perencaaan dan pengendalian operasi, 10. Memahami Kasus-kasus yang terjadi di Manajemen Operasional

**6. Ekonomi Manajerial (3 SKS)**

 Mata Kuliah Ekonomi Manajerial merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Peranan ekonomi manajerial, 2. Penggunaan alat-alat ekonomi manajerial, 3. Penggabungan konsep permintaan dan penawaran, 4. Peran kritis dari permintaan sebagai profitabilitas, 5. Metode-metode yang dapat dipergunakan untuk mendapatkan data permintaan, 6. Penggunaan teknik teknik/pendekatan untuk meramalkan produk, 7. Penggunaan masukan dalam suatu fungsi produksi, 8. Biaya-biaya yang timbul dalam kombinasi penggunaan input yang optimal, 9. Metode dan analisis penaksiran dan peramalan biaya, 10. Bagaimana permintaan, produksi dan biaya berinteraksi dan membentuk struktur pasar yang dihadapi perusahaan, 11. Praktek penetahan harga berdasarkan hubungan antara biaya marginal dan pendapatan marginal untuk memaksimalkan laba, 12. Bagaimana membuat keputusan produksi dan komsumsi dalam kondisi ketidakpastian.

**7. Riset Bisnis (3 SKS)**

 Mata kuliah ini membahas konsep pengertian riset, etika riset, proses riset sejak proposal sampai dengan pelaporan riset, sejak penentuan desain, pengambilan data, pengambilan sampel, pengukuran data, analisis data dan penyajian data, kepada semua pihak yang berkepentingan.

**8. Sistem Informasi Manajemen (3 SKS)**

Mata Kuliah Sistim Informasi Manajemen merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dan dapat memahami kaidah berkehidupan bermayarakat dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. *Human Resource Management* : *Gaining a Competitive Advantage*, 2. Konsep Sistem Informasi Manajemen, 3. *IT Investment, System Development Life Cycle* (SDLC*), Rapid Applications Development* (RAD), *and implementation,* 4. *IT Roles in Managerial Decision Making*, 5. *Business Intelligence*, *Artificial Intelligence ,and Management Support Systems* (MSS),6*. Database Management and Knowledge Management*, 7. *Human Resource Information System and Competitive Advantage,* 8. *Human Resource Function in supporting business strategy,* 9. *Human* 10. Implementasi SIM pada divisi HRD, 11. Implementasi SIM pada divisi HRD.

**9. Keuangan Internasional (3 SKS)**

 Mata Kuliah Keuangan Internasional merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu 1. Definisi, tujuan dan potensi konflik dalam manajemen keuangan internasional, 2. Melakukan kalkulasi dan analisa terkait neraca pembayaran, 3. melakukan kalkulasi dan analisa atas transaksi valas, 4. melakukan kalkulasi dan analisa atas suku bunga dan nilai tukar, 5. menentukan strategi atas nilai tukar mata uang, 6. valuasi dan analisa terkait risiko suku bunga, 7. valuasi dan analisa atas ketidaksetimbangan dalam pasar, 8. kalkulasi dan analisa atas eksposur transaksi, 9. kalkulasi dan analisa tentang eksposur operasi, 10. analisa tentang eksposur translasi, 11. analisa atas biaya modal, 12. analisa tentang cross-listing saham,13. kalkulasi dan analisa tentang struktur modal optimal perusahaan multinasional, 14. melakukan kalkulasi dan analisa atas portofolio internasional.

**10. Investasi dan Manajemen Resiko (3 SKS)**

Mata Kuliah Investasi dan manajemen resiko merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, yaitu 1. Tinjauan tentang Manajemen investasi; 2. Sekuritas dan pasar modal; 3. Seleksi portofolio ; 4. *Single Index Model*; 5. *Capital Asset Pricing Models*; 6. *Efficient Frontier*; 7. Risiko; 8. *Enterprise Risk Management*.

**11. Institusi Pasar Uang & Modal (3 SKS)**

 Mata kuliah ini merupakan mata kuliah yang membekali mahasiswa tentang pasar keuangan dan institusi (bank, perusahaan asuransi, reksadana, dan lembaga lainnya) serta produk dari pasar keuangan (seperti untuk obligasi, saham, dan valuta asing) serta dampaknya terhadap perekonomian.

**12. Perilaku Konsumen (3 SKS)**

Mata Kuliah Perilaku Konsumen merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Perilaku konsumen; 2. Mengevaluasi dan memilih segmen pasar; 3. Pengambilan keputusan konsumen; 4. Menentukan pilihan sebelum pembelian dilakukan; 5. Keputusan pembelian dan tempat pembelian terbaik diambil oleh konsumen, 6. Sumberdaya penting dalam proses konsumen; 7. Sikap , motivasi dan konsep diri konsumen; 8. Pengukuran perilaku individu; 9. Sikap dan perilaku konsumen; 10. Kompleksitas kebudayaan dan pengaruhnya terhadap brand, program komunikasi dan ideologi konsumen, 11. Jenjang kelas sosial; 12. Individu sebagai kelompok referensi; 13. Keluarga dan rumah tangga; 14. Situasi tak terduga.

**13. Manajemen Pemasaran Internasional (3 SKS)**

Mata Kuliah Manajemen Pemasaran Internasional merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Perkembangan pemasaran internasional; 2. Dasar teori menyusun strategi pemasaran global; 3. Cara melakukan penelitian untuk mempelajari daya tarik sebuah negara sebagai pasar tujuan; 4. Bagaimana memasuki pasar mancanegara; 5. Konsumen lokal; 6. Seluk beluk pasar yang baru berkembang; 7. Tiga konsep inti pemasaran global; 8. Bagaimana mengkelola produk global; 9. Isu harga yang kompleks dalam pasar global; 10. Sistem distribusi dalam pasar global; 11. Organisasi pemasaran untuk pasar global; 12. Kelemahan serta kelebihan pemasaran internasional.

**14. Manajemen Pemasaran Strategik (3 SKS)**

Mata Kuliah Manajemen Pemasaran Strategik merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Pemasaran dalam Perekonomian saat ini; 2. Perencanaan Pemasaran Strategis; 3. Etika Pemasaran dan Tanggung Jawab Sosial dalam Perencanaan Strategis; 4. Mengumpulkan dan Menganalisis Informasi Pemasaran; 5. Mengembangkan Keunggulan Kompetitif dan Strategi Fokus; 6. Pelanggan, Segmentasi dan Target Pasar; 7. Strategi Produk; 8. Strategi Harga; 9. Distribusi dan Manajemen Rantai Pasokan; 10. Komunikasi Pemasaran Terpadu; 11. Implementasi Pemasaran dan Pengendalian; 12. Mengembangkan dan Memelihara Hubungan Jangka Panjang Pelanggan.

**15. Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik (3 SKS)**

Mata Kuliah Sumber Daya Manusia Strategik memberikan pemahaman dan penerepan konsep strategi Sumber Daya Manusia yang sesuai dengan tujuan strategis organisasi. Kajian Perencanaan dan Pengendalian SDM meliputi: staffing strategy, design & redesign of worksystems, hukum dan undang-undang tenaga kerja, manajemen kinerja dan sistem kompensasi, hubungan industrial dan strategi SDM global.

**16. Kompetensi dan Evaluasi Kinerja SDM ( 3 SKS)**

Mata Kuliah Kompetensi dan Evaluasi Kinerja merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Pendahuluan, 2. Strategi organisasi dan Evaluasi Kinerja, 3. Standar Kinerja, 4. Motivasi Kerja, 5. Developing Emotional *Intelligent In The Work Place,* 6. Membangun SDM Kapabilitas dan Kompetensi, 7. Instrument Evaluasi Kinerja, 8. Proses Evaluasi Kinerja, 9. Aplikasi Evaluasi Kinerja, 10. Penelitian Evaluasi Kinerja.

**17. Budaya Organisasi (3 SKS)**

Mata Kuliah Budaya Organisasi merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Diversitas dalam Organisasi, 2. Sikap dan Kepuasan Kerja, 3. Emosi dan Suasana Hati, 4. Kepribadian dan Nilai, 5. Persepsi dan Pengambilan Keputusan individu, 6. Konsep Motivasi, 7. Motivasi: dari Konsep hingga Aplikasi, 8. Dasar-dasar perilaku kelompok, 9. Memahami Rekan Kerja, 10. Komunikasi.

**18. Manajemen Strategik (3 SKS)**

 Mata Kuliah Manajemen Strategik merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dan dapat memahami kaidah berkehidupan bermayarakat dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Manajemen strategik; 2. Proses manajemen strategik; 3. Strategi alternatif untuk Bisnis Unit; 4. Alternatif untuk tingkat korporat; 5. Strategi bersaing; 6. Pengukuran Strategi; 7. Anallisa Strategi perusahaan untuk persaingan yg kompetitif; 8. Balance Scorecard; 9. Prespektif Keuangan; 10. Menyusun balance scorecard pada sebuah perusahaan; 11. Menyusun Peta Strategi (Strategi Map); 12. Nilai Sasaran Strategis; 13. Implementasi Bisnis Strategi; 14. Mengevaluasi pencapaian program.

**19. Tesis (6 SKS)**

Karya ilmiah mahasiswa yang memperlihatkan kemampuan mahasiswa dalam merancang suatu proposal penelitian, melakukan uji coba penelitian, merancang instrument penelitian, melaksanakan penelitian, menganalisis, menyusun laporan hasil penelitian, dan merumuskan saran atau implikasi kebijakan dari hasil penelitian tersebut. Tesis ini ditujukan untuk memenuhi salah satu kompetensi lulusan Magister sesuai dengan kerangka kompetensi nasional yang telah disusun oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia