

GENERAL BUSINESS MANAGEMENT

22 *Session*

Hybrid  Class

Tujuan Pembelajaran

- Memberi wawasan menyeluruh dan terintegrasi mengenai peran manajemen.
- Meningkatkan pemahaman mengenai keterkaitan antar fungsi di dalam manajemen.

Cakupan Pembelajaran

- **Manajemen Bisnis**
 - Ekosistem Bisnis
 - Peran Manajemen dan Kepemimpinan dalam Organisasi Bisnis – Siklus Manajemen
- **Mengelola Nilai untuk Pelanggan**
 - Menciptakan dan menangkap nilai pelanggan
 - Mengkomunikasikan nilai kepada pelanggan
 - Memberikan Nilai kepada Pelanggan
- **Mengelola Proses Bisnis**
 - Mengelola Operasi - Ruang Lingkup dan Tanggung Jawab
 - Mengelola Kualitas
 - Mengelola Kapasitas
- **Mengelola Orang dan Organisasi**
 - Perilaku Organisasi
 - Pengembangan Organisasi
 - Rekrutmen, Pengembangan dan Karir
- **Mengelola Keuangan**
 - Pengantar Laporan Keuangan
 - Analisis Laporan Keuangan
- **Mengelola Strategi dan Pertumbuhan Bisnis**
 - Pengantar Manajemen Strategis
 - Etika Bisnis dan Tanggung Jawab Sosial.

Metode Pembelajaran

- Kuliah
- Studi kasus
- Diskusi kelompok

Peserta

- Peserta yang belum memiliki latar belakang pendidikan dalam bidang manajemen
- Peserta yang berada pada posisi awal dalam lingkup manajemen.

Mulai:
12 Februari 2024
14 Juni 2024
9 Oktober 2024
Senin, Rabu & Jumat
07.00 – 09.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya
Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)
Cilandak Barat
Jakarta Selatan 12430

Rp 16.500.000,-
Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

24 *Session*

Hybrid  Class

Menghadapi kompetisi bisnis, kesuksesan perusahaan dalam mencapai misi dan visi ditentukan oleh manajemen. Kerjasama yang baik lintas fungsi di dalam perusahaan akan mendukung pencapaian target. Oleh karena itu pengelolaan Sumber Daya Manusia sangat berpengaruh pada kinerja perusahaan secara keseluruhan. Kerangka kurikulum dalam CBM Human Resources Management ini didasarkan pada body of knowledge dari beberapa badan Sertifikasi Internasional untuk para Profesional dalam Manajemen Sumber Daya Manusia.

Tujuan Pembelajaran

- Melengkapi pemahaman konsep dan meningkatkan keterampilan manajemen operasi dalam lingkungan yang dinamis
- Meningkatkan pemahaman mengenai pengaruh timbal balik keputusan stratejik bisnis dengan strategi, manajemen dan proses operasi
- Mengembangkan konsep dan teknik untuk mengenali dan memanfaatkan kesempatan peningkatan keunggulan operasi, juga untuk mengenali dan mengatasi masalah yang mengancam kelancaran pelaksanaan operasi
- Meningkatkan kemampuan untuk merencanakan, mengendalikan, meningkatkan prestasi operasi demi memperbaiki efisiensi, efektivitas dan produktivitas.

Cakupan Pembelajaran

- Introduction to Organization Behavior
- Perception, Values and Attitudes
- Motivation
- Communication
- Leadership and Power
- Team Management
- Introduction to Human Resource Management
- & Human Resource Planning
- Job Analysis & Job Design
- Recruitment Selection
- Orientation Training & Development
- Performance Appraisal
- Job Evaluation
- Reward Management
- Career Management
- Industrial Relationship
- Strategic HR Management:
 - Organizational Development
 - Organizational Culture
 - Learning Organization
 - Knowledge Management
 - Talent Management.

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing)
- Studi kasus
- Diskusi kelompok (Breakout Room)
- Rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok pada akhir program.

Peserta

- Mereka yang berada pada bagian Sumber Daya Manusia
- Mereka yang sudah memiliki latar belakang mengenai manajemen,
- Mereka yang berada pada posisi manajerial
- Para Profesional dan Konsultan yang ingin mendalami bidang Sumber Daya Manusia, atau untuk melengkapi wawasan bagi mereka yang berasal dari bidang lain.

Mulai:

7 Februari 2024

19 Juni 2024

Senin, Rabu & Jumat

07.00 – 09.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya

Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)

Cilandak Barat

Jakarta Selatan 12430

Rp 17.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.

OPERATION MANAGEMENT

28 *Session*

Hybrid  Class

Persaingan bisnis yang dinamis mengharuskan perusahaan untuk dapat memanfaatkan semua peluang yang dihadapi. Selain pendanaan yang efisien dan upaya pemasaran, operasi dan manajemen produksi meningkatkan peluang untuk memenangkan persaingan melalui optimalisasi sumber daya, fleksibilitas proses, kualitas produk dan pelayanan, dan pengiriman tepat waktu. Keuntungan berasal dari strategi produksi dan operasi yang efisien dan pro-lingkungan tidak mudah untuk ditiru.

Tujuan Pembelajaran

- Melengkapi pemahaman konsep dan meningkatkan keterampilan manajemen operasi dalam lingkungan yang dinamis
- Meningkatkan pemahaman mengenai pengaruh timbal balik keputusan stratejik bisnis dengan strategi, manajemen dan proses operasi
- Mengembangkan konsep dan teknik untuk mengenali dan memanfaatkan kesempatan peningkatan keunggulan operasi, juga untuk mengenali dan mengatasi masalah yang mengancam kelancaran pelaksanaan operasi
- Meningkatkan kemampuan untuk merencanakan, mengendalikan, meningkatkan prestasi operasi demi memperbaiki efisiensi, efektivitas dan produktivitas.

Cakupan Pembelajaran

- Operations and Productivity: Operations strategy
- Normal Distribution
- Managing Project
- Forecasting
- Decision-Making Tools
- Product Design
- Process Design Capacity Planning
- Managing Quality
- Linear Programming
- Statistical Process Control
- Waiting Line Models
- Location and Layout Decision
- Human Resources, Job Design, and Work Measurement
- Supply Chain Management
- MRP & ERP

- Aggregate Planning / Penjelasan simulasi PUMPO
- Inventory Management (ABC, EOQ) / PUMPO 1
- Lean Operations / PUMPO 2
- Inventory Management (P & Q System) / PUMPO 3
- Service Process Strategy / PUMPO 4
- Measuring Service Performance / PUMPO 5
- Service Capacity & Demand / PUMPO 6

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing)
- Studi kasus
- Diskusi kelompok (Breakout Room)
- Rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok pada akhir program.

Peserta

- Perintis usaha di bidang pabrikan (manufacturing) atau jasa, yang perlu merencanakan proses produksi atau layanan dengan tepat
- Profesional yang ingin berprestasi dalam bidang operasi dan produksi
- Pelaku bisnis yang ingin memahami bidang operasi dan produksi guna mencari dan merealisasikan peluang mendapatkan keunggulan bersaing
- Para Dosen, Pengajar, Guru dan Konsultan yang mendalami bidang operasi dan produksi, atau untuk melengkapi wawasan.

Mulai:

12 Februari 2024

12 Juni 2024

Senin, Rabu & Jumat

07.00 – 09.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya

Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)
Cilandak Barat
Jakarta Selatan 12430

Rp 17.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.

MARKETING MANAGEMENT

24 *Session*

Hybrid  Class

Tidak hanya membahas konsep, modul manajemen pemasaran juga membahas peran penting pemasaran yang bertindak untuk organisasi yang berorientasi profit dan nirlaba. Pemasaran saat ini bukan hanya bagian dari organisasi, tetapi sangat penting untuk mendukung upaya perusahaan untuk mencapai visi, misi dan rencana strategis. Upaya pemasaran akan lebih produktif jika semua divisi bekerja sama dalam mencapai tujuan perusahaan.

Tujuan Pembelajaran

- Meningkatkan pemahaman dalam bidang pemasaran, serta mampu menerapkannya di dalam strategi pemasaran perusahaan
- Meningkatkan kemampuan Eksekutif Pemasaran dalam menyusun dan menggunakan rencana dan strategi pemasaran
- Mengembangkan kepekaan Eksekutif Pemasaran terhadap peluang ataupun permasalahan produk atau layanan yang diberikan
- Memampukan Eksekutif Pemasaran bekerjasama dengan eksekutif fungsional lainnya dalam mencapai tujuan perusahaan
- Memahami perkembangan strategi pemasaran saat ini.

Cakupan Pembelajaran

- **Perilaku Konsumen**
 - Kerangka Pemasaran (Strategi Penciptaan Nilai)
 - Perilaku Konsumen : Pendekatan Kognitif & Afektif
 - Perilaku Konsumen : Pendekatan Perilaku
 - Nilai Pelanggan
 - Riset Pemasaran
 - Analisis Pasar, Potensi Pasar, Analisis Permintaan
- **Manajemen Pemasaran**
 - Segmentasi dan Penargetan
 - Diferensiasi & Positioning
 - Strategi Branding
 - Strategi Produk (Barang)
 - Strategi Produk (Layanan)
 - Strategi Harga
 - Strategi Saluran
 - Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu
 - Analisis Pesaing
- **Strategi Pemasaran**
 - Rencana Pemasaran
 - Strategi Pemasaran
 - Strategi B2B
 - Pemasaran Digital
 - Kepuasan Pelanggan dan Pemasaran Hubungan

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing)
- Studi kasus
- Diskusi kelompok (Breakout Room)
- Rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok pada akhir program.

Peserta

- Pelaku bisnis atau Pengusaha, yang perlu merencanakan strategi pemasaran bagi produk atau layanan yang dihasilkan
- Profesional dalam bidang pemasaran yang ingin meningkatkan pemahaman/kemampuannya dalam bidang pemasaran terkini
- Para profesional lintas fungsi dalam perusahaan, yang ingin mengetahui bidang pemasaran untuk menunjang bidang/fungsi yang ditanganinya
- Profesor, Dosen, Guru, dan Konsultan yang ingin memperluas wawasannya dalam pemasaran.

Mulai:

14 Juni 2024

7 Oktober 2024

Senin, Rabu & Jumat

07.00 – 09.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya

Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)

Cilandak Barat

Jakarta Selatan 12430

Rp 17.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.

FINANCIAL MANAGEMENT

20 *Session*

Hybrid  Class

Manajemen saat ini menuntut profesional bisnis dan semua eksekutif memiliki kemampuan untuk berpikir, bertindak dan membuat keputusan secara terpadu dan lintas-fungsional. Gagasan bahwa pengetahuan tentang manajemen keuangan diperlukan hanya oleh orang-orang tertentu tidak lagi berlaku dalam manajemen bisnis. Sekarang semua profesional, terutama di tingkat menengah dan atas, perlu memahami manajemen keuangan perusahaan untuk mencapai kinerja yang optimal.

Tujuan Pembelajaran

Memberikan pemahaman yang menyeluruh tentang teori, praktik, dan isu terbaru mengenai konsep manajemen keuangan perusahaan dalam rangka meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan strategi investasi baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Modul ini diharapkan meningkatkan kemampuan eksekutif dari bidang manajemen keuangan atau industri keuangan untuk memahami resiko dan keuntungan, sehingga dapat mengoptimalkan pengambilan keputusan atas peluang dan pilihan investasi, sumber dana dan kebijakan dividen.

Cakupan Pembelajaran

- Value Creation & Corporate Finance
- Understanding Financial Statement
- Financial Statement Analysis
- Working Capital Management
- Statement of Cash Flows
- Fundamental of Value Creation
- Time Value of Money
- Cost of Capital
- Valuation (BOND & SHARE)
- Introduction to M & A
- Capital Structure Theory
- Capital Budgeting: Decision
- Dividend Policy
- Leasing

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing)
- Studi kasus
- Diskusi kelompok (Breakout Room)
- Rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok pada akhir program.

Peserta

- Tim Pengembangan Bisnis Perusahaan
- Credit Analyst, Risk Management Officers, Staf Pinjaman Bank
- Financial Controller, Manajer Keuangan, Bendahara, dan senior staff bagian keuangan
- Para fresh graduate yang berhasrat menjadi entrepreneur
- Para Manajer dari bagian non-keuangan yang ingin meningkatkan pengetahuannya di bidang manajemen keuangan untuk menunjang pengetahuan dan pekerjaannya
- Para konsultan dan profesional lainnya yang ingin melengkapi wawasan di bidang Manajemen keuangan.

Mulai:

12 Juni 2024

7 Oktober 2024

Senin, Rabu & Jumat

07.00 – 09.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya

Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)

Cilandak Barat

Jakarta Selatan 12430

Rp 17.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.

BUSINESS STRATEGY

24 *Session*

Hybrid  Class

Kerangka kurikulum dalam CBM Business Strategy ini disusun berdasarkan Strategic Management Common Body of Knowledge yang menjadi acuan dalam Strategic Management Society. Penyesuaian pada realitas dan tantangan yang ada dalam praktik manajemen strategis di Indonesia, membuat penekanan dari kesembilan bagian body of knowledge (BOK) ini tidaklah sama. Beberapa bagian, seperti Strategic Human Capital, Knowledge dan Innovation tidak dimasukkan karena telah diakomodasikan dalam program CBM kami yang lain.

Tujuan Pembelajaran

- Ruang Lingkup Manajemen Strategis:
- Analisis Eksternal - Konsep
- Analisis Eksternal - Mengidentifikasi Peluang Bisnis
- Analisis Internal - Konsep
- Analisis Internal - Siklus Business Life
- Strategi Kompetitif
- Business Model Canvas
- Konsep Pertumbuhan Bisnis: Growth Horizon and Source of Growth
- Pertumbuhan dan Inovasi Model Bisnis
- Growth Financing
- Mengelola Growth Problems
- Strategi Situasional: Mature, Decline and Turbulance
- Penyebaran & Eksekusi Strategi:
 - Pendekatan Sistemik Strategis
 - Pimpinan
 - Contoh
- Kepemimpinan Strategis:
Peran Pemimpin dalam Mengelola Pertumbuhan (Guest Lecturer)

Metode Pembelajaran

- Kuliah (lecturing)
- Studi kasus
- Diskusi kelompok (Breakout Room)
- Rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok pada akhir program.

Peserta

Untuk membuat program belajar berlangsung dengan baik dan menghasilkan nilai tambah yang signifikan, peserta yang terlibat dalam program ini HARUS MEMILIKI profil diperlukan seperti yang tercantum di bawah ini:

- Berada pada level manajemen yang telah mengambil keputusan lintas fungsi (cross functional) secara integratif
- Dan berada pada level manajemen yang memiliki paparan (exposure) terhadap pengambilan keputusan strategi bisnis (strategi untuk membentuk keunggulan bersaing) atau strategi perusahaan (strategi untuk bertumbuh melalui portofolio bisnis)
 - Atau bekerja dalam bidang pengembangan bisnis (business development) baik sebagai pelaku manajemen perusahaan ataupun Konsultan Bisnis
 - Atau sebagai pemilik perusahaan
 - Atau mengemban tugas sebagai Komisararis atau Komisararis Independen dalam perusahaan.

Mulai:

19 Juni 2024

Senin, Rabu & Jumat

07.00 – 09.00 WIB

Kampus Prasetiya Mulya

Jl. R.A. Kartini (TB Simatupang)

Cilandak Barat

Jakarta Selatan 12430

Rp 17.500.000,-

Subject to 11% VAT.

Online via
ZOOM



Early Bird:

Pengurangan biaya investasi sebesar 7,5% untuk pembayaran yang dilakukan 5 (lima) hari sebelum program dimulai.