

CBM PRASETIYA MULYA

MODUL: FINANCIAL MANAGEMENT

SASARAN

Modul ini memiliki sasaran yang ingin dicapai selama mengikuti program dan setelah program berakhir:

- Memperoleh pemahaman konsep keuangan perusahaan dan isu-isu terkini.
- Mengembangkan kemampuan dalam mengenali masalah keuangan perusahaan
- Memperluas pengertian tentang konsep dan teknik manajemen keuangan perusahaan yang esensial bagi eksekutif dalam membuat keputusan keuangan.
- Memperkaya dalam pengambilan keputusan strategis dan kemampuan pemecahan masalah.
- Memperbaiki kemampuan eksekutif dalam berkomunikasi dengan eksekutif fungsional lainnya.
- Belajar praktek bisnis terbaik dari perusahaan-perusahaan terkemuka.
- Memperkaya pengetahuan dan pengalaman dari fasilitator dan peserta program lainnya.
- Membangun jejaring dengan praktisi dari berbagai industri.

PESERTA

- Para profesional dan pelaku bisnis yang sepakat untuk memperlengkapi dirinya dengan pengetahuan pengelolaan keuangan dan implementasinya.
- Perusahaan yang ingin mengembangkan sumber daya manusianya dengan pengetahuan pengelolaan keuangan.
- Para profesional dan pelaku bisnis yang telah berkecimpung dalam pengelolaan keuangan sebagai wahana penyegaran kembali.

METODE PENGAJARAN

Kuliah, studi kasus, diskusi kelompok, rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok rencana pemasaran pada akhir program.

TOPIK BAHASAN

Beberapa topik bahasan dalam modul keuangan ini antara lain:

- *Business performance analysis through financial report,*
- *Costing and cost management,*
- *Effective investment decision,*
- *Financing decision: policy and instrument*

FASILITATOR

- Wijantini, Ph.D
- Lukas Setia Atmaja, Ph.D
- Arief Fadhilah, SE.Ak., MBA
- Deddi Tedjakumara, MM
- Switomo santoso, SE.Ak., MBA
- Mely Simpony, MBA

CBM PRASETIYA MULYA

MODUL: MARKETING MANAGEMENT

SASARAN

Sasaran yang ingin dicapai selama mengikuti program adalah :

- 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.

PESERTA

1. Pelaku bisnis atau pengusaha, yang perlu merencanakan strategi pemasaran bagi produk atau layanan yang dihasilkan
2. Profesional dalam bidang pemasaran yang ingin meningkatkan pemahaman/ kemampuannya dalam bidang pemasaran terkini,
3. Para profesional lintas fungsi dalam perusahaan, yang ingin mengetahui bidang pemasaran untuk menunjang bidang/fungsi yang ditanganinya,
4. Para dosen, pengajar, guru dan konsultan yang ingin mendalami bidang pemasaran, atau untuk melengkapi wawasan bidang pemasaran.

METODE PENGAJARAN

kuliah, studi kasus, diskusi kelompok, rangkuman komprehensif melalui seminar tugas kelompok rencana pemasaran pada akhir program.

TOPIK BAHASAN

Beberapa topik bahasan dalam modul pemasaran ini antara lain:

- *market analysis,*
- *marketing research,*
- *competitor analysis,*
- *STP (segmenting, targeting, positioning), service marketing,*
- *international marketing,*
- *business to business (B2B) marketing.*

FASILITATOR

- Daniel Haryanto, MM
- Dudut Urip Prasetiyo, MM
- Handyanto Widjojo, MM
- DR. Eka Ardianto

CBM PRASETIYA MULYA

MODUL: OPERATIONS MANAGEMENT

SASARAN

- Melengkapi pemahaman konsep dan meningkatkan keterampilan manajemen operasi dalam lingkungan yang dinamis.
- Meningkatkan pemahaman mengenai pengaruh timbal balik keputusan strategik 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.

PESERTA

1. Perintis usaha di bidang pabrika (*manufacturing*) atau jasa, yang perlu merencanakan proses produksi atau layanan dengan tepat,
2. Profesional yang ingin berprestasi dalam bidang operasi dan produksi,
3. Pelaku bisnis yang ingin memahami bidang operasi dan produksi guna mencari dan merealisasikan peluang mendapatkan keunggulan bersaing
4. Para dosen, pengajar, guru dan konsultan yang mendalami bidang operasi dan produksi, atau untuk melengkapi wawasan.

METODE PENGAJARAN

Kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi kelompok, rangkuman komprehensif melalui seminar

TOPIK BAHASAN

Topik bahasan dalam modul operasi antara lain:

- *forecasting*,
- *capacity planning*,
- *global sourcing*,
- *world class manufacturing*,
- *business process reengineering*,
- *concurrent engineering*,
- *process streamlining*,
- *mass customization*,
- *six sigma*,
- *service operation*,
- *service quality*.

FASILITATOR

- Nugroho A. Suryo, Ph.D
- Ade Febransyah, Ph.D
- Hendro Adiarso, MBA
- Hongyanto Setio, MBA
- Shanti Kusumawardhani, MBus.Sys

CBM PRASETIYA MULYA

MODUL: HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

SASARAN

- Memberi wawasan terpadu mengenai perilaku organisasi dan strategi manajemen Sumber Daya Manusia
- Meningkatkan pemahaman peserta mengenai perilaku organisasi dan strategi manajemen SDM
- Meningkatkan kompetensi dalam mengelola SDM
- Meningkatkan kompetensi dalam mengelola organisasi

PESERTA

1. Mereka yang sudah memiliki latar belakang mengenai manajemen,
2. Mereka yang berada pada posisi manajerial,
3. Para dosen, pengajar, guru dan konsultan yang mendalami bidang sumber daya manusia, atau untuk melengkapi wawasan bagi mereka yang berasal dari bidang lain.

METODE PENGAJARAN

Kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi kelompok, rangkuman komprehensif melalui seminar

TOPIK BAHASAN

Topik bahasan dalam modul sumberdaya manusia terdiri atas 3 bagian utama yaitu:

- *organization behavior* (mis: *values, leadership*)
- *human resources management* (perencanaan SDM, rekrutmen & evaluasi jabatan dan penilaian kerja)
- *strategic in human resource management* (kinerja organisasi dan *change management*)

FASILITATOR

- Prof. Dr. Andreas Budihardjo
- G. Pratiknyo, MBA
- Juliati T. Gunadi, MBA
- Lenny Sunaryo, MM
- Eko Suhartanto, MT
- Maria Endang Tatiana, MM

CBM PRASETIYA MULYA

MODUL: STRATEGIC BUSINESS MANAGEMENT

Strategic Management dengan output utama *Business Strategy* sudah sering mengecewakan para pemegang saham, karena hanya berupa ekstrapolasi naïf dari *operational excellence* periode sebelumnya, maupun hanya sekedar aksi reaktif dari pergerakan pesaing maupun perubahan industri, tetapi belum mampu meyakinkan pemegang saham bahwa ini semua mengarah kepada pertumbuhan usaha yang berkelanjutan (*sustainable business growth*).

Untuk itu setiap perusahaan memerlukan orang yang tepat dalam merencanakan & menerapkan strategi bisnis, yang tidak hanya memiliki pengalaman bisnis yang luas, tetapi juga sudah dilengkapi dengan kemampuan dan pengetahuan berstrategi yang mengarah pada growth.

Prasetiya Mulya melalui Strategic Management Module menawarkan panduan untuk membuat keputusan-keputusan strategis yang tepat, yang merupakan kombinasi sistematis antara konsep dan praktek, yang bermanfaat bagi:

- Senior Management Team yang menyusun dan menentukan strategi bisnis perusahaan.
- Para eksekutif dan manajer lini yang berkontribusi pada proses pembuatan strategi, maupun yang akan mensosialisasikan strategi, serta memobilisasi semua sumber daya untuk menjalankan strategi.
- Pelaku bisnis yang ingin mengembangkan pemahaman mengenai strategi bisnis.

Di modul ini akan disampaikan secara interaktif topic-topik sbb:

- Strategic Thinking & Strategic Management: The Mind of Strategist
- External Analysis & Internal Analysis
- Business Growth: Source of Growth, Growth Dillema, Growth Horizon
- Growth Inhibitors: Growth Tension Management
- Growth Strategies in Decline, Mature, or Turbulence Industries
- Strategic Deployment & Execution : System and Leadership

SERTIFICATE OF: FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS

Menilai kinerja perusahaan tentunya tidak lepas dari kriteria penilaian kinerja berdasarkan kondisi keuangan termasuk potensi perusahaan dalam menghasilkan dana yang memadai untuk memenuhi harapan investor maupun kreditor. Untuk itulah dipandang perlu untuk melengkapi setiap manager dengan pengetahuan dan pemahaman mengenai analisa kinerja finansial perusahaan. Pengetahuan tersebut tidak hanya bisa dimanfaatkan untuk menilai kinerja perusahaan atau kondisi bisnis atau industri tertentu tetapi juga bisa dikembangkan untuk menilai kelayakan suatu usaha atau potensi keuangan perusahaan di masa depan.

SASARAN

- Memperkenalkan ukuran-ukuran kinerja keuangan perusahaan
- Membandingkan kinerja perusahaan di dalam bisnis yang sama atau setara
- Memperluas analisa kinerja di luar faktor keuangan
- Mengkaitkan kinerja perusahaan dengan kondisi ekonomi yang dihadapi

METODE PENGAJARAN

Kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi kelompok, rangkuman komprehensif melalui seminar

TOPIK BAHASAN

- Pengetahuan dasar mengenai laporan keuangan beserta laporan pendukungnya
- Trend and common sized analysis
- Analisa Rasio –rasio keuangan
- Praktek membuat analisa kinerja perusahaan dan membandingkannya
- Proforma financial statement
- Valuation
- Feasibility Study & Capital Budgeting

FASILITATOR

- Mely Simpony, MBA
- Arief Fadhilah, SE.Ak., MBA
- Sandy Harianto, M.Bus.Acc
- Switomo Santoso, SE.Ak., MBA



CERTIFICATE OF: STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT

Keputusan-keputusan strategis pasti tidak lepas dari manajemen keuangan dimana keputusan dan implementasinya harus mempertimbangkan juga sumber-sumber dana serta penilaian kelayakan inisiatif strategis. Manager tidak hanya dituntut memahami strategi perusahaan tetapi juga mampu mengkaitkannya dengan manajemen keuangan. Di lain pihak manager keuangan juga harus memahami strategi perusahaan dan lebih berorientasi jangka panjang sehingga tidak terjebak pada prestasi keuangan jangka pendek saja. Diharapkan dengan pelatihan ini strategi perusahaan dapat diterjemahkan dengan data / angka keuangan yang sesuai agar strategi tersebut dapat diimplementasikan dengan lebih fokus.

TUJUAN

- Melengkapi para pengambil keputusan strategis dengan pemahaman dan dampak finansial dari strategi yang diputuskan.
- Melengkapi para manager keuangan / akuntansi dengan pemahaman strategis berjangka panjang

METODE PENGAJARAN

Kuliah, studi konsep, *case study*, diskusi kelompok, rangkuman komprehensif melalui seminar

TOPIK BAHASAN

- Strategy Formulation
- Strategy Implementation
- Financial Decision
- Investment Decision
- Corporate Valuation
- Capital Market
- Cost of Capital
- Capital Budgeting
- Decision under uncertainty
- Shareholder Value Creation

FASILITATOR

- Mely Simpony, MBA
- Arief Fadhilah, SE.Ak., MBA
- Sandy Harianto, M.Bus.Acc
- Switomo Santoso, SE.Ak., MBA