

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI: PENDIDIKAN EKONOMI FAKULTAS PEDAGOGI DAN PSIKOLOGI UNIVERSITAS PGRI WIRANEGARA

IDENTITAS M	ATA KULIAH	IDENTITAS PENGAMPU MATA KULIAH		
KODE MATA KULIAH	MATA KULIAH MM561		Dr. Nunuk Indarti, S.E., M.M	
NAMA MATA KULIAH	MANAJEMEN STRATEGIK	KELOMPOK/BIDANG	MPB	
BOBOT MATA KULIAH (SKS)	2 (Dua) SKS			
SEMESTER	II (Dua)			
MATA KULIAH PRASYARAT	-			

	CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN (CPL)					
KODE CPL UNSUR CPL						
SIKAP (S)	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.					
	2. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan.					
	3. Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara					
	dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila. 4. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme					
	serta rasa tanggung jawab pada Negara dan Bangsa. 5. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain.					
	6. Taat hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara.					
	7. Menginternalisasi semangat kemandirian, norma, dan etika akademik dan profesi. 8. Mengembangkan keilmuan secara berkelanjutan.					
KETRAMPILAN UMUM (KU)	1. Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang					

	memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya manajemen strategic. 2. Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur. 3. Mampu menyusun deskripsi saintifik hasil kajian tersebut di atas dalam THESIS, dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi. 4. Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data.
PENGETAHUAN	 Menguasai konsep teori tentang manajemen strtegik dan bisnis yang empiris. Menguasai prinsip tentang penyusunan laporan hasil penelitian yang empiris dengan mempertimbangkan dinamika lingkungan bisnis global pada aspek manajemen strategik. Menguasai dan memprediksi perkembangan lingungan penelitian bisnis yang secara dinamis berubah pada bidang manajemen strategik.
KETRAMPILAN KHUSUS	 Mampu menyusun, menyajikan laporan hasil penelitian empiris dan ilmiah berbasis perusahaan sesuai dengan standar global yang berlaku pada bidang manajemen strategik. Mampu mengevaluasi manjemen tata kelola korporat, peran dan tanggung jawab sosial dan lingkungan korporat dan menjunjung tinggi nilai-nilai etika individu dan professional. Mampu mengembangkan pendekatan multi disiplin yang terintegrasi untuk mengevaluasi manajemen strategik dan keputusan bisnis, serta mampu memberikan masukan kepada para eksekutif dalam berbagai penetapan strategi dan keputusan bisnis dalam lingkup nasional dan internasional. Mampu berfikir dan berperan sebagai pemimpin manajemen perusahaan guna meningkatkan nilai organisasi dan keputusan strategis, berbasis hasil penelitian empiris dan ilmiah yang mendalam pada bidang manajemen strategik
BAHAN KAJIAN KEILMUAN	Pada mata kuliah ini mahasiswa dibekali dengan pengetahuan dan ketrampilan dengan mengedepankan penguasaan topik utama mengenai pengertian fenomena bisnis terkini untuk memahami manajemen strategic, mendefinisikan, tahapan manajemen strategic, integrasi antara intuisi dan analisis, melakukan adaptasi perubahan, dan perusahaan yang berdaya saing tinggi.
CP MATA KULIAH (CPMK)	Mahasiswa dapat memahami pengertian strategic bisnis yang efektif. Mahasiswa dapat menjelaskan identifikasi permasalahan manajemen strategic . Mahasiswa dapat menerapkan mengambil keputusan manajemen yang handal

	4. Mahasiswa dapat menggunakan manajemen strategik yang efektif.
PENGALAMAN BELAJAR	Pengalaman Belajar mahasiswa diwujudkan dalam mengidentifikasi manajemen strategik yang dihadapi perusahaan, menyusun penyelesaiaan masalah bisnis secara manajemen strategik dan mempresentasikan ide gagasan dalam bentuk essay dan harus dikerjakan oleh Mahasiswa selama 1 (satu) Semester
DAFTAR REFERENSI	Utama: David, Fred R and David, Forest R, 2015, Strategic Management, Cocept and Cases. 15 th edition, PEARSON.
	Pendukung: (Annie, Norman, & Kuang-peng, 2015; Chen, Peng, & Hung, 2015; Okumus & Wong, 2005; Steen, 2010; Witek-Crabb, 2014)

MIN				METODE		PENILAIA	N.
GGU KE-	KEMAMPUAN AKHIR	MATERI POKOK	REFERENSI	PEMBELAJAR AN	WKT	INDIKATOR/ KODE CPL	TEKNIK PENILAIAN/ BOBOT
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Mahasiswa dapat memahami pengertian manajemen strategic dan studi pada aplikasi yang berhasil dengan sangat baik.	Definisi manajemen strategic, tahapan dalan MS, integrasi intuisi dan analisis bisnis, adaptasi perubahan yang pesat. Daya saing peruahaan yang handal, visi dan misi perusahaan, peluang eksternal dan kendala, kekuatan internal dan kelemahan. Tujuan jangka panjang dan tahuanan perusahaan dan kebijakan. Model manajemen strategic, Keuntungan dari manajemen	David, Fred R and David, Forest R, 2015, Strategic Management, Cocept and Cases. 15th edition, PEARSON. Pendukung: (Annie et al., 2015; Chen et al., 2015; Okumus & Wong, 2005; Steen, 2010; Witek-Crabb, 2014)		2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji pengertian tentang Manajemen strategic.	Observasi/ Partisipasi

2.	Mahasiswa dapat menidentifikasi dan menelaah manajemen strategik yang sangat baik.	strategic, keuangan maupun non-keuangan. Pedoman untuk efektivitas manajemen strategic. Organisasi multinasional, keunggulan operasi internasional, globa lisasi dan tantangan, Tarif Pajak perusahaan secara global. Iklmim bisnis perusahaan asing, Komunikasi pada perusahaan yang berbeda antar negara,	ldem	Diskusi Kelompok/ Simulasi Bentuk: Kuliah	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji buidaya bisnis dari suatu organisasi perusahaan antar negara dan komunikasi yang efektif.	ldem
3.	Mahasiswa dapat menjelaskan berbagai etika bisnis dan tanggung jawab social serta keberlanjutan.	Etika bisnis, Social responsibility, kebija kan social., Lingkungan bisnis yang berkela njutan, Kendala perubahan standars, ISO sertifika si perusa haan.	ldem	Diskusi Kelompok Bentuk: Kuliah	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji peran etika bisnis yang berkelanjutan	ldem
4.	Mahasiswa dapat menyusun suatu strategi bisnis dan kemampuan entreprneurships.	Tipe-tipe strategi bisnis untuk jangka waktupanjang, strategi integrasi (Forward, backward dan horizontal), strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Strategic diversifikasi, strategi defensive 5 strategik generic Michael PortersCost leaderships, differentiation, focus, straetgi pada masa turbulent dan hight velocity market. Merger/ acquisition, private-aquity acquisition, first mover a dvantages dan outsourching and resourching Manajemen strategic pada institusi non-profit, organisasi kepemerintahan dan perusahaan kecil.	ldem	Diskusi Kelompok/ Simulasi Bentuk: Kuliah/ Praktikum	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji dan menerapkan suatu strategi bisnis di era global.	ldem

5.	Mahasiswa dapat menanalisis visi dan misi perusahaan yang handal.	Pencapaian pada berbagai stra tegic: kerja sama dengan setiap competitor, joint venture dan partnering, Penerapan entrepreneurships untuk kesuksesan bisnis yang berkela njutan. What do we want become? What is our business? Visi vs misi perusahaan. Ana lisi pernyataan misi perusahaan. Proses pengembangan pernyataan visi dan misi perusahaan secara holistic. Tingkat	ldem	Diskusi Kelompok/ Simulasi Bentuk: Kuliah/Responsi	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji visi dan pernyataan misi perusahaan bagi pencapiaan tuijuan perusahaan.	
		pentingnya pada pernyataan visi dan misi perusahaan. Suatu resolusi dari sudut pandang yang luas. Kara kteristik dari suatu pernyataan visi perusahaan: suatu dek larasi sikap perusahaan, suatu orientasio pada konsumen dan konponen pernyataan visi suatu perusahaan.					
6.	Mahasiswa dapat menggunakan proses internal audit	Lingkup internal audit. Perspektif sumber daya. Strategi dan budaya yang terintegrasi di eprusahaan. Manajemen: Planning, organizing, Motivating, Staffing, Controlling, management oudit- checklist of questions. Marketing: customer analysis, selling product and service, product and service planning, pricing, distributions, marketing	ldem	Diskusi Kelompok/ Simulasi/ Pembelajaran Berbasis Proyek Bentuk: Kuliah/ Responsi	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji visi dan misi perusahaan bagi process bisnis yang handal	ldem

7.	Mahasiswa dapat menggunakan proses eksternal audit.	research, cost/ benefits analysis and marketing audit checklist of questions. Financial and accounting: finance and accounting functions and basic type of financial ratio. Breakeven analysis, production and operations. Research and development. Management information system. Value chain analysis nad the internal factor evaluation matrix. Lingkup external audit dari perusahaan. Perspektif organisasi insdustrial. Kondisi/ tekanan perekonomian, situasi Politik, Pemerintahan dan aspek Hukum. Kondisi social, budaya dan demografi. Aspek Teknologi serta Kompetitor. Analisis terhadap competitor: - Potential entry of new competitors Potential of development of substitute products Bargaining power of supplier Bargaining power of consumers.	ldem	Simulasi/ Studi Kasus/ Pembelajaran Berbasis Proyek/ Berbasis Masalah Bentuk: Kuliah/ Responsi	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mempelajari dan mengembangkan proses external audit.	ldem
8	NA 1	DENOGRADANCAN	UJIAN TENGAH			NA .	
9.	Mahasiswa dapat menyusun ESSAY 01.	PENGEMBANGAN KEMAMPUAN: Buat Essay dan presentasi Tipe-tipe strategi bisnis untuk jangka waktu panjang, strategi integrasi (Forward, backward dan horizontal), strategi intensif (penetrasi pa sar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.	ldem	Presentasi dan Diskusi Kelompok/ Simulasi/ Studi Kasus/ Pembelajaran Berbasis pemikiran strategic di	2 sks x 50 menit	Mahasiswa MEMPRESENTASIKAN ESSAY yang disusun, dengantema Penerapan strategi bisnis pada suatu perusahaan.	ldem

		Strategic diversifikasi, strategi defensive 5 strategik generic Michael PortersCost lea derships, differentiation, focus, straetgi pa da masa turbulent dan hight velocity market. Merger/		bidang pemasaran.			
10.	Mahasiswa dapat menyusun ESSAY 02.	Buat Essay dan presentasi: Analisis terhadap competitor: - Potential entry of new competitors Potential of development of substitute products Bargaining power of supplier Bargaining power of consumers.	ldem	ldem	2 sks x 50 menit	Mahasiswa MEMPRESENTASIKAN ESSAY yang disusun dengan tema strategi pemasaran yang berfokus pada bergaining power of consumers.	ldem
11.	Mahasiswa dapat memahami QSPM	Strategy generation and selection. Proses pemilihan strategi bisnis. Kerangka Analisis suatu startegi yang komprehensif. Tahap Input, kesesuaiaan, SWOT MATRIX, Posisi strategi dan evaluasi tindakan (SPACE) Matrix. BCG Matrix, IE Matrix, Tahap pengambilan keputusan. The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	ldem	ldem	2 sks x 50 menit	Mahasiswa mempelajari dan mendiskusikan penerapan berbagai Matrix dan QSPM	ldem
12.	Mahasiswa dapat memahami penerapan strategi binis/	Strategy Implementation. Lingkup implementasi strategic. Isu Marketing terkini. Segmentasi pasar, Posisi produk, Isue Keuangan dan	ldem	ldem	2 sks x 50 menit	Mahasiswa mengkaji. Penerapan manajemen strategi dengan variasi industry yang lebar.	ldem

	manajemen.	Akuntansi, MIS.					
	,	,					
13.	Mahasiswa dapat memahami aspek strategic manajemen strategis dan pengambilan keputusan strategi yang handal, dalam persaingan bisnis yang berlanjut.	Straegy Execution, strategi manajemen yang excellent.	ldem	ldem	2 sks x 50 menit	Mahasiswa mengkaji eksekusi management strategic dalam persaingan di era industrial yang ketat dan teknologi tinggi.	ldem
14.	Mahasiswa dapat memahami aspek penting pada saat implementasi strategi.	Annual objective, policies, alokasi sumber daya. Managing Conflict. Menyesuaikan antara strategi dengan struktur. Restructuring. Keterkaitan Kinerja dengan strategi . Managing resistence to change. Creating strategy – supportive culture. Konsentrasi HR dan Produksi dan operasi ketikan menerapkan startegi.	ldem	ldem	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat mengkaji aspek terpenting dalam penerapan strategi.	Observasi/ Partisipasi/ Unjuk Kerja/ Tes Tertulis
15.	Mahasiswa dapat melakukan monitoring implikasi strategi dengan baik.	Strategy monitoring. Kerangka evaluasi suatu strategi perusahaan yang handal. Mengukurkinerja organisasi. Tindakan koreksi. The Balance score cards. Sistem evaluasi yang efective. Contingecy planning.	ldem	ldem	2 sks x 50 menit	Mahasiswa dapat melakukan teknik monitoring yang handal pada fase implementasi strategi yang berkelanjutan di era global.	ldem
16.			UJIAN AKHIR SEI	MESTER (UAS)			
	TOTAL			,	48 JAM		100%

PENILAIAN dalam HURUF & Bobot Nilai						
Nilai Angka	Nilai Huruf	Nilai Bobot				
90,00 – 100	A	4				
85,00 – 89,99	A-	3.7				
80,00 - 84,99	B+	3.3				
75,00 – 79,99	В	3				
70.00-74,99	B-	2.7				
65.00-69.99	C+	2.3				
60.00-64.99	С	2				
55.00-59.99	C-	1.7				
50.00-54.99	D+	1.3				
45.00-49.99	D	1				
40.00-44.99	D-	0.7				
0-39.99	E	0				

	BOBOT PENILAIAN					
No	Prosentase (%)					
1.	Tugas & Quizz	30%				
2.	Ujian Tengah Semester (UTS)	30%				
3.	Ujian Akhir Semester (UAS)	40%				

RUBRIK PENILAIAN PRSENTASI								
NO.	ASPEK PENILAIAN	KRITERIA PENILAIAN	SKOR MAKSIMUM	PENILAIAN				
1.	PENYAJIAN	- Persiapan	10					
		- Urutan Materi	15					
		- Penggunaan Alat Bantu Media dll	10					
2.	NASKAH PRESENTASI	- Kesesuaian dengan Proposal/Makalah	10					
		- Komposisi Slide	10					
3.	PEMAPARAN	- Penggunaan Bahasa Baku	15					
		- Kejelasan Isi Presentasi	15					
4.	SIKAP	- Penyampaian Materi	10					
		- Penampilan	5					
		TOTAL	100					

Menyusun, Dosen Pengampu Mata Kuliah

(Dr. Nunuk Indarti, S.E., M.M) NIDN. 0727027702

Pedoman Penting:

- 1. Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap (S), penguasaan pengetahuan (PP), ketrampilan umum (KU) dan ketrampilan khusus (KK) sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
- 2. CP Mata kuliah (CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- 3. Kemampuan akhir yang diharapkan (Sub-CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut (diambil dari setiap pertemuan pada bagan analisis instruksional).

Referensi

SAP/Silabus, Rencana dan Jadwal/Study Guide/Text Book/Tugas Terstruktur/Diktat/Slide/Presentasi

Metode Pembelajaran

Diskusi Kelompok/Simulasi/Studi Kasus/Pembelajaran Kolaboratif/Kooperatif/ Berbasis Proyek/ Berbasis Masalah

No	Metode Pembelajaran Mahasiswa	Kode
1	Small-Group Discussion	SGD
2	Role-Play & Simulation	RPS
3	Discovery Learning	DL
4	Self-Directed Learning	SDL
5	Cooperative-Learning	CoL
6	Collaborative-Learning	CbL
7	Contextual-:earn ing	CtL
8	Project-Based Learning	PjBL
9	Project-Based Learning & Inquiry	PBL

Bentuk: Kuliah/Responsi/Tutorial/Seminar/Praktikum/Praktik Studio/Bengkel/Lapangan

Waktu Pembelajaran

Pengertian 1 (satu) SKS dalam bentuk Pembelajaran						
Α	Kuliah, Responsi, Tutorial					
	Tatap Muka	Penugasan	Terstruktur	Belajar Mandiri		
	50 menit/minggu/semester 60 menit/ming		ggu/semester	60 menit/minggu/semester	2,83	
В	Seminar atau Bentuk Pembelajaran Lain yang Sejenis					
	Tatap Muka			Belajar Mandiri		
	100 menit/minggu/sem	ester	70m	nenit/minggu/semester		
С	Praktikum, Praktik, Studio, praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian kepada					
	Masyarakat dan/atau Bentuk Pembelajaran lain yang setara					
	170 menit/minggu/semester					

Teknik Penilaian

Observasi/Partisipasi/Unjuk Kerja/Tes Tertulis/Tes Lisan/Angket

Teknik Penilaian SIKAP: dapat menggunakan Teknik Penilaian Observasi (Sesuai Permenristek Dikti Nomor 44 Tahun 2015, Pasal 21 Ayat 3)

- Annie, C., Norman, P., & Kuang-peng, H. (2015). Strategic management of salespeople when promoting new products: Moderating effects of sales-related organizational psychological climate. *European Journal of Marketing*, 49(9/10), 1616-1644. doi: 10.1108/EJM-03-2014-0181
- Chen, A., Peng, N., & Hung, K.-p. (2015). Strategic management of salespeople when promoting new products: Moderating effects of sales-related organizational psychological climate. *European Journal of Marketing*, 49(9/10), 1616-1644. doi: 10.1108/EJM-03-2014-0181
- Okumus, F., & Wong, K. K. F. (2005). In pursuit of contemporary content for courses on strategic management intourism and hospitality schools. International Journal of Hospitality Management, 24(2), 259-279. doi: 10.1016/j.ijhm.2004.06.009
- Steen, J. (2010). Actor-network theory and the dilemma of the resource concept in strategic management. *Scandinavian Journal of Management, 26*(3), 324-331. doi: 10.1016/j.scaman.2010.05.003
- Witek-Crabb, A. (2014). Business Growth Versus Organizational Development Reflected in Strategic Management of Polish Small, Medium and Large Enterprises. *Procedia Social and Behavioral Sciences, 150*, 66-76. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.09.008