

LAPORAN KEGIATAN ACADEMIC VISIT II PERIODE 2019
UNIVERSITAS UTARA MALAYSIA
14-27 SEPTEMBER 2019



Disusun Oleh :
PITRIANI
(1612110450)

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA DARMAJAYA
2019

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK
ACDEMIC VISIT II
UNIVERSITAS UTARA MALAYSIA

Oleh :


PITRIANI
1612110450


Telah memenuhi syarat untuk diterima

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Pembimbing Lapangan


ANDRI WINATA, S.E., M.Sc
NIK. 12730212


SHERLI TRISNAWATI, S. Kom
NIK. 13380614

Menyetujui,


ASWIN, S.E.M.M.
NIK. 10190605



RIWAYAT HIDUP

Nama : PITIANI
NPM : 1612110450
Tempat/Tanggal Lahir : Labuhan Maringgai, 30 Januari 1998
Agama : Islam
Nama Orang Tua
Ibu : H. Samsidar
Bapak : H. Saderudin
Suku : Bugis
Golongan darah : B+
Kewarganegaraan : Indonesia
E-mail : fitrianni4@gmail.com
Phone : 0823-7586-8875

Riwayat Pendidikan

TK : Tk NURUL KOMAR, PASIR SAKTI LAMPUNG
TIMUR
SD : SDN 1 RAWAJITU SELATAN
SMP : SMPN 2 RAWAJITU TIMUR
SMA/SMK : SMKN 1 RAWAJITU SELATAN

Bandar Lampung, 10 Oktober 2019

PIRIANI

NPM.1612110450

RINGKASAN

Perencanaan konstruksi dimulai pada Agustus 1983 ketika Departemen Pendidikan mulai merencanakan universitas. Pada 19 Oktober 1983, Kabinet memberikan persetujuan untuk proyek ini di Kedah. Pada saat itu, proyek itu disebut "The Sixth University Project". Beberapa bulan kemudian, kantor sementara Universitas Keenam, secara resmi bernama Universiti Utara Malaysia (UUM), secara resmi dibuka pada 15 Februari 1984 di Jitra.

Empat bulan setelah pembukaan resminya, kantor UUM dipindahkan ke Kampus Darul Aman sementara di Jitra, pada Juni 1984, ketika fase pertama proyek telah selesai. Tahun akademik pertama dimulai pada Juni 1984. Kampus Darul Aman berada di sebidang tanah seluas 62 hektar di Bandar Darulaman. Itu adalah 18 km sebelah utara Alor Setar dan 4,8 km dari Jitra.

Sementara itu, perencanaan kampus permanen telah dimulai. Itu akan dibangun di atas lahan seluas 1.061 hektar di Sintok (di distrik Kubang Pasu), 48 km utara Alor Setar dan 10 km timur Changlun, sebuah kota kecil di sepanjang Jalan Raya Utara-Selatan, dekat Malaysia-Thailand berbatasan. Kampus permanen UUM, yang disebut sebagai Kampus Sintok, mulai beroperasi pada 15 September 1990. Di daerah bekas penambangan timah, ia berada di lembah hutan tropis yang subur, diapit oleh bukit biru, dan disiram oleh dua sungai yang mengalir di sepanjang tengah kampus. Sungai-sungai itu adalah Sungai Sintok dan Sungai Badak.

Kampus Sintok MYR580 juta dibuka pada 17 Februari 2004 oleh Kanselir Kerajaan, Yang Mulia Sultan Abdul Halim Mu'adzam Shah. Bangunan utama adalah Perpustakaan Sultanah Bahiyah, Kanselir, Masjid Sultan Badlishah, Aula Mu'adzam Shah, Aula Tan Sri Othman, Kompleks Olahraga, Varsity Mall, gedung Budi Siswa, kompleks Konvensi, dan bangunan-bangunan yang menjadi rumah bagi departemen akademik. Pada Januari 2008, restrukturisasi sistem akademik universitas dilakukan. Tiga belas fakultas digabung dan dialirkan ke tiga perguruan tinggi akademik utama: UUM COB (UUM College of Business), UUM CAS (UUM College of Arts and Science), dan UUM COLGIS (UUM College of Law, Pemerintah dan Studi Internasional).

PRAKARTA

Puja dan puji syukur penulis panjatkan khadirat tuhan yang maha esa karena, berkat rahmat dan karunia-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek ini laporan ini disusun berdasarkan hasil kerja praktek dan surat khusus guna menyelesaikan pendidikan di IIB Darmajaya, selain itu juga tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir.Firmansyah YA.,MBA.,M.Sc selaku Rektor IIB Darmajaya
2. Bapak Dr,RZ Abdul Aziz,M.T., selaku Wakil Rektor I IIB Darmajaya
3. Bapak RonnyNazar,S.E,M.M, Selaku Wakil Rektor II IIB Darmajaya
4. Bapak Muphrin Thaib,S.Sos.,M.M Selaku Wakil Rektor III IIB Darmajaya
5. Bapak Prof. Dr. Ir. RA Bustomi Rosadi, M.S selaku wakil rector IV IIB Darmajaya
6. Ibu Aswin, S.E,M.M.,selaku ketua jurusan manajemen
7. Bapak Andri Winata, S.E.,M.Sc selaku dosen pembimbing laporan Academi Visit
8. Ibu Anik Irawati selaku ketua jurusan akuntansi dan dosen pendamping yang telah memberikan bimbingan waltu dan saran selama penulis laporan kerja praktek ini
9. Bapak Nurjoko, S,Kom.,M.T.I., selaku ketua jurusan Sistem informasi
10. Ibu Sherli Trisnawati, S,kom selaku pembimbing yang memberikan arahan dan pembimbing dari awal sebelum keberangkatan hingga selesain Academic Visit
11. Bapak Anggi Andiyandi, M.T.I.,selaku Accademic Affair Internasional Office IIB Darmajaya dan semua team internasional Office IIB Darmajaya yang selalu membantu dan memberikan semangat
12. Kedua orang tua dan seluruh keluarga yang banyak memberikan dorongan baik moral maupun materi dalam menjalani perkuliahan dikampus IIB Darmajaya
13. Teman-teman dan semua pihak yang membantu dan memberi semangat dalam penyelesaian laporan kerja praktek ini

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan sarannya, saya mengucapkan terima kasih

Bandar lampung, 2 oktober 2019

Penulis,

Pitriani

1612110450

DAFTAR ISI

COVER

| | |
|---------------------------------|------------|
| HALAMAN PENGESAHAN | i |
| RIWAYAT HIDUP | ii |
| RINGKASAN | iii |
| PRAKATA | iv |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR GAMBAR..... | ix |
| DAFTAR TABEL..... | x |

BAB I PENDAHULUAN

| | | |
|-------|--|---|
| 1.1 | Latar Belakang <i>Academic Visit</i> | 1 |
| 1.2 | Ruang Lingkup <i>Academic Visit</i> | 2 |
| 1.3 | Manfaat Dan Tujuan <i>Academic Visit</i> | 2 |
| 1.3.1 | Bagi Mahasiswa | 2 |
| 1.3.2 | Bagi IBI Darmajaya | 3 |
| 1.3.3 | Tujuan | 3 |
| 1.4 | Waktu Dan Tempat Pelaksanaan | 3 |
| 1.4.1 | Waktu Dan Pelaksanaan..... | 4 |
| 1.4.2 | Tempat Pelaksanaan..... | 4 |
| 1.5 | Sistematika Penulisan..... | 4 |

BAB II GAMBARAN UMUM UNIVERSITAS

| | | |
|-------|---|---|
| 2.1 | Sejarah Universitas Utara Malaysia | 5 |
| 2.2 | Visi Dan Misi Universitas Utara Malaysia | 7 |
| 2.2.1 | Visi Universitas Utara Malaysia | 7 |
| 2.2.2 | Misi Universitas Utara Malaysia..... | 7 |
| 2.3 | Lokasi Universitas Utara Malaysia | 7 |
| 2.4 | Struktur Organisasi Universitas <i>Utara Malaysia</i> | 8 |

BAB III KEGIATAN HARIAN *ACADEMIC VISIT*

| | | |
|--------|--|----|
| 3.1 | Tabel Jadwal Kegiatan Selama <i>Academic Visit</i> | 9 |
| 3.2 | Kegiatan Sit in Class | 11 |
| 3.2.1 | Laporan kegiatan..... | 11 |
| 3.2.2 | Laporan Kegiatan 2..... | 11 |
| 3.2.3 | Laporan kegiatan 3..... | 11 |
| 3.2.4 | Laporan kegiatan 4..... | 12 |
| 3.2.5 | Laporan kegiatan 5..... | 12 |
| 3.2.6 | Laporan kegiatan 6..... | 12 |
| 3.2.7 | Laporan kegiatan 7..... | 12 |
| 3.2.8 | Laporan kegiatan 8..... | 12 |
| 3.2.9 | Laporan kegiatan 9..... | 12 |
| 3.2.10 | Laporan kegiatan 10..... | 13 |
| 3.2.11 | Laporan kegiatan 11..... | 13 |
| 3.2.12 | Laporan kegiatan 12..... | 13 |
| 3.2.13 | Laporan kegiatan 13..... | 13 |
| 3.2.14 | Laporan kegiatan 14..... | 13 |
| 3.2.15 | Laporan kegiatan 15 | 14 |

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

| | | |
|-------|--|----|
| 4.1 | Hasil | |
| 4.1.1 | Rencana Pemasaran | 15 |
| 4.1.2 | Manajemen sains | 15 |
| 4.1.3 | Langkah dalam proses Manajemen Sains..... | 16 |
| 4.1.4 | Mengembangkan Strategi dan Rencana Pemasaran | 17 |
| 4.2 | Pembahasan | |
| 4.2.1 | Rencana Pemasaran | 17 |
| 4.2.2 | Manajemen Sains..... | 20 |
| 4.2.3 | Langkah dalam proses Manajemen Sains..... | 20 |
| 4.2.4 | Mengembangkan Strategi dan Rencana Pemasaran | 21 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

| | | |
|-----|-----------------|----|
| 5.1 | Kesimpulan..... | 26 |
| 5.2 | Saran..... | 26 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 Lokasi Universitas Utara Malaysia | 8 |
| Gambar 2.2 Struktur Organisasi Universitas Utara Malaysia | 8 |
| Gambar 4.1 kelas Rencana Pemasaran | 15 |
| Gambar 4.2 kelas Manajemen Sains | 15 |
| Gambar 4.3 kelas Manajemen sains | 16 |
| Gambar 4.4 kelas strategi dan rencana pemasaran | 17 |
| Gambar Lampiran | |

DAFTAR TABLE

| | |
|---|---|
| Table 3.1 Jadwal kegiatan academi visit | 9 |
|---|---|

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengabdian Masyarakat maupun Kerja Praktek merupakan bagian dari mata kuliah yang wajib di ambil hampir semua Perguruan Tinggi di Indonesia. Kegiatan ini di lakukan setiap tahun nya dengan format yang berbeda-beda, mulai di tahun 2019 ini IBI Darmajaya membuat program baru yaitu Akademik Visit.

Akademik adalah padanan mata kuliah Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat dengan menerjunkan langsung mahasiswa ke Perguruan Tinggi yang ada di Luar Negeri guna untuk meningkatkan pengalaman mahasiswa tentang wawasan serta ilmu pengetahuan yang sesuai dengan bidang nya masing masing. Dengan adanya wawasan dan pengembangan kompetensi untuk dapat menjadi refrensi mahasiswa dalam menyelesaikan kesulitan-kesulitan sesuai bidang serta dapat dan juga kita bisa banyak mengebal budaya baru yang unik dan mengenal kehidupan di Luar Negeri.

Tujuan utama Akademik Visit ini agar mahasiswa mendapatkan banyak pengalaman yang berharga, mendapatkan ilmu pengetahuan yang lebih daripada yang sebelum nya, kita juga dapat beradaptasi dengan lingkungan baru serta kita dalam program Akademik Visit Tahap II ini Universiti Utara Malaysia menjadi lokasi tujuan Perguruan Tinggi Pelaksana kegiatan Akademik Visit tepatnya di “SINTOK KEDAH MALAYSIA” dalam kunjungan ini terdapat 10 mahasiswa yang langsung terjun mengikuti pembelajaran dan kegiatan disana dari berbagai macam jurusan dari IBI Darmajaya yaitu jurusan Akuntansi, Management, Teknik Informatika. Singkat sejarah daru UUM, universitas ini menjadi salah satu Perguruan Tinggi Negeri Terbaik ke-7 di Malaysia. Universiti Utara Malaysia berbasis Manajemen dan Bisnis. Kampus UUM mengadaptasikan sebagai kampus hijau karena hampir di sekeliling lingkungan kampus di penuh dengan pepohonan dan tumbuhan hijau serta Flora dan Fauna yang sangat di

lindungi dan dijaga oleh mereka. Fasilitas mereka seperti seperti gedung perkuliahan, kendaraan bus, halte, yang tersedia untuk mengantarkan mahasiswa ke tempat tujuan mahasiswa, penginapan mahasiswa (INASIS) dengan jumlah 14 inasis, ada juga Mall yang di sebut juga Varsity Mall serta terdapat Unit kegiatan mahasiswa atau sering di sebut dengan Clubs, and Assosications dimana sebagai pusat pengembangan kreatifitas serta permintaan mahasiswa.

Pentingnya kegiatan academi visit ini untuk mengembangkan wawasan tentang bagaimana merasakan berkuliah di indonesia dan di luar negeri, dan banyak mengalami perubahan dalam berkuliah harus lebih disiplin waktu.

1.2 Ruang Lingkup Akademik Visit

Berdasarkan Latar Belakang yang telah di uraikan, maka yang akan menjadi ruang lingkup dalam *Akademik Visit* ini adalah :

a. Akademik

Yaitu kegiatan yang mengandung nilai akademis, seperti belajar di dalam kelas.

b. Visit

Yaitu kegiatan di luar akademis, tetapi memiliki manfaat pengetahuan seperti mengunjungi tempat bersejarah

1.3 Manfaat dan Tujuan Akademik Visit

1.3.1 Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa banyak sekali mendapatkan ilmu pembelajaran dan ilmu pengetahuan baru di Universiti Utara Malaysia dalam hal tersebut, pembelajaran di kelas pun banyak siswa dapatkan banyak ragam budaya , ras , suku dan melihat cara siswa / murid berpakaian dan banyak sekali ilmu yang di dapat dengan belajar bersama dengan banyak ragam budaya disana
2. Selain itu juga kita dapat merasakan bagaimana perbedaan hidup di Negeri orang, yaitu dengan cara berinteraksi, dan komunikasi

3. Banyak sekali ilmu pengetahuan yang dapat kita petik disana untuk kita ulas kembali setelah kami pulang ke Indonesia dan menjadi wawasan pembelajaran yang sangat berharga di Indonesia

1.3.2 Bagi IBI DARMAJAYA

1. Program Akademik Visit ini memberikan wacana baru dengan perubahan paradigma bahwa mahasiswa dengan personality development harus dapat memberikan umpan (Feed Back) balik dalam pengembangan ilmu yang sudah di ketahui serta memelihara kerjasama yang berkelanjutan dengan pemerintahan daerah khususnya pada daerah atau wilayah sasaran Akademik Visit
2. Bukan saja hanya bisa mempromosikan kampus IBI Darmajaya yang membuat kampus menjadi terkenal, kampus yang berbasis Teknologi Informasi dan Ekonomi Bisnis kepada masyarakat
3. Menjalinkan kerja sama yang baik dan berkelanjutan dengan Universiti di luar negeri khususnya di Universiti Utara Malaysia

1.3.3 Tujuan Academic Visit

1. Memperluas wawasan akademik global
Menggali kompetensi diri melalui training&workshop
2. Menjalinkan kerjasama yang berkelanjutan antara IIB Darmajaya dengan perguruan tinggi tujuan
3. Memperbanyak ilmu pengetahuan&ilmu sosial bagi mahasiswa

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1.4.1 Waktu Pelaksanaan

Pada hari jum'at 13 September 2019 peserta Akademik visit tahap II bersama dengan pembimbing berangkat dari Lampung 20.40 dan tiba di bandara Soekarno Hatta pada pukul 21.25 lalu menunggu diruang tunggu hingga pukul 03.25 subuh boarding untuk berangkat menuju Kuala Lumpur dengan waktu perjalanan selama 1 jam 45 menit lalu turun untuk transit menuju Alor setar boarding pukul 07.45 dan tiba bandara Alor setar pukul 08.45 dan di jemput

oleh pihak kampus UUM dan langsung menuju ke tempat tujuan yaitu Universiti Utara Malaysia menempuh waktu 30 menit dari bandara alor setar setelah sampai di UUM

1.4.2 Tempat Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan Akademik Visit Tahap II berada di Universiti Utara Malaysia di Sintok Malaysia

1.5 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang, tujuan, dan manfaat academic visit

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang sejarah Universiti Utara Malaysia (UUM), Visi, Misi, dan Lokasi Universiti Utara Malaysia serta kegiatan yang di lakukan selama berada di Universiti Utara Malaysia.

BAB III KEGIATAN HARIAN AKADEMIK VISIT

Dalam bab ini menjelaskan tentang jadwal kegiatan yang dilakukan selama berada di Universiti Utara Malaysia.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang hasil dan pembahasan Selama Sit in Class di Universitas Utara Malaysia

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran penulis

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1 Sejarah Universiti Utara Malaysia

Perancangan pembinaan Universiti Utara Malaysia bermula apabila Kementerian Pendidikan Malaysia merancang untuk menubuhkan universiti ini dalam bulan Ogos 1983. Pada 19 Oktober 1983, Jemaah Menteri telah memberi kelulusan rasmi ke atas projek yang pada waktu itu dinamakan “Projek Universiti Keenam”, di Kedah. Beberapa bulan kemudian, pejabat sementara universiti keenam yang diberi nama Universiti Utara Malaysia dibuka secara rasminya pada 15 Februari 1984 di Jitra.

Empat bulan kemudian, UUM berpindah ke kampusnya yang pertama – Kampus Darul Aman di Jitra – pada bulan Jun 1984 apabila fasa pertama projek berkenaan siap. Perpindahan itu dilakukan bagi menyambut ketibaan sekumpulan pelajar sulung universiti menjelang kemasukan mereka pada awal bulan Julai 1984. Kampus tersebut didirikan di atas satu kawasan seluas 62 ekar di Bandar Darulaman, iaitu 18 km ke utara Alor Setar dan 4.8 km dari Jitra.

Sementara itu, perancangan kampus tetap universiti bermula. Kampus tetap tersebut dibina di kawasan seluas 1,061 hektar di Sintok (di daerah Kubang Pasu), yang terletak kira-kira 48 km dari utara Alor Setar dan 10 km timur Changlun, sebuah bandar kecil di sepanjang Lebuhraya Utara-Selatan, berdekatan sempadan Malaysia-Thai.

Kampus Sintok yang bernilai RM580 juta telah dibuka secara rasmi pada 17 Februari 2004 oleh Canselor Diraja, Duli Yang Maha Mulia Sultan Abdul Halim Mu'adzam Shah. Bangunan-bangunan utama yang terkandung di dalam Kampus Sintok ialah Perpustakaan Sultanah Bahiyah, Canselori, Masjid Sultan Badlishah, Dewan Mu'adzam Shah, Dewan Tan Sri Othman, Kompleks Sukan, Varsity Mall, bangunan Budi Siswa, Kompleks Konvensyen, dan bangunan-bangunan yang menempatkan pelbagai jabatan daripada Kolej Akademik.

Sebagai kampus yang terletak jauh dari hiruk pikuk bandar, UUM menyediakan kemudahan penginapan di dalam kampus kepada pelajarannya. UUM mempunyai 15 Dewan Kediaman Pelajar (SRH), yang boleh menempatkan kira-kira 20,000 orang pelajar. Dewan Kediaman Pelajar tersebut dinamakan selepas syarikat-syarikat Malaysia, institusi dan organisasi yang mempunyai reputasi (MAS, Tenaga Nasional, Tradewinds, Petronas, EON, MISC, SimeDarby, BSN, TM, PROTON, May bank, Yayasan Albukhary, Bank Muamalat, Bank Rakyat, dan SME Bank). Selain daripada itu, UUM juga mempunyai penginapan yang selesa disediakan untuk pelawat di Universiti Inn dan Hotel EDC-UUM. Menyedari kebajikan dan keperluan untuk penginapan di kalangan kakitangannya, UUM telah membina kira-kira 600 unit rumah pelbagai jenis untuk sebahagian besar daripada tenaga kerja.

Kawasan seluas 107 hektar hutan telah berkembang dan dibina pelbagai kemudahan untuk menarik pelancong ke kawasan utara dan untuk memenuhi keperluan rekreasi anggota masyarakat kampus. Antara kemudahan ini tempat berkelah, padang golf sembilan lubang, litar go-kart, padang menembak dan memanah, sebuah tapak ekuestrian, dan lain-lain yang semakin popular di kalangan pelancong dan ahli-ahli masyarakat kampus.

Pada Januari 2008, penyusunan semula sistem akademik universiti telah dilaksanakan dengan tujuan menyediakan struktur yang kukuh yang akan membolehkan peningkatan dalam bilangan pelajar pasca siswazah dan menaikkan bendera UUM di persada akademik antarabangsa. Universiti itu melihat keperluan untuk bersifat sejagat dalam amalan dan kandungan sejak pengetahuan ia menjana dan melangkaui dan merentas sempadan Malaysia. Pada menjalankan penyusunan semula ini, 13 fakulti telah digabungkan dan dibahagikan kepada 3 utama Kolej Akademik, iaitu UUM COB (Kolej Perniagaan UUM), UUM CAS (Kolej Seni dan Sains UUM), dan UUM COLGIS (Kolej Undang-undang, Kerajaan dan Pengajian Antarabangsa). Langkah ini adalah selaras dengan kenyataan Perdana Menteri dan Menteri Pengajian Tinggi yang menekankan keperluan untuk meningkatkan bilangan

pelajar pasca siswazah di negara ini kepada 100,000 menjelang 2010. Strategi utama dimasukkan dalam Perancangan Strategik Pengajian Tinggi Negara 2007-2010.

Untuk melonjakkan nama UUM dalam sejarah kecemerlangan akademik sebagai Universiti Pengurusan Terkemuka dan sebagai sebuah Universiti Penyelidikan dalam Sains Sosial, Pelan Transformasi UUM telah dilancarkan oleh Naib Canselor UUM, Profesor Dato 'Dr. Mohamed Mustafa Ishak, dalam Ucapan Tahun Baru beliau pada 1 Januari 2011 di Dewan Mua'adzam Shah. Pelan Transformasi UUM, yang pada dasarnya adalah pelan jangka panjang bagi kegiatan dan usaha UUM pada masa depan, dibahagikan kepada dua fasa. Fasa Pertama, iaitu dari 2011 hingga 2015, memberi tumpuan tanpa ragu-ragu untuk meletakkan UUM di peta akademik tempatan dengan cara yang sistematik dan terancang. Dalam tempoh ini, penekanan yang lebih akan diberikan untuk memastikan kejayaan pencapaian objektif Fasa Pertama manakala, pada masa yang sama, tidak mengabaikan Pelan Transformasi Fasa Kedua, yang akan bermula dari 2016 hingga 2020.

2.2 Visi dan Misi Universiti Utara Malaysia

2.2.1 Visi

Visi Universiti Utara Malaysia adalah untuk menjadi universiti pengurusan yang terkemuka.

2.2.2 Misi

Misi Universiti Utara Malaysia adalah untuk mendidik pemimpin berpewatakan holistik untuk berbakti kepada komuniti global.

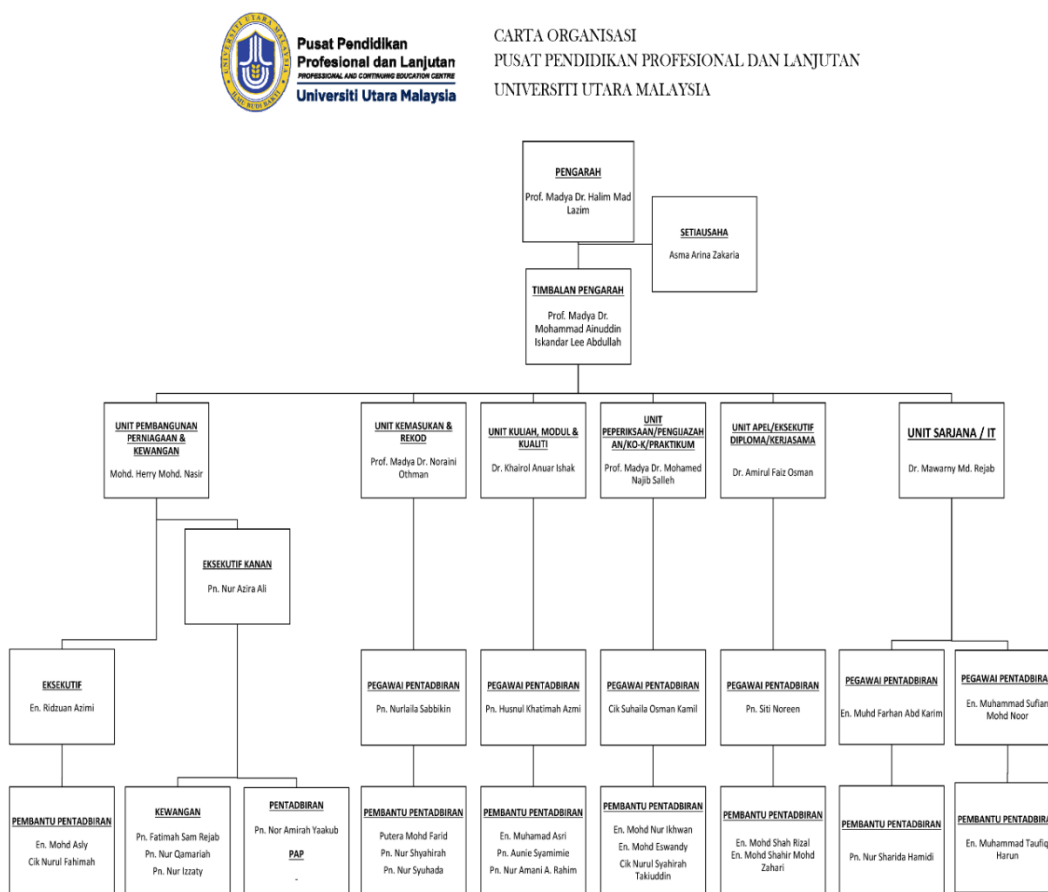
2.3 Lokasi Universiti Utara Malaysia

Universiti Utara Malaysia terletak di jl Raja Muda Abd Aziz, Sintok, Kedah, Malaysia



Gambar 2.1 lokasi Universiti Utara Malaysia

2.4 Struktur Organisasi Universiti Utara Malaysia



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Universiti Utara Malaysia

BAB III
KEGIATAN HARIAN AKADEMIK VISIT

3.1 Tabel Jadwal Kegiatan Selama Academic Visit

| No | Day | Date | Time | Aktivitas | Venue |
|----|--------|--------------------|---------------------|--|--------------|
| 1 | Sabtu | 14 Sept 2019 | 09:45am | Arrival | UUM |
| 2 | Minggu | 15 Sept 2015 | 10:00am- 12pm | Welcoming ceremony dan Anjung Tamu | UUM |
| | | | 13.00pm- 14.30pm | Endowment & Baitulmal Manjemen (DR Mohd Adib Abd Muin) | BK 6/42 |
| 3 | Senin | 16 Sept 2019 | | Malaysia Day-Publik Holiday | Alor Star |
| 4 | Selasa | 17 Sept 2019 | 10.00am | Materi dikelas dengan Bapak Nurj oko | SOC,E TR |
| 5 | Rabu | 18 Sept 2019 | 08.30am- 10.00am | Seminar Manajement (Dr Siti Norasykin Abdul Hamid) | DKG 6/21 |
| | | | 10.00am- 11-30am | Managemen Ethics (Dr Mohd Nizam M Sarkawi) | DKG 6/8 |
| | | | 13.00pm- 14.30pm | Endowment & Baitulmal Manjemen (DR Mohd Adib Abd Muin) | BK 6/42 |
| 6 | Kamis | 19 Sept 2019 | 10.00am- 11.30am | Marketing Manajement (Dr Munirah | DKG 2/8) |
| | | | 13.00pm- 14.30pm | Management Science | DKG 6/18 |

| | | | | | |
|----|--------|--------------------|---------------------|---|--------------|
| | | | | | |
| 7 | Jum'at | 20 Sept 2019 | 16.00 | Hacking in Bukit Bungo Royo | UUM |
| 8 | Sabtu | 21 Sept 2019 | | Free | UUM |
| 9 | Minggu | 22 Sept 2019 | 8.30am- 10.30am | Seminar Managemen (Dr Siti Norasyikin Abdul Hamid) | DKG 6/21 |
| | | | 10.30am- 12.30pm | Management Science (Dr.Rahimi) | DKG 6/18 |
| 10 | Senin | 23 Sept 2019 | 10.00am- 12.00pm | Closing Ceremony | UUM |
| | | | 13.00pm- 14.00pm | Management Science (Dr.Rahimi) | DKG 6/18 |
| 11 | Selasa | 24 Sept 2019 | 08.00am- 21.00pm | Trip Thailand | Thaila nd |
| 12 | Rabu | 25 Sept 2019 | 08.30am- 10.30am | Seminar Managemen (Dr Siti Norasyikin Abdul Hamid) | DKG 6/21 |
| 13 | Kamis | 26 Sept 2019 | 10.00 – 11.30 | Marketing Manajement (Dr Munirah) | DKG (2/8) |
| 14 | Jum'at | 27 Sept 2019 | | Kepulangan ke indonesia | |

tabel 3.1 Jadwal Kegiatan selama Akademik Visit

3.2 Kegiatan sit in Class

Akademik Visit Tahap II adalah kegiatan kunjungan akademik yang mengunjungi 2 Negara yaitu Malaysia dan Thailand selama 14 hari september sampai dengan 27 September 2019. Dalam kegiatan ini mahasiswa akan menjalani *sit in class* di Universiti Utara Malaysia (UUM) di Sintok Kedah, Malaysia. Mahasiswa mengunjungi beberapa kunjungan wisata yang terdapat di ruang lingkup kampus UUM dan beberapa tempat wisata di Kedah hingga ke Alor Setar

LAPORAN KEGIATAN 1

Pada hari jum'at 13 September 2019 peserta Akademik visit tahap II bersama dengan pembimbing berangkat dari lampung 20.40 dan tiba di bandara Soekarno Hatta pada pukul 21.25 lalu menunggu diruang tunggu hingga pukul 03.25 subuh boarding untuk berangkat menuju Kuala Lumpur dengan waktu perjalanan selama 1 jam 45 menit lalu turun untuk transit menuju Alor setar boarding pukul 07.45 dan tiba bandara Alor setar pukul 08.45 dan di jemput oleh pihak kampus UUM dan langsung menuju ke tempat tujuan yaitu Universiti Utara Malaysia menempuh waktu 30 menit dari bandara alor setar setelah sampai di UUM

LAPORAN KEGIATAN 2

SABTU 14 SEPTEMBER 2019 saya berkeliling INASIS SME BANK yang berada di Bukit Kachi

LAPORAN KEGIATAN 3

MINGGU , 15 september 2019 pukul 10.00-12.00 waktu malaysia semua mahasiswa dan pembimbing melakukan kegiatan welcoming ceremony dengan sambutan bapak nurjoko hingga selesai, lalu pukul 12.30 di lanjutkan dengan kegiatan kelas atau sit in class pada mata kuliah Management S1 dengan lecture :

LAPORAN KEGIATAN 4

SENIN, 16 september 2019 semua kegiatan di kampus tidak ada, karena di hari itu ada hari kemerdekaan negara malaysia. Kami hanya mengunjungi sebuah mall yang berada di daerah alor setar (aman central mall) dari pukul 15.00 hingga 20.00 waktu malaysia

LAPORAN KEGIATAN 5

SELASA, 17 september 2019 pukul 10.00-12.00 tetap sit in class di gedung, menghadiri seminar bapak nurjoko selaku dosen pendamping dari ibi darmajaya yang bertema data mining compent. Di lanjut pada pukul 12.00-20.00 menuju alor setar, masjid mohd adib abdmun bersama dengan internasional office universitas utara malaysia

LAPORAN KEGIATAN 6

RABU, 18 SEPTEMBER 2019 mengikuti matakuliah seminar manajemen pada pukul 08.30-10.00 oleh ibu dr siti noraskin abdul hamid, kemudian di lanjut pada pukul 10.00-10.30 matakuliah management ethics oleh bapak dr mohd nizam m sawkawi, dan 01-00-02.30 matakuliah terakhir endowment&baitulmal management oleh bapak dr mohd adib abdmun

LAPORAN KEGIATAN 7

KAMIS, 19 SEPTEMBER 2019 pada pukul 10.00-11.30 mengikuti matakuliah marketing management oleh ibu dr munirah, dan matakuliah management science pada pukul 01.00-02.30 oleh ibu rahimi

LAPORAN KEGIATAN 8

JUMAT, 20 SEPTEMBER 2019 mengikuti kegiatan di sore hari yaitu heaking pada pukul 16.00 sampai dengan kegiatan selesai

LAPORAN KEGIATAN 9

SABTU, 21 SEPTEMBER 2019 pukul 06.00 waktu malaysia hingga selesai, sebagian mahasiswa dan 1 pendamping tour penang hanya untuk

jalan-jalan mengelilingi kota penang shopping dan mencoba makanan yang terkenal di penang, untuk mendapatkan wawasan baru di negeri orang.

LAPORAN KEGIATAN 10

MINGGU, 22 SEPTEMBER 2019 mengikuti seminar management pada pukul 08.30-10.00 oleh ibu dr siti noraskin abdul hamid, kemudian di lanjut pada pukul 10.00-11.30 matakuliah management ethics oleh bapak dr. mohd nizam m sarkawi, dan 01.00-02.30 matakuliah terakhir endowment & baitulmal management oleh bapak dr. mohd abdumuin.

LAPORAN KEGIATAN 11

SENIN, 23 SEPTEMBER 2019 pukul 10.00 – 12.00 closing seremony, kemudian pada pukul 13.00-14.00 mengikuti matakuliah management cience oleh ibu dr rahimi

LAPORAN KEGIATAN 12

SELASA, 24 SEPTEMBER 2019 pukul 08.00-21.00 trip to thailand makan di sebuah rumah makan “ songklak ke patung naga, taman tanghuan hill, que, songkla kohong hill dan asean night market

LAPORAN KEGIATAN 13

RABU, 25 SEPTEMBER 2019 mengikuti seminar management pada pukul 08.30 – 10.00 oleh ibu Dr. Siti Noraskin Abdul Hamid, kemudian dilanjut pada pukul 10.00 – 11.30 mata kuliah manajemen ethics oleh bapak Dr.Mohd Nizam M sarkawi, dan 01.00 – 02.30 mata kuliah terakhir Endowment & Baitulmall manajemen oleh bapak Dr. Mohd Adib Abdmuin.

LAPORAN KEGIATAN 14

KAMIS 26 SEPTEMBER 2019 pada pukul 10.00 – 11.30 mengikuti matakuliah marketing manajemen oleh ibu Dr Munira, dan matakuliah management science pada pukul 01.00 – 02.30 oleh Ibu Rahmini.

Pada pukul 04.00 – 06.00 melakukan permainan Gokart dan dilanjutkan dengan permainan Kayak.Oleh international office UUM.

LAPORAN KEGIATAN 15

Pada pukul 07.00 menuju Bandara Alor Setar diantar Oleh International Office Universitas Malaysia, dan pada pukul 08.00 take off pukul 10.20 – 11.25, kemudian dari Bandara Kuala Lumpur Ke Bandara Soekarno Hatta take off pada pukul 01.45 – 04.25 lalu boarding kembali dari Bandara Soekarno Hatta pukul 08.00 sampai di Bandara Raden Intan pukul 08.00 sampai di Bandara Raden Intan pukul 08.45 menuju ke kampus IBI Darmajaya.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

4.1.1 Materi 1: Rencana Pemasaran



Gambar 4.1 Kelas Rencana Pemasaran

Kelas Rencana pemasaran ini dengan ibu Dr. Munirah. Dalam kelas pemasaran ini banyak sekali pengalaman yang di dapat, dari mulai bersosialisasi dengan teman sekelas berkenalan dengan teman – teman dikelas, menurut saya mahasiswa di kelas sangat ramah dengan kami. Karena dengan beberapa kali pertemuan di kelas kami selalu berinteraksi berdiskusi dengan baik selama pelajaran berlangsung. Bukan hanya dengan mahasiswa sekitar tetapi dosen – dosen yang memberikan materi juga sangat baik dan selalu memberikan arahan supaya kami mudah mengerti dengan materi yang di sampaikan.

4.1.2 Materi 2: Manajemen Sains



Gambar 4.2 kelas Manajemen Sains

Kelas Manajemen Sains ini dengan bapak DR Mohm Nizam M Sarkawi. Dalam kelas manajemen Sains banyak sekali pengalaman yang di dapat, dari mulai bersosialisasi dengan teman sekelas berkenalan dengan teman – teman dikelas, menurut saya mahasiswa di kelas sangat ramah dengan kami. Karena dengan beberapa kali pertemuan di kelas kami selalu berinteraksi berdiskusi dengan baik selama pelajaran berlangsung. Bukan hanya dengan mahasiswa sekitar tetapi dosen – dosen yang memberikan materi juga sangat baik dan selalu memberikan arahan supaya kami mudah mengerti dengan materi yang di sampaikan.

4.1.3 Materi 3: Langkah dalam proses Manajemen Sains



Gambar 4.3 Kelas Manajemen Sains

Kelas Manajemen Sains dengan DR Mohm Nizam M Sarkawi. Dalam kelas Manajemen Sains ini banyak sekali pengalaman yang di dapat, dari mulai bersosialisasi dengan teman sekelas berkenalan dengan teman – teman dikelas, menurut saya mahasiswa di kelas sangat ramah dengan kami. Karena dengan beberapa kali pertemuan di kelas kami selalu berinteraksi berdiskusi dengan baik selama pelajaran berlangsung. Bukan hanya dengan mahasiswa sekitar tetapi dosen – dosen yang memberikan materi juga sangat baik dan selalu

memberikan arahan supaya kami mudah mengerti dengan materi yang di sampaikan.

4.1.4 Materi 4: Mengembangkan Strategi dan Rencana Pemasaran



Gambar 4.1 Strategi dan Rencana Pemasaran

Kelas Strategi dan Rencana Pemasaran dengan DR Mohd Adib Abd Muin. Dalam kelas strategi dan Rencana Pemasaran ini banyak sekali pengalaman yang di dapat, dari mulai bersosialisasi dengan teman sekelas berkenalan dengan teman – teman dikelas, menurut saya mahasiswa di kelas sangat ramah dengan kami. Karena dengan beberapa kali pertemuan di kelas kami selalu berinteraksi berdiskusi dengan baik selama pelajaran berlangsung. Bukan hanya dengan mahasiswa sekitar tetapi dosen – dosen yang memberikan materi juga sangat baik dan selalu memberikan arahan supaya kami mudah mengerti dengan materi yang di sampaikan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Materi 1: Rencana Pemasaran

Pengertian Rencana Pemasaran adalah bentuk dari proses manajemen yang mengarah pada strategi pemasaran dimana tujuan utamanya yaitu untuk mencapai tujuan pemasaran sehingga marketing plan dilakukan

pada serangkaian proses yang sistematis dan melalui koordinasi untuk mendapatkan keputusan rencana pemasaran.

Tujuan Rencana Pemasaran adalah Banyak pemilik usaha membuat *marketing plan* dan kemudian tidak menggunakannya. Namun, rencana pemasaran merupakan adalah peta jalan yang memberi arahan untuk mencapai tujuan bisnis sebuah organisasi. *Marketing plan* harus menjadi rujukan dan dinilai hasilnya secara berkala.

Tujuan marketing plan diantaranya adalah :

1. Mengetahui dan memperbanyak informasi perubahan pasar dan kompetitor.
2. Menciptakan hubungan dan jaringan kerja yang lebih luas dengan organisasi-organisasi lain.
3. Sebagai bentuk penyesuaian bisnis.
4. Meningkatkan keuntungan dengan usaha yang efisien dan efektif.

Manfaat Perencanaan Pemasaran adalah Membuat rencana pemasaran secara terperinci adalah sesuatu yang sangat penting bagi sebuah perusahaan. Pemasaran sama pentingnya dengan produk atau layanan yang Anda berikan. Tanpa pemasaran, konsumen dan klien tidak bisa mencari tahu tentang Anda. Jika mereka tidak tahu tentang Anda, mereka tidak dapat membeli apapun dari Anda, dan akibatnya, Anda tidak akan menghasilkan uang.

4.2.1.1 Cara Menyusun Rencana Pemasaran.

Penyusunan perencanaan pemasaran bisnis membutuhkan beberapa komponen yang harus terlibat. Marketing plan biasanya mencakup beberapa elemen termasuk deskripsi pesaing, permintaan akan produk atau layanan yang ditawarkan, kekuatan dan kelemahan dari sudut pandang pasar baik bisnis maupun pesaingnya.

Rencana pemasaran merupakan alat yang perlu digunakan setiap hari untuk membantu organisasi untuk menjangkau target pasar dan target

keuntungan. Semua bisnis harus memahami pasar yang dibidik dan menjadi dasar dalam membuat *marketing plan*.

Berikut ini beberapa langkah cara menyusun rencana pemasaran:

1. Melakukan Analisis Situasi

Salah satu komponen utama dalam memulai penyusunan marketing plan adalah dengan analisis SWOT. Dengan adanya analisis SWOT maka manajer pemasaran perusahaan dapat membuat memetakan bagaimana peluang dan permasalahan yang mungkin muncul di pasar serta apa kekuatan dan kelemahan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran.

2. Menetapkan Tujuan dan Sasaran

Setelah melakukan analisis SWOT, marketing plan dilanjutkan dengan menetapkan sasaran atau target pemasaran. Misalnya mengidentifikasi siapa saja yang membutuhkan produk tersebut dan kemana produk tersebut harus dipasarkan. Sehingga ketika sudah mengetahui kearah mana pemasaran dilakukan dapat dilakukan penyusunan startegi untuk mencapai target tersebut. Strategi pemasaran penting dilakukan untuk meminimalkan anggaran dan *effort* yang diperlukan untuk promosi namun dengan keuntungan yang maksimal.

3. Menyusun Strategi dan Program

Strategi dan program dibuat berdasarkan tujuan atau sasaran yang telah ditentukan sebelumnya. Strategi ini merupakan tindakan jangka panjang dan dibuat sebagai rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan organisasi. Dan untuk mendukung strategi tersebut dibuat program atau tindakan jangka pendek secara berkesinambungan.

4.2.2 Materi 2 : Manajemen Sains

4.2.2.1 Pengertian Manajemen Sains

Manajemen sains adalah ilmu yang mengajarkan kita bagaimana menerapkan ilmu sains dalam kegiatan manajemen, dan tentu dengan tujuan untuk mempermudah bisnis, meminimalisasi biaya yang harus dikeluarkan dan meningkatkan keuntungan.

Tujuan utama dari manajemen sains adalah untuk menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi oleh seorang manajer baik yang bergerak dalam sektor publik maupun swasta dalam proses pengambilan keputusan dengan cara pendekatan model-model matematika.

Manajemen sains dapat dipergunakan pada berbagai organisasi untuk memecahkan berbagai macam masalah yang meliputi logika dalam pemecahan masalah. Pendekatan secara logis, konsisten, dan sistematis terhadap pemecahan masalah sangat berguna dan berharga sama dengan pengetahuan tentang teknik matematika itu sendiri. Akan tetapi manajemen sains dalam perkuliahan saat ini menggunakan perangkat lunak seperti Microsoft Excel, QM for Windows sehingga tidak terlalu rumit untuk menyelesaikannya dengan menggunakan metode matematika biasa. Sebagian orang juga merasa kalau matematika itu menakutkan, namun matematika dalam manajemen sains tidaklah seperti matematika pada umumnya karena pendekatannya menggunakan perangkat lunak.

4.2.3 Materi 3 : Langkah dalam ilmu proses manajemen sains

Tujuan sains manajemen yaitu untuk memecahkan masalah-masalah manajemen di atas dalam rangka membantu manajer mengambil keputusan yang paling tepat. Secara ringkas manajemen sains melakukan pendekatan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Melakukan pengamatan atau observasi

2. Mendefinisikan masalah-masalah yang ada
3. Membuat pemodelan pada masalah-masalah yang telah didefinisikan
4. Menentukan solusi model
5. Melaksanakan pemecahan model

Langkah – langkah Manajemen Sains adalah :

1. Melakukan Observasi: Mengenali dan mempelajari masalah-masalah yang dialami organisasi atau perusahaan agar masalah tersebut dapat dikenali dan bisa diantisipasi sebelumnya.
2. Mendefinisikan Masalah: Masalah harus dapat didefinisikan dan dijabarkan dengan singkat, tepat dan jelas. Visi dan misi perusahaan akan sangat membantu dalam mengetahui masalah yang sedang terjadi.
3. Membuat Pemodelan: Suatu pemodelan secara manajemen sains yang tepat harus dibuat yang merupakan penyajian ringkas untuk menggambarkan masalah yang sedang dihadapi.
4. Menentukan Solusi: pemecahan masalah bisa dilakukan dengan program linear (metoda grafis, simpleks, transportasi, penugasan dan lain-lain), stokastik,, probabilitas dan teknik jaringan lainnya (simulasi, peramalan, persediaan, analisis hierarki dan lain-lainnya.)
5. Melakukan perhitungan untuk mendapatkan solusi.

4.2.4 Materi 4 : Mengembangkan strategi dan rencana pemasaran

4.2.4.1 Rencana Pemasaran

Unsur utama proses manajemen pemasaran adalah strategi dan rencana pemasaran yang mendalam dan kreatif yang dapat memandu kegiatan pemasaran. Pengembangan strategi pemasaran yang benar sepanjang waktu memerlukan bauran disiplin dan fleksibilitas. Perusahaan harus tetap berpegang pada strategi, tetapi

juga menemukan cara baru untuk terus mengembangkannya. Pemasaran juga harus selalumeningkatkan strategi untuk sejumlah produk dan jasa di dalam organisasinya.

Yang dimaksud rencana pemasaran adalah pernyataan tertulis dari strategi pemasaran dan bagian-bagian yang berhubungan secara waktu untuk membuat strategi. Bagian-bagian itu adalah:

1. Paduan pemasaran apa yang akan ditawarkan, kepada siapa (pasar target) dan berapa lama.
2. Sumber daya apa yang ada dalam perusahaan (biaya) yang akan diperlukan.
3. Hasil apa yang diharapkan (penjualan dan laba yang mungkin dalam setiap bulan atau setiap empat bulan, tingkat kepuasan konsumen dan kesukaan.

Setelah pengembangan rencana pemasaran, manajer kemudian fokus dengan pelaksanaan. Pelaksanaan adalah meletakkan rencana pemasaran kedalam operasi. Keputusan operasional yang merupakan keputusan jangka pendek untuk membantu pelaksanaan strategi akan dibutuhkan dalam pelaksanaan.

4.2.4.2 Pemasaran dan Nilai Pelanggan

Memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen adalah inti pemasaran. Sasaran dari setiap bisnis adalah menghantarkan nilai pelanggan untuk menghasilkan laba. Dalam ekonomi yang sangat kompetitif, dengan semakin banyaknya pembeli rasional yang dihadapkan dengan segudang pilihan, perusahaan hanya dapat meraih kemenangan dengan melakukan proses penghantaran nilai yang bagus serta memilih, menyediakan, dan mengomunikasikan nilai yang unggul.

4.2.4.3 Proses Penghantaran Nilai

Pemasaran tradisional memandang bahwa perusahaan membuat sesuatu dan kemudian menjualnya. Dalam pandangan ini

pemasaran terjadi di paruh waktu kedua proses. Perusahaan yang menerapkan pandangan ini mempunyai peluang sukses terbaik dalam ekonomi yang ditandai dengan kelangkaan barang dimana konsumen tidak memusingkan kualitas atau gaya misalnya, barang primer dasar dipasar yang sedang berkembang.

Meskipun demikian, pandangan tradisional tentang proses bisnis ini tidak akan berhasil dalam ekonomi dimana orang dihadapkan pada banyak pilihan. Disana, “pasar massal” sebenarnya terbagi menjadi banyak pasar mikro, masing-masing dengan keinginan, persepsi, preferensi, dan kriteria pembelianya sendiri. Pesaing yang cerdas harus merancang dan menghantarkan penawaran untuk pasar sasaran yang terdefinisi dengan baik. Realisasi ini menginspirasi pandangan proses bisnis baru yang menempatkan pemasaran pada awal perencanaan. Alih-alih menekankan pembuatan dan penjualan, sekarang perusahaan melihat diri mereka sebagai bagian dari proses pengantaran nilai (value delivery).

Urutan penciptaan dan pengantaran nilai dapat dibagi menjadi tiga fase. Fase pertama, memilih nilai, merepresentasikan “pekerjaan rumah” pemasaran yang harus dilakukan sebelum produk dibuat. Staf pemasaran harus mensegmentasikan pasar, memilih sasaran pasar yang tepat, dan mengembangkan penawaran positioning nilai. Rumus “segmentasi, penentuan sasaran, positioning (STP)” adalah inti dari pemasaran strategis. Fase kedua adalah menyediakan nilai. Pemasaran harus menentukan fitur produk tertentu, harga dan distribusi. Tugas dalam fase ketiga adalah mengomunikasikan nilai dengan mendayagunakan tenaga penjualan, promosi penjualan, iklan dan sarana komunikasi lain untuk mengumumkan dan mempromosikan produk. Setiap fase nilai ini mempunyai implikasi biaya.

4.3.4.4 Rantai Nilai

Rantai nilai mengidentifikasi sembilan kegiatan yang secara strategis relevan lima kegiatan primer dan empat kegiatan pendukung yang menciptakan nilai dan biaya dalam bisnis yang spesifik.

Kegiatan primer adalah:

1. Logistik ke dalam atau memasukkan bahan dalam bisnis.
2. Operasi akhir atau mengubah bahan menjadi produk akhir.
3. Logistik ke luar atau mengirimkan produk akhir.
4. Memasarkan produk, yang meliputi penjualan.
5. Memberikan layanan produk.

Kegiatan pendukung mencakup:

- a. Pengadaan
- b. Pengembangan teknologi
- c. Manajemen sumber daya manusia
- d. Infrastruktur perusahaan – ditangani oleh departemen khusus.
Infrastruktur perusahaan mencakup biaya manajemen umum, perencanaan, keuangan, akuntansi, hukum, dan hubungan pemerintah.

Rantai nilai menampilkan nilai keseluruhan, dan terdiri dari aktivitas nilai dan margin. Aktivitas nilai merupakan aktivitas nyata secara fisik dan teknologi yang dilakukan perusahaan. Yaitu dengan membangun blok dimana perusahaan menciptakan sebuah produk yang berharga bagi pembelinya. Margin merupakan selisih antara nilai total dan biaya kolektif yang dilakukan dari aktivitas nilai. Margin dapat diukur dalam berbagai cara. Saluran pemasok dan rantai nilai juga mencakup margin yang penting untuk dipisahkan dalam memahami sumber posisi biaya perusahaan, karena saluran pemasok dan margin merupakan bagian dari total biaya yang ditanggung pembeli.

Rantai nilai menggambarkan berbagai kegiatan yang diperlukan untuk membawa produk atau jasa dari konsepsi, melalui berbagai tahapan produksi (melibatkan kombinasi transformasi fisik dan masukan dari berbagai produsen jasa), pengiriman pada konsumen akhir, dan pembuangan akhir setelah digunakan.

Model rantai nilai merupakan alat analisis yang berguna untuk mendefinisikan kompetensi inti perusahaan di mana perusahaan dapat mengejar keunggulan kompetitif sebagai berikut:

1. Keunggulan Biaya: dengan lebih baik memahami biaya dan menekannya keluar dari aktivitas penambahan nilai.
2. Differensiasi: dengan berfokus pada aktivitas-aktivitas yang berhubungan dengan kompetensi inti dan kemampuan untuk melakukannya lebih baik daripada pesaing.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 KESIMPULAN

Program Academic Visit merupakan Padanan kuliah Praktek KerjaPengabdian Masyarakat ,dimana menerjunkan mahasiswa langsung kePerguruan Tinggi Luar Negeri di Universiti Utara Malaysia. Denganberpartisipasi dalam program ini, mahasiswa diharapkan mampumempelajari pengetahuan baik itu terkait bahasa, literatur Maupun systempembelajaran yang terdapat di Perguruan Tinggi tersebut.

Diluar dari manfaat Akademik. Dapat pula mahasiswa MerasakanPengalaman hidup di Negara lain, Berinteraksi/Bersosialisasi dengan Mahasiswa/i baik dari dari Universiti Utara Malaysia maupun Mahasiwa/I asing yang melakukan program Student Mobility di UUM. Dan membangun network yang baik kedepannya antara Universiti Utara Malaysia dengan Institut Informatika Dan Bisnis Darmajaya.

1.2 SARAN

Saya secara pribadi mengucapkan terima kasih kepada IBI Darmajaya selaku penyelenggara Program Academic Visit. Dapat memberikan saya kesempatan sehingga dapat mengikuti program tersebut.Saya mewakili Peserta Academic Visit mengucapkan terima kasih kepada Para dosen serta Kak Sherli yang selalu mendampingi kami.

Kedepannya saya mengharapkan agar program ini dapat terus terlaksana agar mahasiswa IIB Darmajaya dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang lebih luas .

DAFTAR PUSTAKA

<http://catalogs.mhhe.com/mhhe> terakses pada selasa, 22 oktober 2019, jam 09.00

<https://www.masterstudies.co.id> terakses pada 1 november 2019, jam 21.00

<http://pace.uum.edu.my/index.php/theme-features/carta-organisasi> terakses pada 21 agustus 2020, jam 22.00

<https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/rencana-pemasaran.html> terakses pada 21 agustus 2020, jam 22.35

LAMPIRAN

1. Opening Ceremony di kampus UUM



(Gambar 1)



(Gambar 2)



2. Sit in Class





3. Kegiatan di luar kelas



Mencoba permainan Gokart



Bermain kayak

4. Kegiatan di luar kampus UUM

Kegiatan diluar jadwal kampus yaitu mengelilingi kota Alor Setar bersama pihak kampus UUM.



5. Berkunjung ke Negara Thailand

