

Tabel 4.1. Struktur Kurikulum Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Komunikasi Pemasaran.

No	Mata Kuliah		Kategori Unsur (a,b,c,d)	Beban Studi pada Kegiatan: (sks)			
	Kode	Nama		Kuliah	Tutorial	Praktikum	Jumlah
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Semester 1							
1	AGI101	AGAMA ISLAM		2			2
	AGP101	AGAMA KRISTEN PROTESTAN					
	AGK101	AGAMA KATOLIK					
	AGH101	AGAMA HINDU					
	AGB101	AGAMA BUDHA					
	AGC101	AGAMA KONGHUCU					
2	MNM107	PENGANTAR KOLABORASI KEILMUAN		2			2
3	NOP002	PANCASILA		2			2
4	MNP040	PENGANTAR PEMASARAN		2			2
5	MNU043	PENGANTAR MANAJEMEN		2			2
6	PHP103	LOGIKA DAN PEMIKIRAN KRITIS		2			2
7	NOP104	KEWARGANEGARAAN		2			2
8	BAI101	BAHASA INDONESIA		2			2
9	SIP107	DATA DAN PUSTAKA		2			2
10	MNM106	KOMUNIKASI DAN PENGEMBANGAN DIRI		2			2
Jumlah beban Studi Pada Semester 1							20
Semester 2							
11		BAHASA INGGRIS ITP		1		1	2
12		MANAJEMEN PEMASARAN		1	1	1	3
13		MANAJEMEN KEUANGAN		1	1	1	3
14		AKUNTANSI DASAR			1	2	3
15		PENGEMBANGAN PRODUK			1	2	3
16		PENGANTAR ILMU EKONOMI MAKRO		2			2
17		PEMASARAN BISNIS		1	1	1	3
Jumlah beban Studi Pada Semester 2							19
Semester 3							
18		BAHASA INGGRIS PROFESI PEMASAR		1		1	2
19		PERILAKU KONSUMEN		1	1	1	3
20		AKUNTANSI BIAYA			1	2	3
21		KOMUNIKASI PEMASARAN TERPADU			1	2	3
22		PRODUK VISUAL			1	2	3
23		PENGANGGARAN PEMASARAN		1		2	3

24		PEMBELIAN MEDIA BERBAYAR			1	2	3
Jumlah Beban Studi Pada Semester 3							20
Semester 4							
25		STRATEGI SALURAN PEMASARAN OMNI		1		2	3
26		MANAJEMEN PERIKLANAN DIGITAL		1	1	1	3
27		MANAJEMEN LINTAS BUDAYA		2			2
28		PEMASARAN JASA		1	1	1	3
29		PEMASARAN DIGITAL DAN MEDIA SOSIAL		1	1	1	3
30		KOMUNIKASI BISNIS		1		1	2
31		MANAJEMEN MEREK		1	1	1	3
Jumlah Beban Studi Pada Semester 4							19
Semester 5							
32		MANAJEMEN TENAGA PENJUALAN		2		1	3
33		KETERAMPILAN MENJUAL		1	1	1	3
34		KEPEMIMPINAN		1	1	1	3
35		MANAJEMEN HUBUNGAN PELANGGAN		2	1	1	4
36		STATISTIK UNTUK MANAJER		1		1	2
37		MANAJEMEN PEMASARAN INTERNASIONAL		2		1	3
38		ETIKA PROFESI PEMASAR		2			2
Jumlah Beban Studi Pada Semester 5							20
Semester 6							
39		PERDAGANGAN ELEKTRONIK (E-COMMERCE)		1		2	3
40		TEKNIK NEGOSIASI		1		2	3
41		KULIAH KERJA NYATA (KKN))				3	3
42		MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA STRATEGIS		1	1	1	3
43		KEWIRAUSAHAAN		1		2	3
44		AGAMA ISLAM 2		2			2
		AGAMA KRISTEN PROTESTAN 2					
		AGAMA KATOLIK 2					
		AGAMA HINDU 2					
		AGAMA BUDHA 2					
		AGAMA KONGHUCU 2					
Jumlah Beban Studi Pada Semester 6							17
Semester 7							
45		PRAKTIK KERJA LAPANGAN			1	3	4
46		HUKUM BISNIS DAN PEMASARAN		2			2

47		MANAJEMEN PEMASARAN STRATEGIK		1	1	1	3
48		METODE PENELITIAN PEMASARAN		1	1	2	4
49		PERENCANAAN PROYEK KOMUNIKASI PEMASARAN		1		2	3
50		DATA BESAR & METRIK PEMASARAN		1	1	1	3
Jumlah Beban Studi Pada Semester 7							19
Semester 8:							
51		MAGANG				6	6
52		SKRIPSI				6	6
Jumlah Beban Studi Pada Semester 8							12
Jumlah Beban Studi Prodi							146

4.2. Kode Mata Kuliah

Dalam hal kode mata kuliah, pemberian kode mata kuliah pada Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Komunikasi Pemasaran didasarkan pada rumpun ilmu yang relevan. Dalam hal pembuatan kode tersebut, perlu dilakukan diskusi terlebih dahulu dengan Fakultas dan untuk selanjutnya diusulkan ke DIPP dengan disertai surat resmi dari Fakultas.

Tabel 4.2. Persentase Beban Studi pada Kegiatan Pembelajaran

No	Semester	Beban studi (sks) pada kompetensi			Jumlah sks
		Kuliah Teori	Tutorial	Praktikum	
1	1	20	0	0	20
2	2	6	5	8	19
3	3	3	5	12	20
4	4	8	4	7	19
5	5	9	3	8	20
6	6	6	1	10	17
7	7	6	4	10	19
8	8	0	0	12	12
Jumlah		58 (39.46 %)	22 (14.97 %)	67 (45.58 %)	146 (100 %)

Kurikulum yang diterapkan pada Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Komunikasi Pemasaran dirancang telah sesuai dengan standar KKNI level 6 dengan ketentuan minimal yakni 40% Teori dan 60% Praktikum. Perhitungan persentase SKS bukan ditentukan melalui jumlah SKS, melainkan durasi dari SKS yaitu 45 jam per sks per semester. Pada tabel 4.2 di atas terlihat bahwa terdapat tiga komponen yakni komponen kuliah teori yang berisikan pembelajaran konsep