



**UNIVERSITI
MALAYSIA
TERENGGANU**

BUKU PANDUAN

PROGRAM SARJANA MUDA PENGURUSAN (PEMASARAN) DENGAN KEPUJIAN

FAKULTI PERNIAGAAN, EKONOMI DAN
PEMBANGUNAN SOSIAL
UNIVERSITI MALAYSIA TERENGGANU



ISI KANDUNGAN

| | |
|---|-----------|
| KATA ALU-ALUAN DEKAN | i |
| KALENDAR AKADEMIK (SARJANA MUDA)..... | ii |
| VISI, MISI, FUNGSI & OBJEKTIF UNIVERSITI..... | 1 |
| LATAR BELAKANG UMT..... | 2 |
| FAKULTI PERNIAGAAN, EKONOMI DAN PEMBANGUNAN SOSIAL..... | 3 |
| Maklumat Am..... | 4 |
| Kemudahan Makmal..... | 5 |
| Tugas dan Peranan Mentor..... | 6 |
| Peraturan Pakaian dan Penampilan Pelajar Universiti Malaysia Terengganu | 7 |
| Polisi Universiti Malaysia Terengganu..... | 8 |
| BARISAN PENGURUSAN FAKULTI | 10 |
| Pengurusan Fakulti..... | 10 |
| Ketua Program Pengajian | 11 |
| PROGRAM SARJANA MUDA PENGURUSAN (PEMASARAN) DENGAN KEPUJIAN | 17 |
| Objektif Program..... | 17 |
| Prospek Kerjaya..... | 17 |
| Syarat Khas Program..... | 17 |
| Jumlah Kredit untuk Bergraduati | 18 |
| Sinopsis Kursus | 27 |

KATA ALU-ALUAN DEKAN



Assalamualaikum wbt dan Salam Sejahtera,

Alhamdulillah, syukur ke hadrat Allah SWT kerana dengan izin-Nya, Buku Panduan Program Akademik Fakulti Perniagaan, Ekonomi dan Pembangunan Sosial (FPEPS) bagi Sesi akademik 2024/2025 telah dapat disempurnakan. Buat masa ini Fakulti FPEPS menawarkan 7 program pengajian pra-siswazah yang diiktiraf MQA iaitu Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran) dengan Kepujian, Sarjana Muda Pengurusan Pelancongan dengan Kepujian, Sarjana Muda Pengurusan (Pengajian Polisi) dengan Kepujian, Sarjana Muda Ekonomi (Sumber Alam) dengan Kepujian, Sarjana Muda Perakaunan dengan Kepujian, Sarjana Muda Kaunseling dengan Kepujian dan Sarjana Muda Kewangan dengan Kepujian.

Fakulti amat mengalu-alukan kehadiran pelajar pada sesi akademik kali ini. Selamat datang dan tahniah kerana anda terpilih untuk menyambung pengajian di Universiti Malaysia Terengganu khususnya FPEPS. Kehidupan anda sebagai pelajar universiti telah bermula. Pelajar harus menghargai dan memanfaatkan peluang ini sebaik yang mungkin sepanjang 3 atau 4 tahun tempoh pengajian di UMT. Kami warga Fakulti akan sentiasa berusaha dan bersedia untuk membantu anda membina kejayaan sebagai pelajar yang cemerlang di UMT.

Fakulti sentiasa komited dalam usaha pembangunan pelajar dan penawaran program pengajian yang berkualiti dan berdaya saing. Di antaranya FPEPS telah menawarkan tiga program yang diiktiraf oleh badan profesional iaitu program Sarjana Muda Perakaunan yang mendapat pengiktirafan oleh MIA, ACCA, MICPA, ICAEW dan CPA Australia, manakala program Sarjana Muda Kaunseling yang diiktiraf oleh badan profesional Lembaga Kaunselor Malaysia dan yang terkini Sarjana Muda Kewangan diiktiraf oleh Malaysian Financial Planning Council (MFPC).

Selain itu, majoriti tenaga pengajar Fakulti memegang kelulusan PhD dari pelbagai universiti di dalam dan luar negara. Fakulti juga telah berjaya melaksanakan kerjasama dengan universiti luar negara menerusi program *outbound* dan *inbound mobility* seperti dengan Universiti Dongguk (Korea Selatan); Prince of Songkla University (Thailand); Universitas Airlangga (Indonesia) dan banyak lagi. Pelajar turut berpeluang untuk mengikuti pelbagai aktiviti bertaraf antarabangsa, kebangsaan mahupun yang dianjurkan oleh kelab pelajar melalui NREC, MAR'C, HISAAC, PEKA, TOURMAC dan POSESOS sepanjang bergelar mahasiswa dan mahasiswi di universiti.

Sebagai mahasiswa dan mahasiswi UMT, anda seharusnya peka dengan keperluan, peraturan dan syarat-syarat akademik yang terpakai di UMT supaya perjalanan pengajian anda di UMT lancar dan dapat menamatkan pengajian dengan jayanya. UMT mengamalkan mod PdP secara bersemuka dan interaktif bersama pelajar. Oleh demikian, pelajar hendaklah sentiasa berhubung dengan mentor, pensyarah atau Ketua Program untuk dapatkan nasihat dan bimbingan sekiranya menghadapi kesulitan dalam pelbagai situasi.

Akhir kata, diharapkan anda semua dapat merancang pengajian akademik dengan teratur dan berusaha bersungguh-sungguh untuk mencapai kecemerlangan. Tiada yang mustahil untuk dicapai sekiranya kita tekun berusaha dan sentiasa bersedia menempuh cabaran yang mendatang. Semoga usaha dan ikhtiar yang dilakukan ini akan sentiasa membuahkan hasil dan seterusnya memberi manfaat kepada agama, bangsa dan negara. Diharapkan agar pelajar dapat menggunakan sepenuhnya Buku Panduan ini sepanjang anda bergelar mahasiswa dan mahasiswi dalam bidang pengajian masing-masing.

Selamat Maju Jaya. Terima kasih.

Profesor Dr. Suriyani binti Muhamad

Dekan

Fakulti Perniagaan, Ekonomi dan Pembangunan Sosial
Universiti Malaysia Terengganu

KALENDAR AKADEMIK (SARJANA MUDA) SEMESTER 1: SESI 2024/2025



| TARIKH/MINGGU | AKTIVITI | CUTI UMUM |
|---|--|--|
| 1 – 5/10/2024 | PENDAFTARAN PELAJAR BAHARU DAN MINGGU JALINAN MESRA | |
| MINGGU 1-4 6/10/2024 – 2/11/2024 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Tambah & Gugur) - Permohonan Pindah Kredit Pelajar Tahun 1 - Permohonan Tangguh Pengajian | Hari Deepavali 31/10/2024 (Khamis) |
| MINGGU 5-7 3 – 23/11/2024 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Gugur) | |
| 24 – 30/11/2024 | CUTI PERTENGAHAN SEMESTER | |
| MINGGU 8 1 – 7/12/2024 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Gugur) | |
| MINGGU 9 8 – 14/12/2024 | KULIAH - Semakan dan Pengesahan Kursus | |
| MINGGU 10-13 15/12/2024 – 11/1/2025 | KULIAH | Hari Krismas 25/12/2024 (Rabu) |
| MINGGU 14 12 – 18/1/2025 | KULIAH - Cetakan Slip Peperiksaan - Penilaian Pengajaran (e-SPP/TEP) Secara Dalam Talian | |
| 19/1/2025 – 1/2/2025 | MINGGU ULANG KAJI | Israj Mikraj 27/1/2025 (Isnin) Tahun Baru Cina 29 & 30/1/2025 (Rabu & Khamis) |
| MINGGU 15-16 2/2/2025 – 15/2/2025 | PEPERIKSAAN AKHIR - Penilaian Pengajaran (e-SPP/TEP) Secara Dalam Talian | |
| 16/2/2025 – 15/3/2025 | CUTI ANTARA SEMESTER | Hari Ulang tahun Pertabalan Kebawah DYMM Sultan Terengganu 4/3/2025 (Selasa) |

PERINGATAN

- Pelajar boleh membuat semakan maklumat akademik melalui portal MyNemo di alamat <https://mynemo.umt.edu.my>
- Pelajar perlu membuat pengesahan kursus yang didaftarkan selewat-lewat nya pada minggu ke-9 pada semester semasa.
- Bagi pelajar tahun akhir, semakan layak bergraduat perlu dibuat dalam Modul Layak Bergraduat di dalam portal MyNemo (Menu Akademik).
- Pelajar dimohon merujuk kepada Peraturan Akademik UMT Edisi terkini berkaitan Peraturan Pendaftaran di dalam portal MyNemo (Menu Akademik).
- Layari facebook rasmi Pusat Pembangunan & Pengurusan Akademik (PPPA), UMT di <https://www.facebook.com/AkademikUMT/> untuk maklumat terbaharu dan terkini.

Nota : Maklumat di atas tertakluk kepada pindaan daripada semasa ke semasa.

KALENDAR AKADEMIK (SARJANA MUDA) SEMESTER II: SESI 2024/2025



| TARIKH/MINGGU | AKTIVITI | CUTI UMUM |
|--|--|--|
| MINGGU 1-3 16/3/2025 – 5/4/2025 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Tambah & Gugur) - Permohonan Pindah Kredit Pelajar Tahun 1 - Permohonan Tangguh Pengajian *(Kuliah pdp secara hibrid dari Minggu 1 – Minggu 3) | Nuzul Al-Quran 17/3/2025 (Isnin) Hari Raya Aidilfitri 31/3/2025 – 1/4/2025 (Isnin-Selasa) |
| MINGGU 4 6 – 12/4/2025 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Tambah & Gugur) - Permohonan Pindah Kredit Pelajar Tahun 1 - Permohonan Tangguh Pengajian *(Kuliah pdp secara bersemuka mulai minggu 4 dan seterusnya) | |
| MINGGU 5-7 13/4/2025 – 3/5/2025 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Gugur) | Hari Keputeraan Sultan Terengganu 26/4/2025 (Sabtu) Hari Keputeraan Sultan Terengganu (Kelepasan Am Negeri Terengganu) 27/4/2025 (Ahad) Hari Pekerja 1/5/2025 (Khamis) |
| 4 – 10/5/2025 | CUTI PERTENGAHAN SEMESTER | |
| MINGGU 8 11 – 17/5/2025 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Gugur) | Hari Wesak 12/5/2025 (Isnin) |
| MINGGU 9 18 – 24/5/2025 | KULIAH - Semakan dan Pengesahan Kursus | |
| MINGGU 10-13 25/5/2025 – 21/6/2025 | KULIAH | Hari Keputeraan YDP Agong 3/6/2025 (Selasa) Hari Arafah & Hari Raya Aidiladha 5 – 8/6/2025 (Khamis – Ahad) |
| MINGGU 14 22 – 28/6/2025 | KULIAH - Cetakan Slip Peperiksaan - Penilaian Pengajaran (e-SPP/TEP) Secara Dalam Talian | Awal Muharram 27/6/2025 (Jumaat) |
| 29/6/2025 – 5/7/2025 | MINGGU ULANG KAJI | |
| MINGGU 15-17 6 – 26/7/2025 | PEPERIKSAAN AKHIR - Penilaian Pengajaran (e-SPP/TEP) Secara Dalam Talian | |

PERINGATAN

- Pelajar boleh membuat semakan maklumat akademik melalui portal MyNemo di alamat <https://mynemo.umt.edu.my>
- Pelajar perlu membuat pengesahan kursus yang didaftarkan selewat-lewat nya pada minggu ke-9 pada semester semasa.
- Bagi pelajar tahun akhir, semakan layak bergraduat perlu dibuat dalam Modul Layak Bergraduat di dalam portal MyNemo (Menu Akademik).
- Pelajar dimohon merujuk kepada Peraturan Akademik UMT Edisi terkini berkaitan Peraturan Pendaftaran di dalam portal MyNemo (Menu Akademik).
- Layari *facebook* rasmi Pusat Pembangunan & Pengurusan Akademik (PPPA), UMT di <https://www.facebook.com/AkademiUMT/> untuk makluman terbaharu dan terkini.

Nota : Maklumat di atas tertakluk kepada pindaan daripada semasa ke semasa.

KALENDAR AKADEMIK (SARJANA MUDA) SEMESTER PENDEK: SESI 2024/2025



| TARIKH/MINGGU | AKTIVITI | CUTI UMUM |
|--|--|--|
| MINGGU 1-2 27/7/2025 – 9/8/2025 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Tambah & Gugur) - Permohonan Tangguh Pengajian | |
| MINGGU 3-4 10 – 23/8/2025 | KULIAH - Pendaftaran Kursus (Gugur) | |
| MINGGU 5 24 – 30/8/2025 | KULIAH - Semakan dan Pengesahan Kursus | |
| MINGGU 6-7 31/8/2025 – 13/9/2025 | KULIAH | Hari Kebangsaan 31/8/2025 (Ahad) Maulidur Rasul 5/9/2025 (Jumaat) |
| MINGGU 8 14 – 20/9/2025 | KULIAH - Cetakan Slip Peperiksaan - Penilaian Pengajaran (e-SPP/TEP) Secara Dalam Talian | Hari Malaysia 16/9/2025 (Selasa) |
| MINGGU 9 21 – 27/9/2025 | PEPERIKSAAN AKHIR - Penilaian Pengajaran (e-SPP/TEP) Secara Dalam Talian | |

PERINGATAN

- Pelajar boleh membuat semakan maklumat akademik melalui portal MyNemo di alamat <https://mynemo.umt.edu.my>
- Pelajar perlu membuat pengesahan kursus yang didaftarkan selewat-lewatnya pada minggu ke-5 pada semester semasa.
- Bagi pelajar tahun akhir, semakan layak bergraduasi perlu dibuat dalam Modul Layak Bergraduasi di dalam portal MyNemo (Menu Akademik).
- Pelajar dimohon merujuk kepada Peraturan Akademik UMT Edisi terkini berkaitan Peraturan Pendaftaran di dalam portal MyNemo (Menu Akademik).
- Layari *facebook* rasmi Pusat Pembangunan & Pengurusan Akademik (PPPA), UMT di <https://www.facebook.com/AkademikUMT/> untuk makluman terbaharu dan terkini.

Nota : Maklumat di atas tertakluk kepada pindaan daripada semasa ke semasa.

Pusat Pembangunan & Pengurusan Akademik, UMT

VISI, MISI, FUNGSI & OBJEKTIF UNIVERSITI



FUNGSI

- Mendokong misi universiti untuk menjadi pusat pembelajaran dan penyelidikan yang ulung dalam menyumbang kepada kemajuan manusia dan penerokaan ilmu dan juga kepada pembentukan kekayaan serta pembangunan negara.
- Menyediakan tenaga kerja terlatih yang mempunyai kemahiran profesional yang tinggi dan diperkukuhkan dengan disiplin diri serta membentuk ciri-ciri murni dan etika kerja yang positif.
- Melahirkan graduan yang peka kepada idea dalam pengurusan dan responsif kepada perubahan semasa serta menjadi 'role-model' kepada pelajar dan masyarakat.
- Memberi khidmat melalui penyebaran idea dan amalan baru serta mencari penyelesaian terhadap masalah semasa dalam masyarakat.
- Menjalinkan hubungan antara universiti, institusi-institusi lain dan industri demi kepentingan bersama dan pembangunan negara.
- Menyokong misi universiti untuk menjadi sebuah pusat penyelidikan dan pembelajaran yang teratur di samping menyediakan perkhidmatan yang baik dan penerokaan dalam pelbagai teknologi yang baru.

OBJEKTIF

- Menerokai ilmu dalam semua bidang yang berkaitan dengan Sains, Teknologi dan Pengurusan Sumber Alam melalui penyelidikan.
- Menyediakan kemudahan terkini (makmal, perpustakaan, pengkomputeran dan persekitaran) sebagai menyokong pembangunan ilmu, pembelajaran dan kesarjanaan.
- Menawarkan program pengajian yang cemerlang untuk memenuhi keperluan semasa dan masa hadapan.
- Menghasilkan graduan yang bertanggungjawab, berilmu, berkeyakinan dan berketrampilan.
- Memainkan peranan aktif dalam pembangunan sosial, ekonomi dan pendidikan melalui perkhidmatan pengembangan kepada masyarakat setempat dan kawasan Pantai Timur Semenanjung dan Malaysia, amnya.

LATAR BELAKANG UMT



Universiti Malaysia Terengganu (UMT) telah bermula dengan sebuah Pusat Perikanan dan Sains Samudera pada tahun 1979, yang menyediakan kemudahan latihan pelajar Program Perikanan dan Sains Samudera di samping menyediakan kemudahan penyelidikan untuk pensyarah. Melalui penstrukturan semula program akademik di UPM, keseluruhan Fakulti Perikanan dan Sains Samudera telah dipindahkan ke Terengganu dan diberi nama baru iaitu Fakulti Sains Gunaan dan Teknologi (FSGT) mulai Jun 1996. Turut ditubuhkan ialah Fakulti Sains dan Sastera Ikhtisas (FSSI) dan Pusat Pengajian Matrikulasi (PPM).

Mulai Jun 1996, kampus ini telah diiktiraf (secara dalaman UPM) sebagai sebuah pusat tanggungjawab dan dinamakan Universiti Pertanian Malaysia Cawangan Terengganu (UPMT) dan diketuai oleh seorang Rektor (designate). Jemaah Menteri dalam mesyuaratnya pada 5 Mei 1999 telah bersetuju meluluskan cadangan penubuhan Kolej Universiti Terengganu (KUT) berasaskan Pusat Perikanan dan Sains Samudera Universiti Pertanian Malaysia di Mengabang Telipot, Kuala Terengganu.

Perintah Kolej Universiti Terengganu (Perbadanan) 1999 (PUA 292) telah diluluskan oleh Dewan Rakyat pada 26 Julai 1999. KUT adalah Kampus bersekutu UPM dan pelajar akan dikurniakan ijazah dari UPM. KUT telah diberi kuasa autonomi sebagai Kolej Universiti Terengganu pada 1 Mei 2001. Pada 1 Julai 2001 KUT dengan rasminya telah bertukar nama sebagai Kolej Universiti Sains dan Teknologi Malaysia dengan singkatan KUSTEM.

Bermula pada 1 Februari 2007 bersamaan 13 Muharam 1428 H, tercipta satu lagi sejarah dalam sistem pendidikan di Malaysia. Dalam usaha mengukuhkan kedudukan IPTA Negara, enam buah Kolej Universiti telah melalui penjenamaan semula kolej-kolej universiti. Kini KUSTEM di kenali sebagai Universiti Malaysia Terengganu.

FAKULTI PERNIAGAAN, EKONOMI DAN PEMBANGUNAN SOSIAL

PRA-SISWAZAH

Fakulti Perniagaan, Ekonomi dan Pembangunan Sosial (FPEPS) ditubuhkan secara rasmi pada 1 Ogos 2019 selepas penjajaran baharu Universiti Malaysia Terengganu (UMT). Sebelum itu, fakulti telah melalui beberapa siri penstrukturan sejak penubuhan asal pada 2001. Penubuhan fakulti ini adalah bertujuan untuk memberi latihan akademik di dalam melahirkan lebih ramai tenaga profesional dalam bidang ekonomi, pengurusan, pemasaran, perakaunan, kewangan, pelancongan, psikologi dan kaunseling serta polisi awam demi memenuhi keperluan negara. Buat masa ini, FPEPS menawarkan 7 program pengajian pra siswazah seperti mana berikut :

| PROGRAM | TEMPOH |
|---|-----------|
| Sarjana Muda Kaunseling dengan Keupujian | 4 tahun |
| Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran) dengan Keupujian | 3.5 tahun |
| Sarjana Muda Ekonomi (Sumber Alam) dengan Keupujian | 3.5 tahun |
| Sarjana Muda Perakaunan dengan Keupujian | 3.5 tahun |
| Sarjana Muda Pengurusan (Pengajian Polisi) dengan Keupujian | 3.5 tahun |
| Sarjana Muda Pengurusan Pelancongan dengan Keupujian | 3 tahun |
| Sarjana Muda Kewangan dengan Keupujian | 3 tahun |

PASCA SISWAZAH STRUKTUR PENYELIDIKAN

FPEPS juga menawarkan program pengajian Sarjana Sains (M.Sc) dan Doktor Falsafah (Ph.D) di bawah struktur A iaitu secara penyelidikan menerusi bidang-bidang seperti Ekonomi, Pengajian Sosial, Kaunseling, Psikologi, Pemasaran, Pengurusan, Perakaunan, Kewangan dan Pelancongan.

STRUKTUR KERJA KURSUS

Selain itu, FPEPS turut menawarkan program Sarjana secara kerja kursus (Struktur C) seperti mana berikut :

- Sarjana Pentadbiran Perniagaan (MBA)
- Sarjana Pengurusan (Zon Pantai Bersepadu) (ICZM)
- Sarjana Kaunseling
- Sarjana Ekonomi



Maklumat Am

SISTEM PENGAJIAN DI UMT

UMT mengamalkan sistem semester. Terdapat dua semester untuk setiap sesi tahun pengajian dan tempoh untuk setiap semester ialah 18 minggu, lazimnya mengikut pecahan berikut:

| | |
|--------------------------|----------|
| Kuliah | 7 minggu |
| Cuti Pertengahan Semeter | 1 minggu |
| Kuliah | 7 minggu |
| Peperiksaan akhir | 3 minggu |

STRUKTUR KURIKULUM PROGRAM

Struktur kurikulum untuk program sarjana muda dibentuk berdasarkan falsafah dan matlamat UMT iaitu bagi mengeluarkan graduan-graduan yang berpengetahuan, berwibawa dengan mempunyai pelbagai kemahiran, termasuk keusahawanan dan kepimpinan. Terdapat tiga komponen kursus dalam kurikulum program iaitu Teras Universiti, Teras Program dan Elektif.



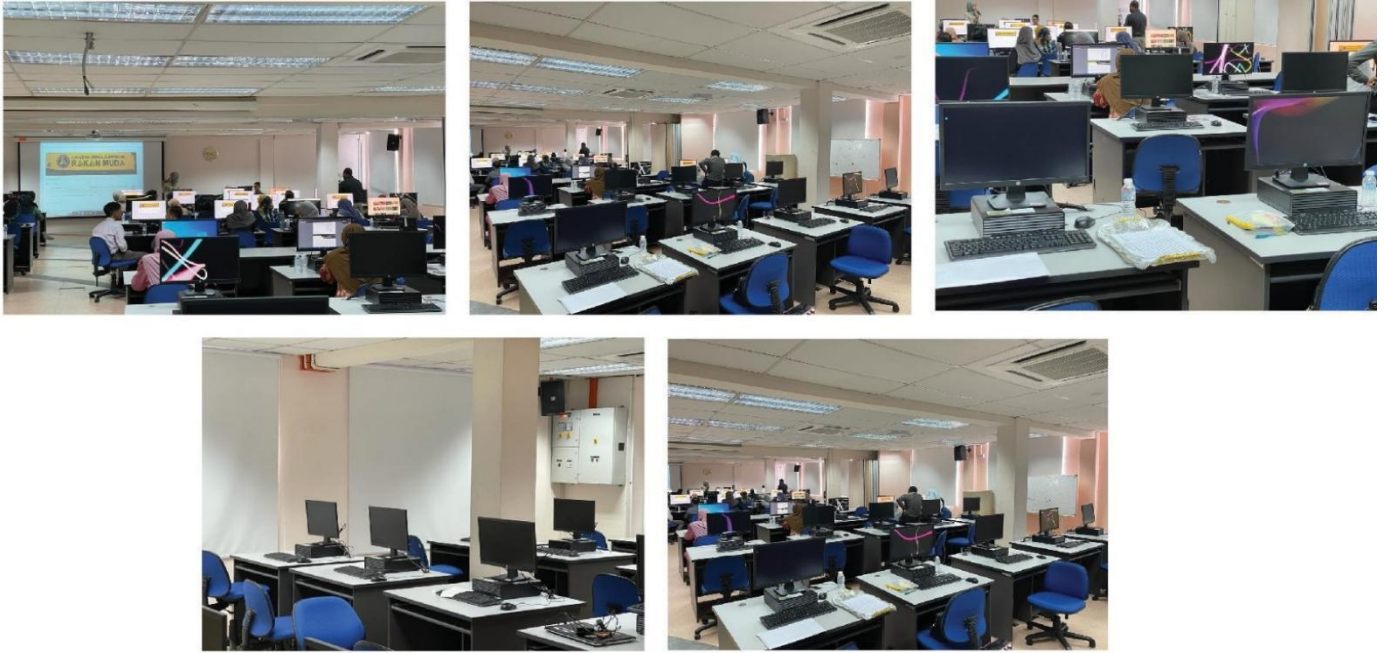
SISTEM PENGREDAN, GRED DAN MATA NILAIAN GRED

| Markah | Gred Abjad | Nilai Mata Gred | Keterangan Gred |
|----------------|------------|-----------------|-----------------|
| 80-100 | A | 4.00 | Cemerlang |
| 75-79 | A- | 3.75 | |
| 70-74 | B+ | 3.50 | Baik |
| 65-69 | B | 3.00 | |
| 60-64 | B- | 2.75 | |
| 55-59 | C+ | 2.50 | Memuaskan |
| 50-54 | C | 2.00 | |
| 45-49 | C- | 1.75 | Lemah |
| 40-44 | D | 1.00 | |
| 39 atau kurang | F | 0.00 | Gagal |

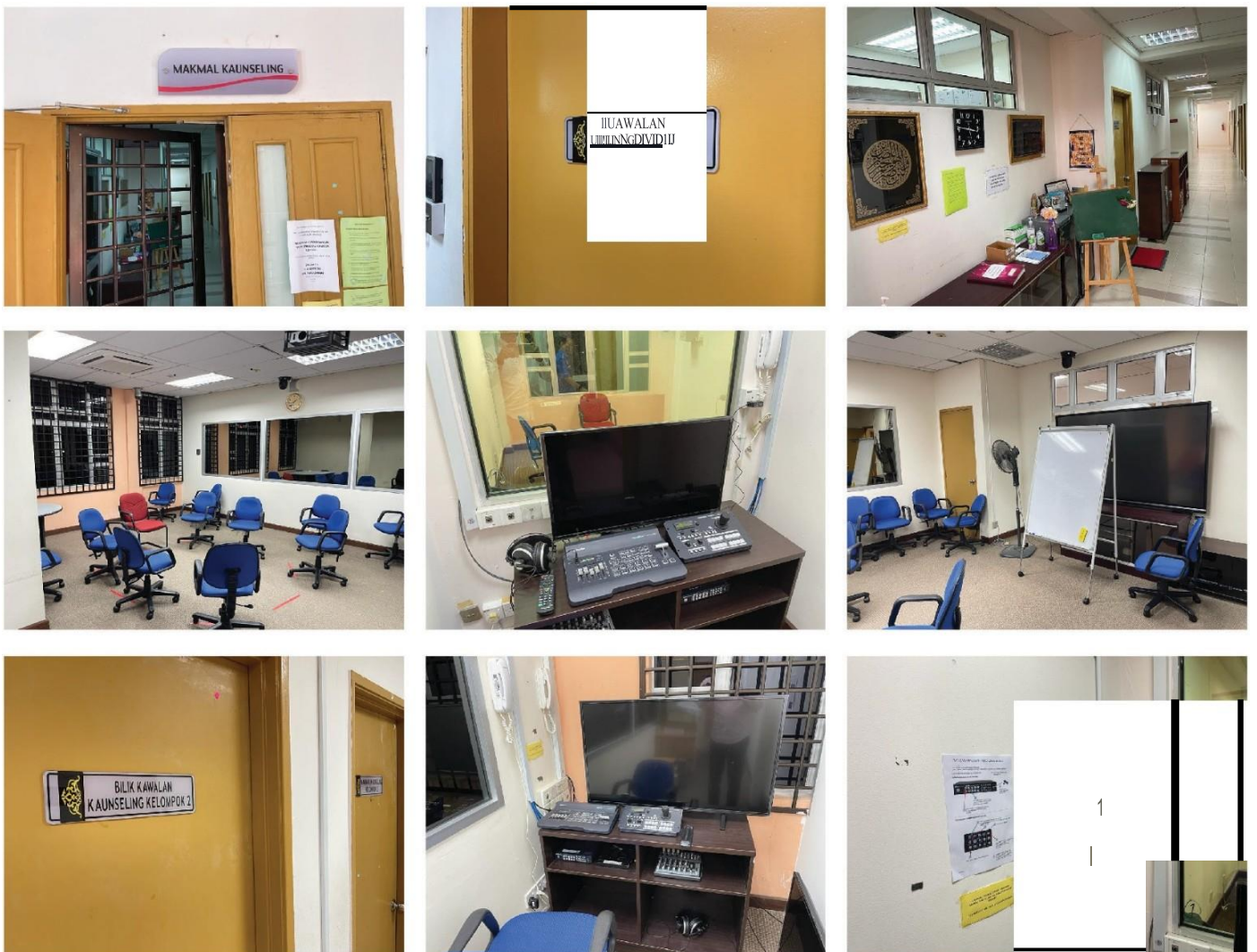
Skema Penggredan, Gred Abjad, Mata Nilaian Gred dan Keterangan Gred adalah seperti jadual berikut:

| PNGK | Klasifikasi Ijazah | |
|-----------|---------------------|-----------------------|
| | Dalam Bahasa Melayu | Dalam Bahasa Inggeris |
| 3.67-4.00 | Cemerlang | Distinction |
| 2.00-3.66 | Kepujian | Honours |

Kemudahan Makmal



Makmal Komputer



Makmal Kaunseling

Tugas dan Peranan Mentor

Mentor adalah sebagai asas dalam Bimbingan Siswa dan berperanan dalam membentuk kumpulan pelajar UMT yang dinamik, cergas, berketerampilan serta mempunyai sahsiah peribadi yang tinggi dan mempunyai bakat kepimpinan. Tugas-tugas mentor adalah :

- **Sebagai Pembimbing Siswa Kepada Pelajar**

Mentor adalah sebagai "Pembimbing Siswa" kepada siswa/siswi yang berada di bawah bimbingan mereka. Ini bermakna mentor adalah sebagai seorang rakan, kakak/abang, penasihat dan "role model" untuk siswa/siswi. Kecemerlangan pelajar di sepanjang pengajian di UMT adalah berhubung kait dengan nasihat yang diberi oleh pembimbing.

- **Mengadakan Perjumpaan Dengan Pelajar**

Mentor diminta mengadakan perjumpaan berkumpulan sekurang-kurangnya sekali dalam satu semester untuk kumpulan pelajar di bawah bimbingannya. Perjumpaan secara individu dengan pelajar perlu diadakan sekurang-kurangnya sekali sebulan untuk membolehkan pembimbing bertanya mengenai kemajuan dan perihal pelajar.

- **Memberi Motivasi Kepada Pelajar**

Mentor digalakkan memberi dorongan dan motivasi kepada siswa/siswi bukan sahaja mengenai akademik tetapi juga dalam pembentukan sahsiah pelajar. Pelajar perlu sentiasa didorong untuk memberikan prestasi yang terbaik dan mendapat keputusan yang cemerlang.

- **Memberi Nasihat Teknik Pembelajaran**

Mentor digalakkan memberikan panduan mengenai isu-isu pembelajaran yang berkaitan seperti teknik terbaik untuk mengulang-kaji, pengurusan masa dan segala yang berkaitan dengan pembelajaran.

- **Menyediakan Suasana Perjumpaan Kondusif**

Untuk menggalakkan pelajar berjumpa dengan Mentor, satu suasana kondusif perlu diwujudkan. Mentor sepatutnya mengkhususkan waktu pejabat sekurang-kurangnya dua jam seminggu untuk perjumpaan dengan pelajar di bawah sistem ini. Pembimbing juga hendaklah sentiasa menunjukkan kesediaan dalam membantu pelajar menyelesaikan masalah sama ada peribadi atau akademik. Komunikasi dengan pelajar perlu mengambil kira aspek-aspek keinsanan untuk membolehkan pelajar lebih selesa berjumpa dengan Mentor.

- **Membuat Perhubungan Rasmi dan Tidak Rasmi**

Mentor digalakkan mengadakan hubungan secara rasmi atau tidak rasmi dengan bapa atau penjaga siswa/siswi di bawah bimbingannya (misalnya dengan menulis surat atau sekadar menelefon keluarga pelajar). Keadaan ini sudah pasti akan mewujudkan suasana kekeluargaan di antara pembimbing dan pelajar.

- **Melibatkan Pelajar Dalam Aktiviti Fakulti**

Mentor sepatutnya cuba melibatkan pelajar di bawah bimbingan masing-masing dalam aktiviti-aktiviti Unit, Jabatan, Pusat Pengajian atau Universiti (misalnya jika mentor dilantik menjadi pengerusi sesuatu jawatankuasa kecil, cuba libatkan mereka jika ianya berkaitan). Secara tidak langsung ini akan membantu pelajar bagi mendapat pengalaman berguna yang tidak dapat diperolehi dari bilik kuliah.

- **Membantu Pelajar Memahami Sistem Akademik**

Mentor hendaklah membantu pelajar memahami sistem akademik di UMT seperti kurikulum pengajian, sistem semester, sistem pendaftaran, sistem peperiksaan dan pengecualian kursus.

- **Membantu Pelajar Dalam Perancangan Skema Pengajian**

Mentor hendaklah membantu pelajar dalam merancang skema pengajian mereka. Ini adalah mustahak terutama untuk pelajar yang mendapat pengecualian kredit yang banyak. Perancangan skema pengajian ini dapat membantu pelajar dalam menentukan agihan kredit paling optima setiap semester.

- **Merujuk Kepada Pakar**

Mentor harus dapat mengenalpasti masalah pelajar dan sekiranya perlu, pelajar dirujuk kepada pihak tertentu yang mempunyai kepakaran untuk menyelesaikan masalah tersebut.

Peraturan Pakaian dan Penampilan Pelajar Universiti Malaysia Terengganu

PERATURAN AM

- Setiap pelajar dikehendaki mempamerkan kad matrik sepanjang berada di dalam kampus.
- Setiap pelajar dilarang memakai pakaian atau aksesori yang melambangkan pertubuhan atau kumpulan tertentu yang boleh menimbulkan ketidakharmonian di dalam kampus.
- Setiap pelajar dilarang mempamerkan dalam apa-apa bentuk, unsur-unsur yang bertentangan dengan moral dan tatasusila atau mengandungi reka bentuk perkataan atau frasa yang tidak selari dengan nilai atau norma yang mulia.
- Setiap pelajar adalah tertakluk kepada syarat-syarat pakaian yang ditetapkan di bawah peraturan makmal atau di mana-mana tempat di dalam kampus yang mempunyai peraturannya yang tersendiri.



Contoh Penampilan Kad Matrik Pelajar

RAMBUT

- Pelajar hendaklah sentiasa berambut kemas dan rapi.
- Pelajar lelaki tidak dibenarkan menyimpan rambut panjang dan berekor di hadapan atau di belakang. rambut hendaklah tidak mencecah kolar baju.
- Berfesyen rambut keterlaluan bagi lelaki dan perempuan adalah dilarang.
- Mewarnakan rambut adalah dilarang sama sekali



Contoh Penampilan Rambut Pelajar

Polisi Universiti Malaysia Terengganu

PAKAIAN SEMASA BERADA DI DALAM KAMPUS DAN SEMASA MENGHADIRI ACARA RASMI



Contoh Penampilan Pakaian Pelajar

- Setiap pelajar hendaklah berpakaian yang bersesuaian sebagai seorang pelajar Universiti dengan menunjukkan kekemasan, kerapian dan kesopanan.
- Pelajar diwajibkan berpakaian sopan (baju kemeja, T-berkolar, berkasut, berseluar panjang, berskirt panjang di bawah paras lutut), ketika berada di bangunan kuliah / makmal / perpustakaan / pejabat atau kafetaria dan di luar bilik kediaman.
- Pelajar tidak dibenarkan memakai pakaian yang ketat atau jarang, mendedahkan tubuh badan (mana-mana anggota dari dada hingga ke lutut) dan berpakaian menjolok mata. Pelajar adalah dilarang berpakaian sepertimana di bawah ketika menghadiri kuliah atau apa-apa acara rasmi:-

- | | | |
|--------------------------------|------------------------|------------------------------|
| ✓ Berskirt di atas paras lutut | ✓ Berbaju tanpa lengan | ✓ Berseluar / berskirt ketat |
| ✓ Berbaju T tanpa kolar lengan | ✓ Berseluar jeans | ✓ Berselipar |

(Senarai di atas adalah tidak muktamad dan tertakluk kepada peraturan semasa Universiti)

- Berdasarkan faktor keselamatan, pemakaian purdah atau penutup muka semasa peperiksaan/penilaian akademik dijalankan atau dalam acara rasmi adalah dilarang.
- Semasa menghadiri apa-apa acara rasmi, pelajar lelaki diwajibkan berpakaian formal dengan berkemeja lengan panjang, bertali leher, berseluar panjang dan berkasut rasmi. Pelajar perempuan diwajibkan berbaju kurung atau memakai pakaian sopan dengan memakai baju melepasi paras punggung, memakai skirt labuh di bawah paras lutut atau berseluar panjang yang longgar dan berkasut rasmi.
- Pelajar juga perlu mematuhi tatacara berpakaian yang ditetapkan oleh Universiti dan penganjur dari masa ke semasa berdasarkan acara yang dijalankan.
- Semasa membuat urusan rasmi di mana-mana pejabat Universiti atau berada di dewan kuliah, pelajar juga tidak dibenarkan memakai topi atau bandana.
- Pelajar dilarang mempamerkan 'Tattoo' di mana-mana anggota tubuh badan. Bertindik bagi lelaki adalah dilarang sama sekali dan bertindik yang keterlaluan adalah juga dilarang bagi pelajar perempuan. Pelajar lelaki juga tidak dibenarkan memakai gelang tangan atau berpakaian menyerupai perempuan.

BARISAN PENGURUSAN FAKULTI

Pengurusan Fakulti



Dekan
Profesor Dr. Suriyani
Muhamad



Timbalan Dekan
(Akademik & HEP)
Profesor Madya Dr.
Azwadi Ali



Timbalan Dekan (Siswazah)
Profesor Madya Dr. Nik
Hazimah Nik Mat



Timbalan Dekan
(Bakat & Penyelidikan)
Profesor Madya Dr. Nazli Aziz



Penolong Pendaftar Kanan
Cik Wan Zawati Wan Jaafar



Penolong Pendaftar
Nur Nadia Amira Noley

KETUA PROGRAM PENGAJIAN



**SARJANA MUDA KAUNSELING
DENGAN KEPUJIAN**
DR. KAMARUL MD SHAH



**SARJANA MUDA PENGURUSAN
(PEMASARAN) DENGAN KEPUJIAN**
PROFESOR MADYA DR. SITI
FALINDAH PADLEE



**SARJANA MUDA EKONOMI (SUMBER
ALAM) DENGAN KEPUJIAN**
DR. MUHAMMAD NAJIT SUKEMI



**SARJANA MUDA PERAKAUNAN
DENGAN KEPUJIAN**
DR. WAN ZURIATI WAN ZAKARIA



**SARJANA MUDA PENGURUSAN (PENGAJIAN
POLIS) DENGAN KEPUJIAN**
PROFESOR MADYA DR. ROSYIDAH MUHAMAD



**SM PENGURUSAN PELANCONGAN
DENGAN KEPUJIAN**
DR. YUSNITA YUSOF



**SARJANA MUDA KEWANGAN DENGAN
KEPUJIAN**
DR. AHMAD SHAUQI HJ MOHAMAD ZUBIR

PRA-SISWAZAH



DR. NOOR FADHIHA MOKHTAR
SARJANA PENTADBIRAN
PERNIAGAAN

PASCA- SISWAZAH



DR. SITI SALINA ABDULLAH
SARJANA KAUNSELING



DR. MOHD NASIR NAWAWI
SARJANA EKONOMI



DR. ALEFF OMAR SHAH
SARJANA PENGURUSAN (ZON
PANTAI BERSEPADU)

SENARAI PENSYARAH



Prof. Madya Dr. Siti Falindah Padlee
Ph.D. (Monash Australia), M.Sc Mgmt (UTM), B.Sc.Mgmt Fin
(UUM), Bidang: Marketing
Ketua Program/Profesor Madya
Tel: 09-6684203
Email: siti.falindah@umt.edu.my



Prof. Madya Dr. Nik Hazimah Nik Mat
Ph.D. (Edith Cowan), M.Mgmt. (UIAM), B.Mgmt. (Tech.) (UTM)
Bidang: Pengurusan
Timb. Dekan Siswazah/Profesor Madya
09-6684430
nikhazimah@umt.edu.my



Dr. Noor Fadhiha Mokhtar
Ph.D. (Victoria), MBA (UiTM), BBA (Hons.) (UiTM), DBS (UiTM)
Bidang: Pemasaran
Pengerusi Bidang MBA/Pensyarah Kanan
09-6684197
noorfadhiha@umt.edu.my



Prof Madya Dr. Fahirah Syaliza Mokhtar
Ph.D. (UKM), LL.M (UKM), LLB Hons (UKM)
Bidang: Undang-Undang Perniagaan
Penasihat Undang-undang/Profesor Madya
09-6683659
fahirah.mokhtar@umt.edu.my



Prof. Madya Dr. Azizul Yadi Yaakop
Ph.D. (Surrey), MBA (UKM), BBA (UIAM)
Bidang: Pemasaran
Pengarah UMT-GEM/Profesor Madya
09-6684181
azizul_yadi@umt.edu.my

SENARAI PENSYARAH



Dr. Zuha Rosufila Abu Hasan
Ph.D. (Cardiff), MBA (UiTM), BBA Marketing (Hons.) (UiTM),
DBS (UiTM), PG Dip. Soc. Sc. Research Methods (Cardiff)
Bidang: Pemasaran
Pengarah PIJIM/Pensyarah Kanan
09-6684230
zuha@umt.edu.my



Profesor Hajah Dr. Yusliza Mohd Yusoff
Ph.D. (UiTM), MBA (USM), BBA (UPM)
Bidang: Pengurusan Sumber Manusia
Profesor
09-6684243
yusliza@umt.edu.my



Prof Madya Dr. Abdul Hafaz Ngah, CMILT
Ph.D. (UMP), M.Ed. (UTM), BBA (UKM)
Bidang: Pengurusan Operasi
Penyelaras Penerbitan Fakulti/Profesor Madya
09-6684573
hafaz.ngah@umt.edu.my



Prof. Madya Dr. Hayatul Safrah Salleh
DBA (UUM), MBA (Cardiff), B.Mgmt. (USM)
Bidang: Pemasaran
Penyelaras Latihan Industri/Profesor Madya
09-6684174
hayatul@umt.edu.my



Prof. Madya To' Puan Dr. Marhana Mohamed Anuar
Ph.D. (USM), MBA (Middlesex London), BSBA (Northern
Arizona)
Bidang: Pemasaran
Profesor Madya
09-6683290
marhana@umt.edu.my

SENARAI PENSYARAH



Prof. Madya Dr. Muhammad Abi Sofian Abdul Halim
Ph.D. (UMT), MBA (UKM), B.Music (UiTM)
Bidang: Pengurusan
Profesor Madya
09-6684805
abi.sofian@umt.edu.my



Prof. Madya Dr. Safiek Mokhlis
Ph.D. (Stirling), M. Ed. (OUM), M.Ed.M. (UniSZA), M.Sc. (UPM),
BBA (UPM)
Bidang: Pemasaran
Penyelaras PITA/Profesor Madya
09-6684323
safiek@umt.edu.my



Prof. Madya Dr. Siti Nur 'Atikah Zulkiffli
Ph.D. (Wollongong), MBA (UiTM), B. Mgmt. (Marketing)
(KUSTEM)
Bidang: Pengurusan
Penyelaras ALUMNI/Profesor Madya
09-6684812
atikahzulkiffli@umt.edu.my



Dr. Azlinzuraini Ahmad
Ph.D. (Leeds), M.Sc. (UPM), B.Sc. Agribusiness (UPM)
Bidang: Pengurusan
Penyelaras Audit Fakulti/Pensyarah Kanan
09-6684241
azlinzuraini@umt.edu.my



Dr. Juhaizi Mohd Yusof, CMILT, MMIM
Ph.D. (UniSZA), MBA (Wales), Cert. of Competency as 2nd
Mate FG
(Malaysian Marine Dept.)
Pensyarah Kanan
Bidang: Pengurusan
09-6685098 | juhaizi@umt.edu.my

SENARAI PENSYARAH



Dr. Junaidah Abd. Karim
Ph.D. Law (UM), LL.M (UKM), LL.B (Kent)
Bidang: Undang-Undang Buruh, Keselamatan dan
Kesihatan Pekerjaan
Penyelaras Data/Pensyarah Kanan
09-6684204
junaidah@umt.edu.my



Dr. Monizaihasra Mohamed
Ph.D. (UKM), MBA (UPM),
B.Mgmt. (Marketing) (KUSTEM),
Bidang: Pemasaran
Penyelaras Mobiliti/Pensyarah Kanan
09-6683493
monizamohamed@umt.edu.my



Dr. Nur Aishah Awi
Ph.D. (Coventry), M.Sc. QS (Operation Mgmt.) (UiTM), B.Sc.
(Statistics) (Hons.) (UiTM)
Bidang: Analitik Perniagaan
Penyelaras Kualiti/Pensyarah Kanan
09-6684151 | nuraihah@umt.edu.my



Dr. Nur Amalina Mohamad Zaki
Ph.D. (Griffith), MBA (Western Michigan), B.Sc. Bus. Admin.
(Indiana)
Bidang: Pemasaran
Pensyarah Kanan
09-6683708
amalina@umt.edu.my



Dr. Sarina Ismail
Ph.D. (UUM), MBA (UUM), Dip. IT (Swansea Institute)
Bidang: Pemasaran
Penyelaras E-Learning Fakulti/Pensyarah Kanan
09-6684847
sarina.ismail@umt.edu.my

SENARAI PENSYARAH



Dr. Wan Norhayati Mohamed
Ph.D. (UMT), M.Sc. (Mgmt.) (KUSTEM), BBA (Hons.) (UKM)
Bidang: Pengurusan
Penyelaras Siswazah/Pensyarah Kanan
09-6684173
wannor@umt.edu.my



En. Mohamad Syafiq Bin Sulaiman
Master in International Law (IIUM), Malaysia
Bachelor of Law with Honours (UniSZA), Malaysia
Bidang: Malaysian Law, International Law
Pensyarah
09-6684184 | syafiq@umt.edu.my



Dr. Mohd. Suhaimi Shamsudin
Ph. D (UMT), Master (ICZM) (UMT), B Eng. (Mechanical)
(USM)
Bidang: Pengurusan Strategik & Operasi
Penasihat Kelab Pelajar/Pensyarah
09-6684998
mohdsuhaimi.s@umt.edu.my



Dr. Anas M S Abukhalifa
Ph.D. in Business Administration (UM), Master of Public
Administration, (UM), Bcs. of Business Admin (IUG),
Bidang: Strategic Human Resource Management,
Organizational Behavior & Positive Psychology
Pensyarah
09-6683524 | Abukhalifa@umt.edu.my



Dr. Khalid Farooq
Ph.D. (UMT), Malaysia, MS (HRM), UCP, Lahore. Pakistan, MBA
(HRM) COMSATS, Wah Cantt. Pakistan
Bidang: Human Resource Management & Organizational
Behaviour
Pensyarah
09-6684190 | Khalid.farooq@umt.edu.my

PROGRAM SARJANA MUDA PENGURUSAN (PEMASARAN) DENGAN KEPUJIAN

Program ini adalah bagi pelajar yang ingin mengukuhkan pengetahuan dan kepakaran dalam bidang pemasaran. Pembelajaran dan pengajaran dikendalikan oleh tenaga pengajar dalam bidang pemasaran, pengurusan serta pemikir industri. Program ini dijalankan bagi memenuhi tanggungjawab sosial dengan menyediakan tenaga kerja terlatih yang memenuhi kehendak pasaran kerja semasa.

Objektif Program

- Menyampaikan dan memberi kefahaman mengenai konsep dan prinsip-prinsip pengurusan dan pemasaran.
- Menerapkan kompetensi pengurusan dan pemasaran dalam merancang, mengenalpasti, menganalisis dan menilai masalah.
- Memupuk sikap beretika, profesional dan yakin diri dalam kalangan siswazah.

Prospek Kerjaya

Pemasaran adalah berkait rapat dengan pembelian, peruncitan, penghasilan, jualan dan logistik. Siswazah Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran) berpotensi untuk menceburi kerjaya seperti wakil pemasaran, wakil jualan, eksekutif jualan, eksekutif pemasaran, pengurus jualan dan pengurus pemasaran.

Syarat Khas Program

Pelajar Tempatan

Lepasan STPM

- Lulus STPM dengan mendapat sekurang-kurangnya **Gred B-** dalam mana-mana **satu (1)** mata pelajaran berikut: **Ekonomi / Geografi / Perakaunan / Pengajian Perniagaan**;
- Mendapat sekurang-kurangnya **Gred C** pada peringkat **STPM** dalam mata pelajaran Matematik (M); atau mendapat sekurang-kurangnya **Kepujian (Gred C)** pada peringkat **SPM** dalam mata pelajaran Matematik;
- Mendapat sekurang-kurangnya **Lulus (Gred E)** pada peringkat **SPM** dalam mata pelajaran **Bahasa Inggeris**;
- Mendapat sekurang-kurangnya **Tahap 2 (Band 2.0)** dalam **Malaysian University English Test (MUET)**.

Lepasan Matrikulasi/Asasi

- Lulus Matrikulasi/Asasi dengan mendapat sekurang-kurangnya **Gred B-** dalam mana-mana dua (2) mata pelajaran berikut: **Matematik / Fizik / Ekonomi / Perakaunan / Pengurusan Perniagaan**;
- Mendapat sekurang-kurangnya **kepujian (Gred C)** dalam mata pelajaran Matematik dan lulus **(Gred E)** dalam mata pelajaran Bahasa Inggeris pada peringkat **SPM**;
- Mendapat sekurang-kurangnya **Tahap 2 (Band 2.0)** dalam **Malaysian University English Test (MUET)**.

Lepasan Diploma/Setaraf

- Memiliki Diploma atau kelulusan lain yang setaraf dan diperakukan oleh Senat Universiti;
- Mendapat sekurang-kurangnya **Tahap 2 (Band 2.0)** dalam **Malaysian University English Test (MUET)**.

SYARAT KEMASUKAN PELAJAR ANTARABANGSA

a) General Requirements.

- i. Senior High School/Senior Secondary School/ Other Certificates from the government schools (with the period of at least 11 to 12 years of study from primary to higher secondary); OR
- ii. GCE A' Level examination obtained at one sitting, OR
- iii. Any other certificate that is recognized by the Senate of the University as equivalent to the above

and

b) Language Requirements.

- i. Pass the Test of English Language as a Foreign Language (TOEFL iBT) at least 40, or
- ii. Pass the Test of English Language as a Foreign Language (TOEFL Essential (online)) at least 7.5, or
- iii. Pass the International English Language Testing System (IELTS) at least 5.0, OR
- iv. Pass the Malaysian University English Test (MUET at least Band 3.5)

* Applicants from the country where the official language is English Language must obtain at least credit in English Language Paper at higher secondary school level.

and

c) Programme's Specific Requirements.

Jumlah Kredit untuk Bergraduat

Jumlah minimum kredit untuk bergraduat ialah **128** jam kredit. Agihan kredit mengikut kategori kursus adalah seperti berikut:

| Kursus | Jumlah Jam Kredit | |
|------------------|-------------------|--------------|
| | UMT | Antarabangsa |
| Teras Universiti | 14 | 12 |
| Teras Program | 54 | 54 |
| Pengkhususan | 33 | 33 |
| Elektif | 15 | 17 |
| Latihan Industri | 12 | 12 |
| JUMLAH | 128 | 128 |

Kurikulum Program

KURSUS TERAS UNIVERSITI

| Kod | Nama Kursus | Kredit | Program | |
|---------|--|--------|-----------|--------------|
| | | | UMT | ANTARABANGSA |
| MPU3223 | Asas Keusahawanan | 3 | √ | |
| COM3112 | Seni Komunikasi | 2 | √ | |
| COM3011 | Santuni Komuniti | 1 | √ | |
| CCXXXX | Ko-Kurikulum | 2 | √ | √ |
| MPU3352 | Integriti dan Anti-Rasuah | 2 | √ | √ |
| MPU3132 | Penghayatan Etika dan Peradaban | 2 | √ | |
| MPU3142 | Falsafah dan Isu Semasa | 2 | √ | |
| MPU3143 | Communicative Malay Language | 3 | | √ |
| MPU3132 | Appreciation of Ethics and Civilizations | 2 | | √ |
| BBB3023 | Public Speaking | 3 | | √ |
| | JUMLAH | | 14 | 12 |

KURSUS TERAS PROGRAM (54 JAM KREDIT)

| Kod | Nama Kursus | Kredit |
|---------|--|-----------|
| MGM3003 | Prinsip Pengurusan | 3 |
| MGM3013 | Prinsip Pemasaran | 3 |
| MGM3043 | Gelagat Organisasi | 3 |
| ECO3033 | Mikroekonomi | 3 |
| ECO3043 | Makroekonomi | 3 |
| MGM3033 | Statistik Perniagaan dan Pengurusan | 3 |
| MGM3063 | Kaedah Kuantitatif dalam Pembuatan Keputusan | 3 |
| MGM3073 | Pengurusan Sumber Manusia | 3 |
| ACT3013 | Asas Perakaunan Perniagaan | 3 |
| FNC3013 | Kewangan Pengurusan | 3 |
| MGM3103 | Sistem Maklumat Pengurusan | 3 |
| MGM3113 | Pengurusan Operasi dan Kualiti | 3 |
| MGM3143 | Undang-Undang Komersial | 3 |
| MGM3153 | Perniagaan Antarabangsa | 3 |
| MGM3163 | Keusahawanan | 3 |
| MGM3213 | Pengurusan Strategik | 3 |
| MGM3223 | Etika Perniagaan | 3 |
| MGM3283 | Komunikasi Perniagaan | 3 |
| | JUMLAH | 54 |

PENGGHUSUSAN (33 JAM KREDIT)

| Kod | Nama Kursus | Kredit |
|---------|--------------------------------|-----------|
| MGM3023 | Pengurusan Pemasaran | 3 |
| MGM3173 | Pemasaran Perkhidmatan | 3 |
| MGM3083 | Kelakuan Pengguna | 3 |
| MGM3123 | Penyelidikan Pemasaran | 3 |
| MGM3183 | Pengurusan Produk | 3 |
| MGM3233 | Pemasaran Antarabangsa | 3 |
| MGM3133 | Komunikasi Pemasaran Bersepadu | 3 |
| MGM3193 | Strategi Penetapan Harga | 3 |
| MGM3243 | Pengurusan Peruncitan | 3 |
| MGM3053 | Pemasaran Sosial | 3 |
| MGM3093 | Pemasaran Elektronik | 3 |
| | JUMLAH | 33 |

KURSUS ELEKTIF (15 ATAU 17 JAM KREDIT)

1. Bagi pelajar UMT, mereka perlu mendaftar lima belas (15) jam kredit. Manakala bagi pelajar Antarabangsa, pelajar perlu mendaftar tujuh belas (17) jam kredit.
2. Elektif Program mempunyai dua bahagian iaitu Kursus Elektif Terhad dan Kursus Elektif Bebas. Pelajar perlu memilih kursus-kursus di bawah elektif tersebut bagi melengkapkan jumlah keseluruhan pengambilan kursus bagi Elektif Program.

Kursus Elektif Terhad (12 Jam Kredit)

| Kod | Nama Kursus | Kredit |
|---------|---------------------------------|--------|
| MGM3253 | Pemasaran Langsung | 3 |
| MGM3262 | Pengurusan Barang dan Pembelian | 2 |
| MGM3273 | Undang-Undang Buruh | 3 |
| MGM4983 | Projek Ilmiah Tahun Akhir I | 3 |
| MGM4993 | Projek Ilmiah Tahun Akhir II | 3 |

Kursus Elektif Bebas

1. Bagi pelajar UMT, mereka perlu mendaftar tiga (3) jam kredit kursus elektif bebas daripada mana-mana pusat pengajian.
2. Manakala bagi pelajar Antarabangsa, mereka perlu mendaftar lima (5) jam kredit kursus elektif bebas daripada mana-mana pusat pengajian.

Pengecualian kursus

Pelajar yang layak boleh memohon pengecualian bagi kursus dalam senarai di bawah.

| Kod | Nama Kursus | Kredit |
|---------|----------------------|--------|
| MGM3003 | Prinsip Pengurusan | 3 |
| MGM3013 | Prinsip Pemasaran | 3 |
| MGM3023 | Pengurusan Pemasaran | 3 |
| MGM3043 | Gelagat Organisasi | 3 |

OBJEKTIF PEMBELAJARAN PROGRAM (PROGRAM EDUCATIONAL OBJECTIVES – PEO)

- Program Sarjana Muda Pengurusan (Pemasaran) akan menghasilkan graduan yang;
- Berpengetahuan dan berkemahiran dalam bidang pengurusan dan pemasaran selari dengan kehendak industri.
- Berkomunikasi dengan berkesan, mempamerkan ciri-ciri kepimpinan yang berkualiti dalam kerja berpasukan.
- Berkebolehan menyelesaikan masalah pengurusan secara profesional dan beretika.
- Melahirkan graduan yang berupaya memahami dan menangani isu-isu semasa pengurusan dan pemasaran, serta mempunyai tanggungjawab professional dan etika.

HASIL PEMBELAJARAN PROGRAM

Pada akhir program ini, graduan akan dapat:

PLO1 – Pengetahuan

Menghuraikan prinsip, konsep dan teori dalam bidang pengurusan dan pemasaran.

PLO2 –Kemahiran teknikal/praktikal/psikomotor

Mempamerkan kemahiran melaksanakan fungsi-fungsi pengurusan organisasi dan aktiviti-aktiviti pemasaran.

PLO3 – Kemahiran berfikir dan saintifik

Berkebolehan mengaplikasi pengetahuan untuk menyelesaikan masalah yang berkaitan dalam pengurusan dan pemasaran.

PLO4 – Kemahiran komunikasi

Menyampaikan idea dengan jelas, berkesan dan yakin secara lisan dan bertulis.

PLO5 – Kemahiran sosial, kerja berkumpulan dan tanggungjawab

Berupaya untuk bekerja secara individu dan berpasukan dalam organisasi.

PLO6 – Nilai, etika, moral dan profesionalisme

Mengamalkan nilai-nilai etika dalam fungsi-fungsi pengurusan bagi memenuhi tanggungjawab sosial, budaya dan persekitaran.

PLO7 – Pembelajaran sepanjang hayat dan pengurusan maklumat

Menghayati keperluan pembelajaran sepanjang hayat.

PLO8 – Kemahiran pengurusan dan keusahawanan

Mengamalkan ciri-ciri keusahawanan untuk pembangunan sendiri.

PLO9 – Kemahiran kepimpinan

Mempamerkan kemahiran kepimpinan yang berhemah dan dapat menyesuaikan diri untuk memikul tanggungjawab dalam organisasi dan komuniti.

PLO10 – Kemahiran Digital

Mengaplikasikan kemahiran digital di dalam bidang pengurusan dan pemasaran tradisi.

PLO11- Kemahiran Numerasi

Mampu mengaplikasi teknik kuantitatif dalam menyelesaikan masalah.

BAHASA MODEN

Dalam usaha melahirkan mahasiswa yang holistik dan sesuai dengan keperluan pasaran kerja, Universiti Malaysia Terengganu menggalakkan pelajar-pelajar untuk menguasai kemahiran berkomunikasi dalam satu bahasa ketiga. Untuk tujuan tersebut, Pusat Pendidikan Asas dan Lanjutan (PPAL) menawarkan pakej kursus bahasa moden berikut sebagai kursus elektif:

| Bil. | Kod Kursus | Nama Kursus | Kredit |
|-------------|-------------------|---|---------------|
| 1. | BBB3013 | Bahasa Arab I (Arabic Language I) | 3(3+0) |
| 2. | BBB3023 | Bahasa Arab II (Arabic Language II) | 3(3+0) |
| 3. | BBB3033 | Bahasa Arab III (Arabic Language III) | 3(3+0) |
| 4. | BBJ3013 | Bahasa Jepun I (Japanese Language I) | 3(3+0) |
| 5. | BBJ3023 | Bahasa Jepun II (Japanese Language II) | 3(3+0) |
| 6. | BBJ3033 | Bahasa Jepun III (Japanese Language III) | 3(3+0) |
| 7. | BBC3013 | Bahasa Mandarin I (Mandarin Language I) | 3(3+0) |
| 8. | BBC3023 | Bahasa Mandarin II (Mandarin Language II) | 3(3+0) |
| 9. | BBC3033 | Bahasa Mandarin III (Mandarin Language III) | 3(3+0) |
| 10. | BBP3013 | Bahasa Perancis I (French Language I) | 3(3+0) |
| 11. | BBP3023 | Bahasa Perancis II (French Language II) | 3(3+0) |
| 12. | BBP3033 | Bahasa Perancis III (French Language III) | 3(3+0) |
| 13. | BBS3013 | Bahasa Sepanyol I (Spanish Language I) | 3(3+0) |
| 14. | BBS3023 | Bahasa Sepanyol II (Spanish Language II) | 3(3+0) |
| 15. | BBS3033 | Bahasa Sepanyol III (Spanish Language III) | 3(3+0) |
| 16. | BBK3013 | Bahasa Korea I (Korean Language I) | 3(3+0) |
| 17. | BBK3023 | Bahasa Korea II (Korean Language II) | 3(3+0) |
| 18. | BBK3033 | Bahasa Korea III (Korean Language III) | 3(3+0) |
| 19. | BBJ3013 | Bahasa Jerman I (German Language I) | 3(3+0) |
| 20. | BBJ3023 | Bahasa Jerman II (German Language II) | 3(3+0) |
| 21. | BBJ3033 | Bahasa Jerman III (German Language III) | 3(3+0) |

SKEMA PROGRAM

PELAJAR TEMPATAN

| KOD | NAMA KURSUS | JAM KREDIT | PRA-SYARAT | KOD | NAMA KURSUS | JAM KREDIT | PRA-SYARAT |
|---------------------------|--|---------------------|------------|------------|-------------------------------------|---------------------|------------------------------|
| SEMESTER 1 | | | | SEMESTER 2 | | | |
| MPU3223 | Asas Keusahawanan | 3 (3+0) | | MPU3352 | Integriti dan Anti-Rasuah | 2 (0+2) | |
| ACT3013 | Asas Perakaunan Perniagaan | 3 (3+0) | | ECO3043 | Makroekonomi | 3 (3+0) | |
| ECO3033 | Mikroekonomi | 3 (3+0) | | MGM3023 | Pengurusan Pemasaran | 3 (3+0) | |
| MGM3003 | Prinsip Pengurusan | 3 (3+0) | | MGM3033 | Statistik Perniagaan dan Pengurusan | 3 (3+0) | |
| MGM3013 | Prinsip Pemasaran | 3 (3+0) | | MGM3043 | Gelagat Organisasi | 3 (3+0) | |
| COM3112 | Seni Komunikasi | 2 (2+0) | | MPU3132 | Penghayatan Etika dan Peradaban | 2 (2+0) | |
| | | | | MPU3142 | Falsafah dan Isu Semasa | 2 (2+0) | |
| | | | | CCXXXXX | Ko-Kurikulum | 2 | |
| JUMLAH | | 17 | | JUMLAH | | 20 | |
| SEMESTER 3 | | | | SEMESTER 4 | | | |
| MGM3053 | Pemasaran Sosial | 3 (3+0) | | MGM3293 | Sistem Maklumat Pengurusan | 3 (3+0) | |
| FNC3013 | Kewangan Pengurusan | 3 (3+0) | | MGM3113 | Pengurusan Operasi dan Kualiti | 3 (3+0) | |
| MGM3063 | Kaedah Kuantitatif dalam Pembuatan Keputusan | 3 (3+0) | | MGM3123 | Penyelidikan Pemasaran | 3 (3+0) | |
| MGM3073 | Pengurusan Sumber Manusia | 3 (3+0) | | MGM3133 | Komunikasi Pemasaran Bersepadu | 3 (3+0) | |
| MGM3083 | Kelakuan Pengguna | 3 (3+0) | | MGM3143 | Undang-Undang Komersial | 3 (3+0) | |
| MGM3093 | Pemasaran Elektronik | 3 (3+0) | | | Elektif 1 | 3 | |
| COM3011 | Santuni Komuniti | 1 (1+0) | | | Elektif 2 | 2 | |
| JUMLAH | | 19 | | JUMLAH | | 20 | |
| SEMESTER 5 | | | | SEMESTER 6 | | | |
| MGM3153 | Perniagaan Antarabangsa | 3 (3+0) | | MGM3283 | Komunikasi Perniagaan | 3 (3+0) | |
| MGM3163 | Keusahawanan | 3 (3+0) | | MGM3213 | Pengurusan Strategik | 3 (3+0) | |
| MGM3173 | Pemasaran Perkhidmatan | 3 (3+0) | | MGM3223 | Etika Perniagaan | 3 (3+0) | |
| MGM3183 | Pengurusan Produk | 3 (3+0) | | MGM3233 | Pemasaran Antarabangsa | 3 (3+0) | |
| MGM3193 | Strategi Penetapan Harga | 3 (3+0) | | MGM3243 | Pengurusan Peruncitan | 3 (3+0) | |
| MGM4983 | PITA I/ Elektif 3 | 3 (0+3)/ 3 (3+0) | | MGM4993 | PITA II / Elektif 5 | 3 (0+3)/ 3 (3+0) | MGM4983 syarat PITA II |
| | Elektif 4 | 2 (2+0) | | | Elektif 6 | 2 (2+0) | |
| JUMLAH | | 20 | | JUMLAH | | 20 | |
| SEMESTER 7 | | | | | | | |
| MGM49712 | Latihan Industri | 12 (0+12) | | | | | |
| JUMLAH | | 12 | | | | | |
| JUMLAH KREDIT KESELURUHAN | | 128 | | | | | |

Nota:

1. Pelajar wajib mengikuti Program Survival dan Keselamatan Air sebagai syarat bergraduat.
2. Jumlah jam kredit kursus elektif yang perlu diambil oleh pelajar dalam program pengajian adalah tertakluk kepada jumlah jam kredit elektif yang ditetapkan oleh program pengajian tersebut untuk memenuhi kelayakan bergraduat dan tidak tertakluk kepada bilangan kursus elektif yang diambil.
3. Senarai kursus elektif yang boleh diambil oleh pelajar dalam program pengajian adalah merujuk kepada penawaran kursus yang tertera dalam buku panduan program pengajian fakulti tersebut dan juga fakulti lain.

ANTARABANGSA

| CODE | COURSE NAME | CREDIT HOURS | PRE-REQUISITE | CODE | COURSE NAME | CREDIT HOURS | PRE-REQUISITE |
|-------------------|---|---------------------|---------------|-------------------|--|---------------------|---------------------------------|
| SEMESTER 1 | | | | SEMESTER 2 | | | |
| MPU3143 | Communicative Malay Language | 3 (3+0) | | MPU3322 | Integrity and Anti-Corruption | 2 (0+2) | |
| ACT3013 | Business Accounting | 3 (3+0) | | ECO3043 | Macroeconomics | 3 (3+0) | |
| ECO3033 | Microeconomics | 3 (3+0) | | MGM3023 | Marketing Management | 3 (3+0) | |
| MGM3003 | Principles of Management | 3 (3+0) | | MGM3033 | Business and Management Statistics | 3 (3+0) | |
| MGM3013 | Principles of Marketing | 3 (3+0) | | MGM3043 | Organizational Behavior | 3 (3+0) | |
| CCXXXXX | Co-Curriculum | 2 | | BBB3023 | Public Speaking | 3 (3+0) | |
| | | | | MPU3132 | Appreciation of Ethics and Civilizations | 2 (2+0) | |
| Total | | 17 | | Total | | 19 | |
| SEMESTER 3 | | | | SEMESTER 4 | | | |
| MGM3053 | Social Marketing | 3 (3+0) | | MGM3293 | Management Information System | 3 (3+0) | |
| FNC3013 | Managerial Finance | 3 (3+0) | | MGM3113 | Operations and Quality Management | 3 (3+0) | |
| MGM3063 | Quantitative Methods in Decision Making | 3 (3+0) | | MGM3123 | Marketing Research | 3 (3+0) | |
| MGM3073 | Human Resource Management | 3 (3+0) | | MGM3133 | Integrated Marketing Communications | 3 (3+0) | |
| MGM3083 | Consumer Behavior | 3 (3+0) | | MGM3143 | Commercial Laws | 3 (3+0) | |
| MGM3093 | Electronic Marketing | 3 (3+0) | | | Elective 2 | 3 (3+0) | |
| | Elective 1 | 2 (2+0) | | | Elective 3 | 2 (2+0) | |
| Total | | 20 | | Total | | 20 | |
| SEMESTER 5 | | | | SEMESTER 6 | | | |
| MGM3153 | International Business | 3 (3+0) | | MGM3283 | Business Communication | 3 (3+0) | |
| MGM3163 | Entrepreneurship | 3 (3+0) | | MGM3213 | Strategic Management | 3 (3+0) | |
| MGM3173 | Services Marketing | 3 (3+0) | | MGM3223 | Business Ethics | 3 (3+0) | |
| MGM3183 | Product Management | 3 (3+0) | | MGM3233 | International Marketing | 3 (3+0) | |
| MGM3193 | Pricing Strategies | 3 (3+0) | | MGM3243 | Retailing Management | 3 (3+0) | |
| MGM4983 | Final Year Project I / Elective 4 | 3 (0+3)/ 3 (3+0) | | MGM4993 | Final Year Project II / Elective 6 | 3 (0+3)/ 3 (3+0) | MGM4983 pre-requisite FYP II |
| | Elective 5 | 2 (2+0) | | | Elective 7 | 2 (2+0) | |
| Total | | 20 | | Total | | 20 | |
| SEMESTER 7 | | | | | | | |
| MGM49712 | Industrial Training | 12 (0+12) | | | | | |
| Total | | 12 | | | | | |
| TOTAL CREDIT | | 128 | | | | | |

Notes:

- Students are required to undertake the Survival and Water Safety Program as a condition to graduate.
- The number of elective course credit hours that must be taken by students in the program of study is subject to the number of elective credit hours set by the program of study to meet graduate qualifications and is not subject to the number of elective courses taken.
- The list of elective courses that can be taken by students in the program of study refers to the course offerings listed in the handbook of the study program of the faculty and other faculties.

Sinopsis Kursus

MGM3003 Prinsip Pengurusan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Analisis terhadap teori, prinsip, teknik dan alat-alat asas pengurusan dengan penumpuan terhadap aktiviti-aktiviti pengurusan yang berkaitan dengan bidang atau fungsi untuk sesebuah organisasi perniagaan dan bukan perniagaan. Penekanan juga akan diberikan terhadap pendekatan bersistem.

MGM3013 Prinsip Pemasaran

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Pemasaran merupakan fungsi perniagaan yang mengenal pasti keperluan dan kehendak pelanggan, menentukan sasaran pasaran yang terbaik untuk dimasuki, merekabentuk keluaran atau perkhidmatan, dan program-program untuk pasaran yang dipilih. Prinsip dan konsep yang berkaitan dengan fungsi pemasaran seperti keluaran /perkhidmatan; pengagihan; promosi; penentuan harga; perancangan dan pengurusan pemasaran dibincangkan.

MGM3023 Pengurusan Pemasaran

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kefahaman tentang aplikasi teori pengurusan pemasaran yang telah digunakan organisasi perniagaan. Tajuk-tajuk utama seperti memahami pengurusan pemasaran, menganalisis peluang-peluang pemasaran, membentuk strategi-strategi pemasaran, merancang program-program pemasaran, dan mengurus usaha-usaha pemasaran. Konsep pemasaran dalam persekitaran perniagaan moden; gelagat dan keputusan pembelian pengguna; keputusan dan strategi-strategi berkaitan campuran pemasaran seperti strategi produk dan penentuan harga, dasar promosi pengagihan. Kursus ini juga meliputi perancangan, pelaksanaan dan kawalan program pemasaran.

MGM3033 Statistik Perniagaan dan Pengurusan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memperkenalkan pelajar kepada konsep asas statistik dalam konteks pengurusan dan pengurusan perniagaan. Fokus statistik deskriptif adalah untuk meringkaskan dan mempersembahkan data, manakala untuk analisis statistik, ia meliputi topik seperti taburan persampelan, anggaran, ujian hipotesis, dan regresi dan korelasi linear mudah.

MGM3043 Gelagat Organisasi

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini membincangkan tentang pelbagai teori gelagat organisasi yang ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan dan kefahaman pelajar dalam bidang ini pada peringkat individu, kumpulan dan organisasi. Isu berkaitan dengan nilai, sikap, personaliti, persepsi dan ciri-ciri, motivasi ditempat kerja dan tekanan kerja turut dibincangkan. Akhir sekali, kursus ini memfokus kepada rekabentuk organisasi, rekabentuk kerja, budaya organisasi, dan perubahan organisasi pada peringkat sistem ataupun peringkat organisasi.

MGM3053 Pemasaran Sosial

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Aplikasi kaedah pemasaran dalam penyebaran idea untuk mempengaruhi sikap dan tindakan kumpulan sasaran. Penekanan kepada analisis persekitaran dan orientasi kumpulan sasaran dalam membentuk pelan pemasaran sosial. Penggunaan teknik pemasaran (8P) sebagai mekanisme pemetakan dan perancangan strategi pemasaran. Fokus kepada penilaian program pemasaran sosial dan sistem kawalan.

MGM3063 Kaedah Kuantitatif Dalam Pembuatan Keputusan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memberikan fokus kepada penggunaan teknik kuantitatif untuk membuat keputusan dalam pengurusan perniagaan. Antara tajuk yang terlibat ialah pembentukan model, teori keputusan, teori kawalan inventori, pemrograman linear menggunakan graf, kaedah simplex dan analisis kepekaan, teori garisan mengunggu, simulasi, PERT/CPM dan lain-lain.

MGM3073 Pengurusan Sumber Manusia

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memberi penekanan kepada konsep pengantara-muka di antara pengurus sumber manusia dan pengurus lain dalam melaksanakan aktiviti-aktiviti pengurusan sumber manusia seperti perancangan gunatenaga, pengambilan pekerja, pemilihan, latihan dan pembangunan, pemberian ganjaran serta penamatan perkhidmatan. Ia menumpukan kepada teknik serta kaedah meningkatkan keberkesanan organisasi melalui amalan-amalan pengurusan sumber manusia yang betul.

MGM3083 Kelakuan Pengguna

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini melengkapkan pelajar dengan pengetahuan dan pemahaman mengenai aspek-aspek penting kelakuan pengguna yang merangkumi perolehan, penggunaan dan pelupusan barangan dan perkhidmatan oleh unit-unit pembuat keputusan. Meneliti ciri-ciri pengguna individu, faktor-faktor dalaman seperti sikap, motivasi, personaliti, persepsi dan faktor-faktor luaran seperti keluarga, kumpulan rujukan, sosial dan budaya.

MGM3093 Pemasaran Elektronik

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini akan membincangkan isu-isu strategi pemasaran dan pengurusan dari perspektif pemasaran elektronik. Fokus kepada penggunaan pemasaran internet dan penggunaan e-dagang, peluang dan risiko pemasaran melalui internet dan pelaksanaan strategi pemasaran internet dan peruncitan maya dalam pemasaran.

MGM3103 Sistem Maklumat Pengurusan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Merangkumi teori-teori komunikasi di dalam organisasi, psikologi pemprosesan maklumat manusia, sains pembuatan keputusan dan model-model asas di sebalik sistem maklumat, sistem-sistem sokongan, penentuan-penentuan keperluan maklumat, dan pembangunan, perlaksanaan dan pengurusan sumber-sumber sistem maklumat.

MGM3113 Pengurusan Operasi dan Kualiti

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini membincangkan tentang peranan strategik pengurusan kualiti dan operasi dan bagaimana ia dihubungkan dengan lain-lain kefungisian organisasi. Peranan dan fungsi pengurus operasi ialah membincangkan secara terperinci segala isu dan masalah dan mengenalpasti pendekatan terbaik dalam menanganinya. Prinsip operasi yang digunakan bagi menyelesaikan isu dan masalah akan dihuraikan.

MGM3123 Penyelidikan Pemasaran

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Menerangkan teori asas dan prosedur-prosedur dalam mengenal pasti peluang dan masalah pemasaran. Membincangkan kaedah penyelesaian sistematik dengan reka bentuk penyelidikan, pengukuran dan skala, mereka bentuk instrumen, pengumpulan data, penganalisan serta membuat keputusan dan penyediaan laporan penyelidikan.

MGM3133 Komunikasi Pemasaran Bersepadu

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Fokus kepada perancangan, pembentukan, penggunaan dan pengurusan promosi untuk sesebuah syarikat. Pendekatan yang digunakan adalah menyeluruh dan merangkumi aspek-aspek penyelidikan promosi, kreativiti dalam promosi dan pengurusan media.

MGM3143 Undang-Undang Komersial

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memberikan pengetahuan dan pemahaman asas undang-undang kontrak sebagai prinsip yang mentadbir semua transaksi komersial. Antara topik yang dibincangkan adalah elemen-elemen sesuatu kontrak, pelepasan dan remedi. Kursus ini juga akan mendedahkan pelajar kepada undang-undang relevan yang berkaitan dengan aktiviti-aktiviti komersil iaitu agensi, jualan barangan, sewa beli dan sebagainya.

MGM3153 Perniagaan Antarabangsa

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini bertujuan untuk memperkenalkan pelajar tentang isu perniagaan antarabangsa dan globalisasi. Antara topik yang merangkumi perdagangan dan pelaburan antarabangsa, pasaran kewangan antarabangsa, dan pengurusan operasi antarabangsa.

MGM3163 Keusahawanan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Penekanan kursus ini diberikan kepada teori, prinsip, dan pendekatan terhadap kejayaan sesebuah pengurusan usahaniaga usahawan. Di samping itu, pendekatan strategik juga diberikan terhadap pembuatan keputusan, kaedah dan pendekatan usahawan, dan menggembelingkan kemahiran untuk menjadikan keputusan tersebut satu kejayaan dalam persekitaran yang sebenar dan mencabar.

MGM3173 Pemasaran Perkhidmatan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memperkenalkan konsep dan rangka kerja pemasaran perkhidmatan. Fokus kursus ini adalah untuk memberi pendedahan kepada pelajar tentang pelbagai jenis perkhidmatan perniagaan dan isu-isu kontemporari. Di samping itu, kursus ini juga memberi tumpuan ke atas pembangunan perhubungan yang kukuh antara pelanggan menerusi penyaluran perkhidmatan yang berkualiti yang berasaskan pengetahuan yang mantap bagi memastikan pelaksanaan strategi perkhidmatan yang kompetitif bagi mencapai kelebihan dalam saingan industri.

MGM3183 Pengurusan Produk

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini membincangkan dasar dan polisi keluaran produk, pengurusan kitaran hayat produk, pengelasan dan perletakan produk, analisis dan keputusan portfolio produk, sistem perancangan dan proses pembentukan produk baharu dari peringkat awal sehingga ke peringkat pengkomersilan. Isu-isu semasa yang berkaitan juga dibincang.

MGM3193 Strategi Penetapan Harga

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memberi pemahaman tentang teori, model, konsep dan mekanisma penetapan harga yang boleh diaplikasikan oleh ahli pemarkas untuk memaksimumkan keuntungan. Kursus ini akan menyepadukan beberapa aspek lain dalam penetapan harga seperti teori-teori ekonomi, undang-undang, etika dan tanggungjawab sosial. Kursus ini juga mengambilkira faktor kognitif dan emosi dalam menetapkan harga.

MGM3213 Pengurusan Strategik

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini mengintegrasikan pemahaman beberapa mata pelajaran lain yang digunakan dalam membuat keputusan dan dasar strategik organisasi. Kursus ini menjadikan pelajar lebih memahami unsur-unsur dan proses perancangan strategik, analisis SWOT, perancangan strategi alternatif, pelaksanaan strategi, dan penilaian strategi bagi memastikan organisasi boleh bersaing dengan para pesaing industri.

MGM3223 Etika Perniagaan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini melengkapkan pelajar dengan pengetahuan dan pemahaman berkenaan prinsip-prinsip etika yang perlu diaplikasikan dalam menganalisis isu-isu moral dan amalan perniagaan. Prinsip asas etika termasuklah seperti teori-teori utilitarianisme, keadilan, hak dan etika penjagaan akan dibincangkan melalui kajian kes perniagaan meliputi konteks pemasaran, ekonomi dan pasaran, pengurusan pekerja, persekitaran perniagaan dan sosial.

MGM3233 Pemasaran Antarabangsa

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kajian ke atas perbezaan di dalam pemasaran berasaskan ekonomi antarabangsa. Analisis yang sistematik ke atas faktor-faktor persekitaran yang bertanggungjawab ke atas ketidakseragaman pasaran, penyelidikan pemasaran, dan harga serta polisi barangan. Lanya juga meliputi penyelarasan fungsi-fungsi pemasaran secara antarabangsa dengan menitikberatkan komoditi-komoditi asas negara.

MGM3243 Pengurusan Peruncitan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memberikan pendedahan kepada pelajar mengenai aspek-aspek teori dan gunaan dalam pengurusan peruncitan. Topik merangkumi pengenalan kepada peruncitan, strategi pasaran dan kewangan dalam peruncitan, penilaian dan pemilihan lokasi runcit, pengurusan pembarangan, pengurusan kedai, susun atur dan rekabentuk kedai, pembarangan visual, dan pengurusan perkhidmatan pelanggan.

MGM3253 Pemasaran Langsung

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Aspek penting pemasaran langsung meliputi saiz dan skop industri pemasaran langsung. Pemasaran langsung juga meliputi kepada bentuk penawaran, perancangan dan perletakan. Pemikiran senarai dan pemetakan; strategi kreatif dan perlaksanaan, teknik-teknik pemasaran langsung tertentu termasuklah penyasaran pemasaran dengan menggunakan pengkalan data. Media pemasaran langsung meliputi kempen mel langsung, pemasaran katalog, pemasaran telefon. Kandungan kursus in juga meliputi pembangunan masa depan pemasaran langsung dan impikasi terhadap pasaran Malaysia.

MGM3262 Pengurusan Barang dan Pembelian

Jam Kredit : 2 (2+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini akan membantu para pelajar memahami konsep pembelian dan pengurusan bekalan dalam konteks pengurusan rantai bekalan strategik. Aspek-aspek operasi seperti proses dan tatacara pembelian, kawalan inventori dan pembelian JIT, perhubungan dan kuasa dalam pembelian, rundingan, perolehan antarabangsa dan perolehan perkhidmatan.

MGM3273 Undang-Undang Buruh

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini membincangkan hubungan di antara majikan, pekerja dan kesatuan sekerja dan memberi pendedahan kepada maksud pekerja dan majikan, kontrak pekerjaan dan kontrak untuk pekerjaan, terma-terma kontrak pekerjaan, hak dan keistimewaan pekerja di sisi undang-undang dan juga perlindungan terhadap penamatan perkhidmatan.

MGM3283 Komunikasi Perniagaan

Jam Kredit : 3 (3+0)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini memberi tumpuan kepada fungsi dan kepentingan komunikasi dalam bidang perniagaan. Secara khusus, kursus ini akan memberi tumpuan kepada manusia dan aplikasi teknikal komunikasi dalam mencapai matlamat sesebuah organisasi. Penekanan khusus akan diberikan kepada strategi komunikasi.

MGM49712 Latihan Industri

Jam Kredit : 12 (0+12)

Prasyarat : Tiada

Kursus pelengkap bertujuan untuk mendedahkan pelajar kepada pengalaman kerja. Tumpuan kepada perancangan dan aplikasi kemahiran pengurusan sesuai dengan bidang major yang dipilih. Latihan industri akan dijalankan dalam organisasi di bawah penyeliaan pensyarah dan penyelia yang dilantik.

MGM4983 Projek Ilmiah Tahun Akhir I

Jam Kredit : 3 (0+3)

Prasyarat : Tiada

Kursus ini merangkumi aspek-aspek penting dalam penyelidikan seperti perumusan masalah, hipotesis dan objektif kajian. Pengulasan karya dan kepentingan kajian serta sumbangan jangkaan hasil kajian kepada pengurusan.

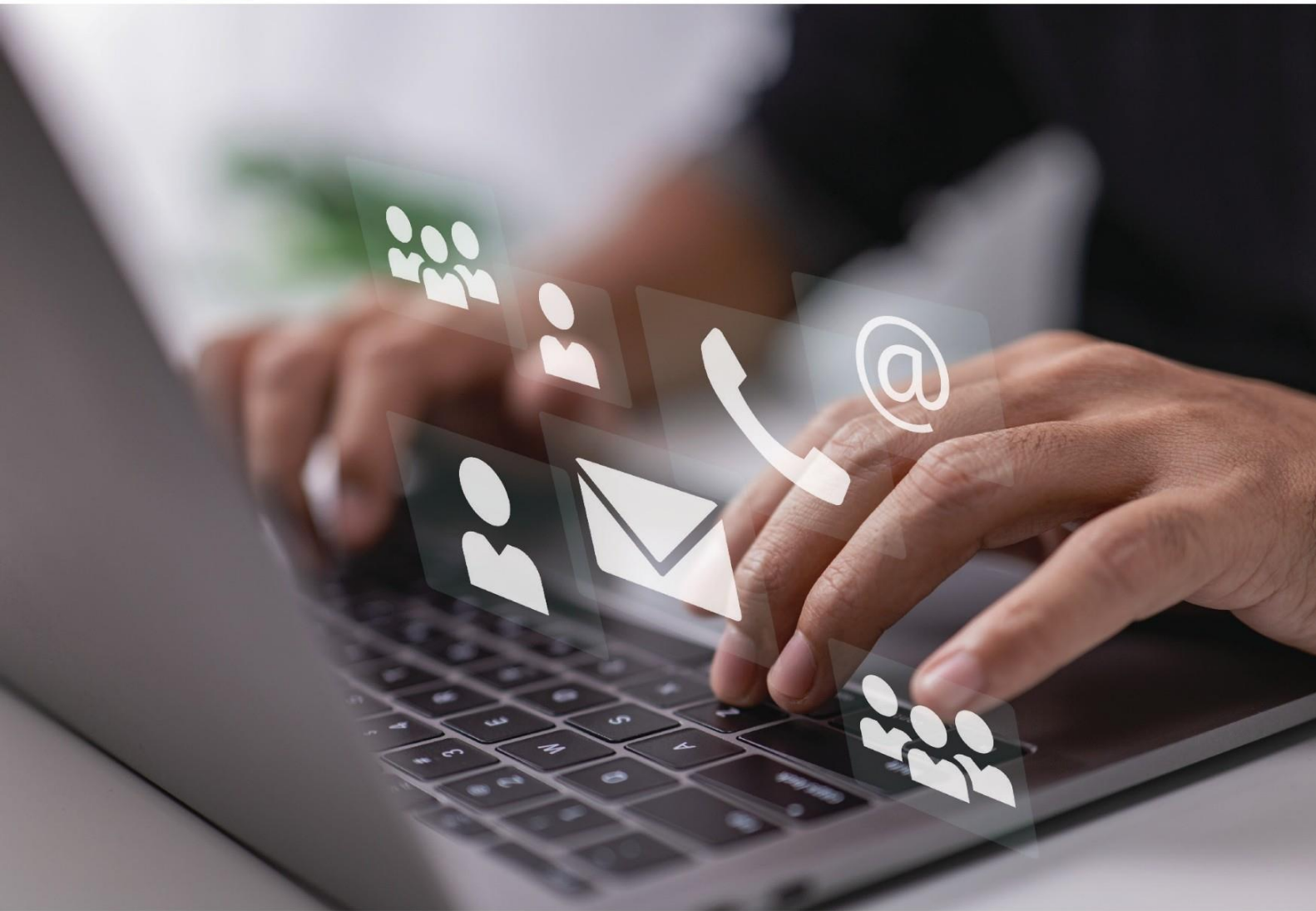
MGM4993 Projek Ilmiah Tahun Akhir II

Jam Kredit : 3 (0+3)

Prasyarat : MGM4983 (Projek Ilmiah Tahun Akhir I) (Wajib Lulus)

Pelajar berpeluang menjalankan kajian lapangan yang berkaitan dalam bidang mereka. Penekanan akan diberikan terhadap kaedah penganalisan data dan pembentangan penemuan kajian.

HUBUNGI KAMI



**Fakulti Perniagaan, Ekonomi Dan Pembangunan Sosial
Universiti Malaysia Terengganu**

21030 Kuala Nerus, Terengganu, Malaysia



+609 668 4149



fbesd@umt.edu.my



fbesd.umt.edu.my



www.facebook.com/OfficialFBESD