

**LAPORAN CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH
KEWIRAUSAHAAN**



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA INGGRIS
FAKULTAS BAHASA, SENI, DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS HAMZANWADI
2024**

1. IDENTITAS

Program Studi : Pendidikan Bahasa Inggris

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Rumpun Mata Kuliah :

Kode Mata Kuliah :

SKS : 2 SKS

Jenjang pendidikan : S1

Semester : Genap (4)

Tahun akademik : 2024/2025

Dosen : Tim

2. CAPAIAN PEMBELAJARAN (CP) DAN SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN (sub CP)

CAPAIAN PEMBELAJARAN PRODI	
CPL1	Mampu menunjukkan sikap religius, menjunjung tinggi nilai kemanusiaan, moral, dan etika akademik, serta mengintegrasikan nilai-nilai Islam dan Ke-NWADI-An dalam praktik
CPL3	Mampu menguasai konsep teoritis kependidikan dan mengimplementasikannya dalam pembelajaran secara adaptif, berintegritas, dan bertanggung jawab.
CPL4	Mampu menerapkan English for Specific Purposes (ESP) setara B2 CEFR untuk kebutuhan dunia kerja, industri, dan kewirau
CPL8	Mampu berkolaborasi, berkomunikasi efektif, menunjukkan kepemimpinan, serta melakukan refleksi dan evaluasi diri, serta bertanggung jawab atas kinerja individu maupun kelompok dalam konteks profesional
CPL10	Mampu menunjukkan kemandirian, etos kerja, dan semangat kewirausahaan, serta komitmen dalam pengembangan layanan pendidikan berdas arkan nilai kearifan lokal dan akhlak mulia.
CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)	
CPMK1	Menganalisis peluang bisnis berdasarkan riset pasar dan tren terkini
CPMK2	Mengembangkan produk atau jasa inovatif sesuai kebutuhan pasar
CPMK3	Mengelola aspek keuangan usaha secara efektif dan efisien
CPMK4	Melakukan pemasaran produk/jasa menggunakan strategi digital dan konvensional
CPMK5	Melaksanakan proyek kewirausahaan secara kolaboratif dalam tim
CPMK6	Mengevaluasi hasil proyek kewirausahaan dan menyusun laporan evaluasi yang komprehensif
KEMAMPUAN AKHIR TIAP TAHAPAN BELAJAR (SUB-CPMK)	
Sub-CPM K1	Mahasiswa memiliki motivasi untuk mulai membuat ide bisnis dan perencanaan
Sub-CPM K2	Mahasiswa mampu menemukan ide berdasarkan kekuatan pribadi dan peluang di sekitar

Sub-CPM K3	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan pilar dasar kewirausahaan serta menunjukkan pola pikir, sikap, dan nilai-nilai dasar kewirausahaan melalui pitching EMC
Sub-CPM K4	Mahasiswa mampu mengubah masalah nyata di masyarakat menjadi peluang bisnis
Sub-CPM K5	Mahasiswa mampu menganalisis praktik bisnis dari perusahaan yang dikunjungi dan mengaitkannya dengan konsep kewirausahaan secara kritis serta menjadikannya sebagai inspirasi dalam merancang ide bisnis yang kreatif dan aplikatif
Sub-CPM K6	Mahasiswa mampu membuat bisnis model canvas dari bisnis yang telah tervalidasi
Sub-CPM K7	Mahasiswa mampu menganalisa pentingnya membuat produk yang unik dan berbeda dengan pesaing secara tepat dan mampu menganalisa kelayakan dari bisnis yang akan dijalankan agar dapat memasuki pasar dan bertahan dengan produk pesaing yang telah ada di pasar
Sub-CPM K8	Mahasiswa mampu membuat bagan analisis SWOT dan mengetahui strategi yang akan digunakan dalam menjalankan bisnis mereka dan mereview desain MVP dari produk/bisnis yang telah diuji kelayakannya
Sub-CPM K9	Mahasiswa mampu memahami konsep penyusunan Rencana Anggaran Biaya (RAB) dengan baik, mampu menganalisa ramalan prospek keuntungan dari sebuah bisnis dimasa depan serta mampu menjelaskan konsep serta pola manajemen keuangan yang baik dalam sebuah Usaha.
Sub-CPM K10	Mahasiswa mampu membuat RAB, menentukan Harga Pokok Produksi/penjualan, Break Event Point (BEP), teknik pricing dan proyeksi keuntungan masa depan dari bisnis tervalidasi.
Sub-CPM K11	Mahasiswa memahami pentingnya proposal bisnis dalam sebuah unit usaha dan mampu menjelaskan teknik, tahapan dan sistematika penyusunan proposal bisnis yang baik dan menarik.
Sub-CPM K12	Mahasiswa mampu mempertanggungjawabkan ide yang dipilih dalam bentuk proposal.
Sub-CPM K13	Mahasiswa memaparkan dan menjelaskan konten dari setiap bagian pada proposal bisnis mereka

3. METODE PENILAIAN DAN INSTRUMENT

No	CP	JENIS PENILAIAN	INSTRUMENT PENILAIAN
1	CP1	Test	Essay
2	CP2	Non test	Rubrik
3	CP3	Non test	Rubrik
4	CP4	Non test	Rubrik
5	CP5	Non test	Rubrik
6	CP6	Non test	Rubrik

4. ANALISIS PENCAPAIAN HASIL PEMBELAJARAN

Berdasarkan capaian pembelajaran pada mata kuliah kewirausahaan yang meliputi kemampuan menganalisis peluang bisnis, mengembangkan produk inovatif, mengelola keuangan, melakukan pemasaran, bekerja kolaboratif, serta mengevaluasi proyek, secara umum menunjukkan bahwa mahasiswa telah mencapai kompetensi pada tingkat cukup hingga baik, dengan variasi pada aspek implementatif. Pada tahap analisis peluang bisnis, sebagian besar mahasiswa telah mampu mengidentifikasi peluang usaha berdasarkan riset pasar sederhana dan tren yang berkembang. Mahasiswa dapat memanfaatkan data sekunder maupun observasi lapangan untuk menentukan ide bisnis yang relevan, meskipun kedalaman analisis pasar masih perlu ditingkatkan, terutama dalam penggunaan data yang lebih komprehensif dan berbasis digital. Dalam pengembangan produk atau jasa, mahasiswa menunjukkan kreativitas yang cukup baik dengan menghasilkan ide-ide inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Namun, inovasi yang dihasilkan masih cenderung pada tahap konseptual dan belum sepenuhnya didukung oleh uji kelayakan produk atau validasi pasar secara menyeluruh. Pada aspek pengelolaan keuangan, mahasiswa telah mampu menyusun perencanaan anggaran, menghitung biaya produksi, serta memperkirakan keuntungan. Meskipun demikian, pengelolaan keuangan masih bersifat dasar dan belum sepenuhnya mencerminkan efisiensi serta strategi pengelolaan keuangan yang berkelanjutan. Kemampuan pemasaran menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan, khususnya dalam pemanfaatan media digital seperti media sosial. Mahasiswa mampu merancang strategi promosi sederhana, namun integrasi antara pemasaran digital dan konvensional masih belum optimal serta belum berbasis pada analisis target pasar yang mendalam. Dalam pelaksanaan proyek kewirausahaan, mahasiswa telah menunjukkan kemampuan bekerja secara kolaboratif dalam tim. Pembagian tugas dan tanggung jawab sudah berjalan dengan baik, meskipun koordinasi dan manajemen konflik dalam tim masih menjadi tantangan di beberapa kelompok. Terakhir, dalam evaluasi proyek dan penyusunan laporan, mahasiswa telah mampu melakukan refleksi terhadap hasil kegiatan kewirausahaan serta menyusun laporan secara sistematis. Namun, analisis evaluatif yang mendalam dan berbasis data masih perlu diperkuat agar dapat memberikan rekomendasi yang lebih strategis. Secara keseluruhan, capaian pembelajaran telah tercapai pada level operasional dasar hingga menengah, namun masih memerlukan penguatan pada aspek analisis mendalam, integrasi antar kompetensi, serta implementasi berbasis praktik nyata agar menghasilkan kompetensi kewirausahaan yang lebih matang dan profesional.

5. MASALAH YANG DIIDENTIFIKASI DAN RENCANA PERBAIKAN

No	Masalah yang Diidentifikasi	Rencana Perbaikan
1	Pada aspek analisis peluang bisnis, mahasiswa masih cenderung menggunakan pendekatan riset pasar yang sederhana dan kurang berbasis data yang komprehensif. Validitas data yang digunakan belum kuat sehingga berdampak pada ketepatan dalam menentukan peluang usaha.	Memperkuat kemampuan riset pasar mahasiswa melalui pelatihan penggunaan metode riset yang lebih komprehensif, termasuk pemanfaatan data digital, survei terstruktur, dan analisis tren pasar berbasis teknologi..

- | | |
|--|---|
| <p>2 Dalam pengembangan produk atau jasa, inovasi yang dihasilkan masih bersifat konseptual dan belum melalui proses validasi pasar secara sistematis, seperti uji coba produk atau pengumpulan umpan balik dari konsumen potensial.</p> | <p>Mendorong mahasiswa untuk melakukan validasi produk secara langsung melalui uji coba pasar (market testing), wawancara pelanggan, serta pendekatan <i>lean startup</i> agar inovasi yang dihasilkan lebih relevan dan aplikatif.</p> |
| <p>3 Pada pengelolaan keuangan usaha, mahasiswa masih terbatas pada perhitungan dasar dan belum mampu menerapkan prinsip efisiensi serta perencanaan keuangan jangka panjang secara strategis</p> | <p>Meningkatkan kompetensi pengelolaan keuangan dengan memberikan praktik langsung dalam penyusunan laporan keuangan sederhana, analisis biaya, serta simulasi pengelolaan keuangan usaha yang berkelanjutan</p> |
| <p>4 Strategi pemasaran yang dilakukan, khususnya digital marketing, belum terintegrasi dengan baik dengan analisis target pasar. Penggunaan media digital masih bersifat umum dan belum berbasis pada segmentasi pasar yang jelas.</p> | <p>Mengembangkan kemampuan pemasaran melalui integrasi strategi digital dan konvensional berbasis segmentasi pasar, termasuk pelatihan penggunaan platform digital marketing dan analisis perilaku konsumen</p> |

6. KESIMPULAN

Berdasarkan identifikasi masalah dan rencana perbaikan pada capaian pembelajaran mata kuliah kewirausahaan, dapat disimpulkan bahwa secara umum mahasiswa telah memiliki dasar kompetensi yang cukup baik, namun masih menghadapi berbagai kendala pada aspek implementasi dan pendalaman analisis. Permasalahan utama terletak pada keterbatasan dalam melakukan riset pasar yang komprehensif, rendahnya validasi produk secara nyata, pengelolaan keuangan yang masih sederhana, serta strategi pemasaran yang belum terarah dan berbasis data. Selain itu, aspek kolaborasi tim dan kemampuan evaluasi proyek juga masih perlu ditingkatkan agar lebih efektif dan reflektif. Rencana perbaikan yang dirumuskan menekankan pada penguatan praktik langsung, peningkatan kemampuan analisis berbasis data, serta integrasi antara teori dan implementasi nyata. Melalui pelatihan riset pasar, validasi produk, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, serta penguatan kerja tim dan evaluasi berbasis data, diharapkan mahasiswa mampu mengembangkan kompetensi kewirausahaan secara lebih matang. Dengan demikian, upaya perbaikan yang sistematis dan berkelanjutan menjadi kunci untuk meningkatkan kualitas pembelajaran, sehingga mahasiswa tidak hanya mampu memahami konsep kewirausahaan, tetapi juga terampil dalam mengaplikasikannya secara efektif, inovatif, dan profesional di dunia nyata