

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI UNIVERSITAS PALANGKA RAYA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN				Kode Dokumen
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER					
MATA KULIAH (MK)	KODE	RUMPUK MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
Kewirausahaan	1BBF275030		3 (Tiga)		28 Februari 2024
Otorisasi/Pengesahan Wakil Dekan Bidang Akademik  Prof. Dr. Irawan, M.Si NIP. 196009271988101001	Dosen Pengembangan RPS  Nama. Dr. Vivy Kristinae, M.Si NIP. 198409102015042001	Koordinator Rumpun Mata Kuliah (Jika Ada)  Nama. Dr. Vivy Kristinae, M.Si NIP. 198409102015042001		Ketua Jurusan Manajemen  <u>Dr. Meitiana, MM</u> NIP. 19660514 199203 2 002	
Capaian Pembelajaran	CPL- PRODI yang dibebankan pada Mata Kuliah				
	Kode	Deskripsi			
	Sikap (S)				
	S-1	Bertaqwa kepada Tuhan YME dan mampu menunjukkan sikap santun			
	S-2	Menerapkan prinsip-prinsip entrepreneurship dan beretika			
	Pengetahuan (P)				
	P1	Menguasai kemampuan teoritis dalam mengelola bisnis seperti UKM			
	P2	Menguasai secara konsep tentang jiwa kewirausahaan			
	P3	Menguasai kemampuan teoritis dalam mengelola bisnis seperti UKM			
	P7	Menguasai secara konsep tentang jiwa kewirausahaan			
	Keterampilan Umum (KU)				

	KU-1	Menerapkan ketrampilan dan keahlian secara kreatif dan beretika dalam mengelola bisnis					
	KU-2	Menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi					
	Keterampilan Khusus (KK)						
	KK1	Kemampuan dalam menyusun langkah-langkah dalam menyusun konsep bisnis yang inovatif serta bersifat adaptable terhadap perubahan yang cepat					
	KK3	Menerapkan keterampilan dan keahlian secara kreatif dan beretika dalam mengelola bisnis					
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)						
	1. CPMK1	Mahasiswa mampu berinovasi dalam studi kasus nyata					
	2. CPMK2	Mahasiswa mampu membuat business plan.					
	3. CPMK3	Mahasiswa mampu berkontribusi sesuai bidangnya					
	4. CPMK4	Mahasiswa mampu bekerjasama antar berbeda bidang					
	5. CPMK5	Mahasiswa mampu memahami konsep aspek pasar.					
	6. CPMK6	Mahasiswa mampu memahami konsep aspek operasional.					
	7. CPMK7	Mahasiswa mampu memahami konsep aspek finansial					
	Sub Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (Sub-CPMK)						
	1. Sub-CPMK1	Membuat struktur dan komponen yang diperlukan dalam business plan. Terapkan pengetahuan Anda dalam membuat business plan yang mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan strategi implementasi.					
	2. Sub-CPMK2	Pemahaman Anda tentang teknologi dan peran digital marketing dalam konteks bisnis. Mampu menerapkan strategi pemasaran digital dalam konteks bisnis yang relevan.					
	3. Sub-CPMK3	Mampu dan memiliki keterampilan presentasi dan komunikasi untuk dapat menjelaskan ide-ide dan business plan dengan jelas. Melatih kemampuan komunikasi bisnis melalui presentasi proyek dan diskusi kelompok dalam kewirausahaan					
	Koreksi CPMK terhadap Sub-CPMK						
		Sub-CMPK1	Sub-CMPK2	Sub-CMPK3	Sub-CMPK4	Sub-CMPK5	Dst..

	2. Sumber-sumber lain yang dianggap relevan dengan materi.
Dosen Pengampu	1. Dr. Vivy Kristinae, M.Si 2. Dr. Treacy Anden, MPd 3. Rita Sarlawa, M.Si
Mata Kuliah Syarat	Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Pemasaran, Manajemen Keuangan, Manajemen Operasional

RENCANA KEGIATAN PERKULIAHAN

Minggu ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, (Estimasi Waktu)		Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar wiraswasta dan wirausaha	1. Mahasiswa mampu menjelaskan gambaran umum wiraswasta a. Pengertian wiraswasta • 5 tipe pokok wiraswasta • Ciri manusia wiraswasta • Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian wirausaha • Mahasiswa mampu menjelaskan tipe wirausaha • Mahasiswa mampu menjelaskan profil wirausaha • Mahasiswa mampu menjelaskan sifat-sifat yang perlu dimiliki wirausaha	1. Tugas 2. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Gambaran umum wiraswasta a. Pengertian wiraswasta - o 5 tipe pokok wiraswasta - o Ciri manusia wiraswasta - o Gambaran umum wirausaha - o Tipe wirausaha - o Profil wirausaha - o Sifat-sifat yang perlu dimiliki wirausaha	10%

2,3	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep kreativitas dan inovasi	1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai wirausaha adalah orang kreatif 2. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai sifat keorisinilan seorang wirausaha 3. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai hubungan kreativitas dengan intelegensi 4. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai rahasia keberhasilan seorang wirausahawan 5. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai kreativitas membawa kemajuan	1. Tugas 2. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Wirausaha adalah orang kreatif 2. Sifat keorisinilan seorang wirausaha 3. Hubungan kreativitas dengan intelegensi 4. Rahasia keberhasilan seorang wirausahawan 5. Kreativitas membawa kemajuan	
4,5	Mahasiswa mampu membuat proposal dalam membangun usaha	Mahasiswa mampu dalam membuat strategi bisnis dengan proposal kewirausahaan dari ide kreatif, analisis data bisnis.	1. Tugas 2. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Proyeksi konsumen 2. Proyeksi analisis RAB 3. Proyeksi keberhasilan	

6	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai etika wirausaha	1. Mahasiswa menjelaskan konsep mengenai : a. Gejala yang tidak jujur di masyarakat • Pengertian etika • Faktor yang memengaruhi etika • Keuntungan menjaga etika • Konsumerisme • Masalah polusi • Budaya perusahaan	1. Tugas 2. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Gejala yang tidak jujur di masyarakat 2. Pengertian etika 3. Faktor yang memengaruhi etika dalam berwirausaha 4. Keuntungan menjaga etika 5. Konsumerisme 6. Masalah polusi 7. Budaya perusahaan	
7	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep mengenai segmen, target, positioning dalam wirausaha	1. Mahasiswa menjelaskan konsep mengenai : a. Pentingnya segmen pasar • Analisis produk dan target • Sebab-sebab munculnya penurunan penjualan • Sifat-sifat konsumen • Tipe konsumen • Keterampilan wirausaha dalam positioning	1. Tugas 2. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Pentingnya mengetahui dan sintesa segmen pasar 2. Analisis produk dan target 3. Sebab-sebab munculnya penurunan penjualan 4. Sifat-sifat segmen pasar konsumen 5. Tipe konsumen berdasarkan target 6. Keterampilan pelaku usaha dalam posisi pasar	
8	UTS						30%
9,10	Mahasiswa mampu membuat business plan (perencanaan usaha)	1. Mahasiswa mampu untuk menjelaskan: 2. Bagaimana memulai usaha 3. Bidang usaha	1. Tugas 2. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Bagaimana memulai usaha 2. Bidang Usaha	10 %

		4. Pengertian dan jenis-jenis badan usaha 5. Proses pendirian badan usaha Faktor-faktor penyebab kegagalan usaha				3. Pengertian dan jenis-jenis badan usaha 4. Jenis-jenis izin usaha 5. Proses pendirian badan usaha 6. Faktor-faktor penyebab kegagalan usaha 7. Pentingnya perencanaan 8. Pengertian business plan 9. Kerangka rencana usaha 10. Bentuk formal business plan	
--	--	---	--	--	--	--	--

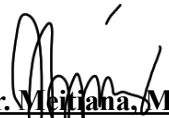
11-15	Mahasiswa mampu mempraktikkan penghitungan modal dan keuntungan Mahasiswa mampu membuat rencana pemasaran Mahasiswa mampu menyusun laporan keuangan	Mahasiswa mampu menjelaskan: a. Pengertian modal b. Jenis-jenis modal usaha c. Sumber-sumber modal d. Kelebihan dan kekurangan suatu modal e. Mampu membuat penghitungan modal – untung – rugi suatu usaha: f. Ruang lingkup rencana pemasaran g. Konsep Attention, Interest, Desire, Action, Satisfaction (AIDAS) h. komponen marketing concept i. Strategi pemasaran a. Marketing mix g. Pengertian laporan keuangan h. Jenis-jenis laporan keuangan i. Komponen laporan keuangan j. Bentuk-bentuk laporan keuangan	1. Presentasi 2. Tugas 3. Partisipasi di kelas	Kuliah, diskusi, dan tanya jawab		1. Pengertian modal 2. Jenis-jenis modal usaha 3. Sumber-sumber modal 4. Kelebihan dan kekurangan suatu modal 5. Ruang lingkup rencana pemasaran 6. Konsep AIDA + S 7. 3 komponen marketing concept 8. Strategi pemasaran 9. Marketing mix 10. Menyusun marketing plan 11. Pengertian laporan keuangan 12. Jenis-jenis laporan keuangan 13. Komponen laporan keuangan 14. Bentuk-bentuk laporan keuangan	50%
UAS							
Total jumlah bobot penilaian = Tugas dan Partisipasi (20%) + UTS (30%) + <i>Project Based Learning</i> (50%) = 100%							100 %

Palangka Raya, 31 Agustus 2018

Koordinator Mata Kuliah,
Rumpun Mata Kuliah



Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Palangka Raya,



Dr. Meifiana, MM
NIP. 19660514 199203 2 002

Ketua Penjamin Mutu
Jurusan Manajemen,



Dra. Anike Retawati, MM
NIP. 19650412 199003 2 001

Dr. Vivy Kristinae, SE., M.Si
NIP. 19840910 201504 2 001

LAMPIRAN

RANCANGAN PENILAIAN KINERJA

TUJUAN CASE STUDY

Tujuan dari studi kasus kewirausahaan dapat mencakup sejumlah aspek yang bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang dunia kewirausahaan. Berikut adalah beberapa tujuan yang mungkin dikejar dalam studi kasus kewirausahaan: Mengembangkan pemahaman yang mendalam tentang konsep kewirausahaan, termasuk sifat, ciri, dan elemen-elemen utama dalam mendirikan dan mengelola bisnis. Menganalisis strategi bisnis yang diterapkan oleh pengusaha dalam studi kasus. Memahami bagaimana pengusaha mengidentifikasi peluang pasar, mengatasi tantangan, dan memanfaatkan kekuatan mereka.

URAIAN TUGAS CASE STUDY

Menganalisis model bisnis yang digunakan oleh kewirausahaan dalam menciptakan, memberikan, dan mengekstrak nilai dari pelanggan atau pasar. Menilai keunggulan kompetitif dan keberlanjutan model bisnis tersebut. Memahami bagaimana pengusaha mengidentifikasi, mengelola, dan mengatasi risiko dan ketidakpastian dalam perjalanan bisnis mereka. Mempelajari keputusan strategis yang diambil untuk mengurangi risiko. Menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan keberhasilan atau kegagalan bisnis kewirausahaan dalam studi kasus. Mengambil pelajaran berharga dari pengalaman pengusaha untuk diterapkan pada konteks lain. Menganalisis aspek keuangan dari bisnis kewirausahaan, termasuk pembiayaan awal, manajemen kas, dan strategi pembiayaan untuk pertumbuhan. Memahami bagaimana pengusaha mengelola sumber daya finansial mereka

PELAKSANAAN CASE STUDY

1. Jenis Kasus:

Analisis atau Kasus masalah

2. Permasalahan:

Kemampuan menganalisis jiwa wirausaha mahasiswa sebagai individu kreatif melalui sifat keorisinilan seorang wirausaha.

Hubungan kreativitas dengan intelegensi dan rahasia keberhasilan seorang wirausahawan. Mahasiswa di era saat ini harus memiliki kreativitas membawa kemajuan sebagai bahan analisis yang disebut dengan case study.

3. Pengalaman Belajar:

Dengan adanya pelaksanaan *case study* mahasiswa dibekali pengalaman menganalisis usaha yang sedang berkembang untuk dapat menjadi dasar dalam berwirausaha berdasarkan kreatifitas, inovatif dan *risk taking* ataupun menganalisis berbagai keterampilan jiwa para wirausaha dari strategi SWOT bisnis yang tepat berdasarkan teori yang telah dipelajari.

4. Langkah Pelaksanaan Case Study Bagi mahasiswa:

- a) Mahasiswa dibagi menjadi 10 kelompok
- b) 5 (lima) kelompok pertama akan menganalisis strategi bisnis *humanity*, 5 (lima) kelompok kedua akan menganalisis strategi bisnis *hospitality*, dengan jenis kasus sebagai berikut:

Kasus 1: “**Humanity**”

- Strategi bisnis *humanity* menekankan pentingnya nilai-nilai kemanusiaan dalam setiap aspek operasional dan keputusan perusahaan.
 - Menempatkan kepedulian terhadap masyarakat dan dampak positif pada manusia sebagai prioritas.
 - Mampu menganalisa usaha dari Strategi *Humanity*:
1. **Program Filantropi:** Sebuah perusahaan menyumbangkan sebagian dari keuntungannya untuk mendukung proyek-proyek sosial, seperti pendidikan anak-anak di daerah terpencil atau penyediaan air bersih di komunitas yang membutuhkan.
 2. **Kemitraan dengan Organisasi Kemanusiaan:** Sebuah organisasi bisnis bekerja sama dengan lembaga-lembaga kemanusiaan untuk merancang program-program bantuan yang berkelanjutan, seperti penanganan korban bencana atau pemberdayaan masyarakat.
 3. **Pengembangan Keterampilan Lokal:** Sebuah perusahaan meluncurkan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan membantu masyarakat setempat mencapai keberlanjutan ekonomi.

Kasus 2: “**Hospitality**”

- Strategi bisnis *hospitality* berfokus pada memberikan pengalaman tamu yang unik, ramah, dan memuaskan.
- Menitikberatkan pada kepuasan dan kenyamanan tamu untuk menciptakan loyalitas dan merekomendasi.
- Mampu menganalisa usaha dari Strategi *Hospitality*:

1. Personalisasi Layanan: Sebuah hotel menyediakan layanan personalisasi, seperti menyediakan pilihan bantal favorit tamu atau menyusun paket wisata yang disesuaikan dengan minat tamu.
2. Program Loyalitas Pelanggan: Sebuah rantai hotel mengembangkan program loyalitas yang memberikan insentif kepada tamu yang sering menginap, seperti diskon kamar, akses ke fasilitas eksklusif, atau penghargaan lainnya.
3. Teknologi Canggih: Sebuah hotel menggunakan teknologi terkini untuk meningkatkan pengalaman tamu, seperti check-in/check-out tanpa kontak, kunci pintar, atau layanan kamar menggunakan aplikasi mobile.

5. Penilaian:

Penilaian dilakukan melalui rubrik sebagai berikut:

Indikator	Aspek Penilaian	Tingkat Kemampuan			
		1 Sangat Kurang	2 Kurang Mampu	3 Mampu	4 Sangat mampu
Ketepatan dalam menganalisis kasus	Kemampuan menganalisis strategi bisnis dan cara implementasinya				
Ketepatan dalam interpretasi dan presentasi	Ketepatan dalam menjelaskan dan membuat analisa bisnis sesuai kelompok (humanity/hospitality)				
	Ketepatan dalam membuat laporan hasil analisis				
	Kemampuan dalam mempresentasikan hasil				

Penilaian

Komponen Penilaian Meliputi:		
No.	Komponen	Bobot Nilai (%)
(1)	(2)	(3)
1	Aktifitas Partisipatif	10
2	Hasil Proyek	50
3	Penugasan Mandiri dan Terstruktur	10
4	Quis	-
5	Ujian Tengah Semester	30
6	Ujian Akhir Semeseter	-
Jumlah		100