**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

Program Studi : PGSD

Mata Kuliah : KEWIRAUSAHAAN

Semester/Tahun : Tujuh/2018

Kode Mata Kuliah : MKB8914

Bobot SKS : 2 SKS

Capaian Pembelajaran : Mahasiswa dapat menjadi wirausahawan yang kreatif dan inovatif dengan memahami dan meningkatkan potensi diri, memahami situasi dan kondisi yang terjadi disekitar sebagai peluang terciptanya lapangan usaha serta dapat mecetak wirausahawan yang sukses, menciptakan lapangan kerja bagi diri dan orang lain, dan pada akhirnya dapat membantu memajukan perekonomian pribadi, perusahaan, bangsa, dan negara.

Deskripsi singkat mata kuliah : Mata kuliah kewirausahaan mengajarkan bagaimana mengembangkan pemahaman dan kesadaran tentang hakikat entrepreneurship yang mencakup konsep dasar, karakteristik, serta tujuan pembelajaran entrepreneurship. Dalam mata kuliah ini mahasiswa mampu menginternalisasi nilai dan sikap yang terkandung dalam entrepreneurship, seperti etos bekerja, motif berprestasi, kemandirian, kreativitas, keterampilan pengambilan keputusan, dan sebagainya. Dalam mata kuliah ini, mengembangkan employability skills dalam diri mahasiswa sebagai prasyarat dasar terbentuknya jiwa dan etos entrepreneurship, sehingga mahasiswa dapat mendiseminasikan karakteristik dan etos entrepreneurship secara meluas melalui jalur pendidikan formal, informal, maupun nonformal. Ruang lingkup yang akan dibahas dan didiskusikan dalam mata kuliah ini berorientasi pada dua aspek utama, yaitu orientasi nilai (value-oriented) dan orientasi tujuan (goal-oriented). Salah satu muatan penting yang perlu diintroduksi kepada mahasiswa yaitu internalisasi sistem nilai yang terkandung dalam entreprneurship, yakni kemandirian, berpikir kreatif, soft-skill, keterampilan interpersonal, komunikasi persuasif, kerja keras, persistensi, dan lainnya. Pada akhirnya, dampak jangka panjang yang diharapkan dari pembentukan nilai-nilai tersebut adalah kemampuan menangkap dan mengkreasikan peluang menjadi sesuatu yang memiliki nilai jual dan nilai tambah; “merubah kotoran dan rongsokan menjadi emas” (Dr. Ir. Ciputra, Indonesia Entrepreneur of The Year 2007).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pertem**  | **Dosen Pengampu** | **Kemampuan akhir yang direncanakan** | **Materi Pokok** | **Kegiatan Pembelajaran** | **Indikator**  | **Bentuk Pembelajaran (metode dan****pengalaman****belajar)** | **Penilaian** |
| **Jenis** | **Kriteria** | **Bobot** |
| 1 | Dosen •Menjelaskangambaran umum proses perkuliahan, tujuan dan mekanisme perkuliahan;Menyebutkan poin-poin yang disepakati perihal evaluasi perkuliahan sebagaimana terkonsep dalam silabus dan RPP | • Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memahami gambaran umum proses perkuliahan, tujuan, mekanisme dan evaluasi proses perkuliahansebagaimana terkonsep dalam silabus dan RPP   | • Orientasi Umum Perkuliahan, Maksud dan Tujuan Perkuliahan, Mekanisme dan Evaluasi Pembelajaran sebagaimana terkonsep dalam silabus dan RPP. | • Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparandosen tentang gambaran umum proses perkuliahan, tujuan, mekanisme dan evaluasi perkuliahan kemudian mendiskusikannya bersama dosen, utk kemudian hasilnya disepakati bersama-sama.•  | •Menjelaskan gambaran umum proses perkuliahan, tujuan dan mekanisme perkuliahan;* Menyebutkan poin-poin yang disepakati perihal evaluasi perkuliahan,
 | Strategi Pembelajaran Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi |  |  |  |
| 2 | Dosen* Menjelaskan dan memberikan gambaran tentang

banyaknya pengangguran di Indonesia dan bagaimana solusinya* Memberikan motivasi

berwirausaha secara realitas maupun spiritual/religitas. * Membagi mahasiswa ke dalam beberapa kelompok pembelajaran sekaligus sebagai kelompok bisnis mahasiswa.
 | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat:1. Memiliki motivasi berwirausaha secara realitas maupun spiritual/religitas
 | * Spiritual/religitas berwirausaha
 | Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparandosen tentang banyaknya pengangguran di Indonesia dan bagaimana solusinya•mendengarkan dan menjalankan saran danmotivasi dosententang wirausaha secara spiritual•menjalankan arahan dosen tentang pembagian kelompok dalam pembelajaran sekaligus sebagai kelompok bisnis mahasiswa | * Mahasiswa mengetahui kondisi erekonomian dan jumlah pengangguran di Indonesi
* Mengenal dan memahami pentingnya kewirausahaan
* Memiliki spirit dan motivasi berwirausaha
 | Strategi Pembelajaran Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi |  |  |  |
| 3 | •DosenMenjelaskan: Pengertian dan sejarah Kewirausahaan, Karakteristik kewirausahaan, Penentuan potensi kewirausahaa,Metode analisa diri sendiri, Pengembangan NACH, Manajemen kewirausahaa, Pengembangan dan penjabaran Indikator karakter wirausaha yang berbasis ilmu pendidikan. | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat: 1. Memahami Kewirausahaan,
2. Menganalisa kemampuan diri dan memiliki karakter seorang wirausaha
 | •Pengertian dan sejarah Kewirausahaan •Karakteristik kewirausahaan •Penentuan potensi kewirausahaan•Metode analisa diri sendiri•Pengembangan NACH •Manajemen kewirausahaan •Pengembangan dan penjabaran Indikator karakter wirausaha yang berbasis ilmu pendidikan. | •Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparandosen tentang:Pengertian dan sejarah Kewirausahaan, Karakteristik kewirausahaan, Penentuan potensi kewirausahaan,Metode analisa diri sendiri, Pengembangan NACH, Manajemen kewirausahaan, Pengembangan dan penjabaran Indikator karakter wirausaha yang berbasis ilmu pendidikan. | * Mampu memahami dan menjelaskan Pengertian dan sejarah Kewirausahaan, Karakteristik kewirausahaan,
* Mampu memahami dan menjelaskan Penentuan potensi kewirausahaan,
* Mampu memahami dan menjelaskan metode analisa diri sendiri,
* Mampu memahami dan menjelaskan Pengembangan NACH,
* Mampu memahami dan menjelaskan manajemen kewirausahaan,
* Mampu memahami dan menjelaskan pengembangan dan penjabaran Indikator karakter wirausaha yang berbasis ilmu pendidikan.
 | Strategi Pembelajaran Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi | 1. Partisipasi
2. TanyaJawab lisan
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanyaan
2. Ketepatan penjelasan definisi dan ruang lingkup kewirausahaan
3. Penguasaan materi oleh mahasiwa tentang kewirausahaan
 |  |
| 4 | •Dosen menjelaskan:Pengertian motivasi Berprestasi, Landasan motivasi Berprestasi•Dosen mengarahkan mahsiswa pada :Good team player, Kemampuan komunikasi dan negosiasi | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat :1. Memiliki motivasiberprestasi
2. Memiliki kemampuan kerjasama tim dalam berwirausaha
 | •Pengertian motivasi berprestasi•Landasan motivasi berprestasi•Good team player•Komunikasi dan negosiasi | •Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparandosen tentang:Pengertian motivasi Berprestasi, Landasan motivasi Berprestasi•Mahasiswa menyimak dan menjalankan dengan baik pengarahan dosen kepada: Good team player, Kemampuan komunikasi dan NegosiasiSelanjutnya, pembelajaran dilakukan dengan game yang akan memunculkan semangat untuk menjadi pemenang (berprestasi dan kerjasama dalam tim)Bermain peran untuk berlatih komunikasi dan negosiasi | •Mampu memahami dan menjelaskan:Pengertian motivasi Berprestasi,Landasan motivasi Berprestasi•Mampu memahami dan mengkonstruk landasan motivasi berprestasiMemiliki motivasi berprestasi•Mampu bekerjasama dalam tim•Mampu berkomunikasi dan bernegosiasi dalam menjalankan kegiatan wirausaha | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning (Lear ning point dalam game dan bermain peran) | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Unjuk kerja
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanyaan
2. Ketepatan penjelasan definisi dan ruang lingkup motivasi berprestasi dan landasan berprestasi
3. Keaktifan dalam game dan bermain peran
 |  |
| 5 | •Dosen menjelaskan pengertian pasar, macam-macam pasar, kegiatan uatama di pasar,•Dosen mengarahkan mahasiswa menganalisis kebutuhan produk barang dan jasa di pasar | Di akhir pertemuan Mahasiswa:1. Dapat memahami secara umum mengenai aspek pasar kebutuhan produk barang dan jasa di pasar.
 | Aspek Pasar (Pengertian, macam-macam, kegiatan, analisis kebutuhan produk dan jasa di pasar) | •Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparandosen tentang: pengertian pasar, macam-macam pasar, kegiatan uatama di pasar,•Mahasiswa menjalankan arahan dosen dalam menganalisis kebutuhan barang dan jasa di pasar yang dilakukan per kelompok melalui pengumpulan data dengan memanfaatkan media online. | •Mampu menjelaskan pengertian pasar, macam-macam pasar, kegiatan uatama di pasar,•Mampu menganalisis kebutuhan produk barang dan jasa di pasar | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Unjuk kerja
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanyaan
2. Ketepatan penjelasan definisi dan ruang lingkup pasar, macam-macam pasar dan kegiatan utama di pasar
3. Keaktifan dalam kelompok dan kesesuaian dengan ketentuan analisis data secara online
 |  |
| 6 | •Dosen mengarahkan mahasiswa membuat analisis strategis mengenai peluang usaha yang dapat mereka lakukan•Mengalisispresentasi peluang usaha yang akan dilaksanakan mahasiswa•mengarahkan mahasiswa untukmemulai merintis/menjalankan usaha berdasarkan peluang yang mereka miliki | Di akhir pertemuan mahasiswa  dapat :1. Memberikan kemampuan pada mahasiswa untuk menganalisis peluang usaha baru
 | •Analisis Internal & Eksternal•Gagasan Produk baru (konsep produk, konsep marketing, konsep integrated/mencipta kan kebutuhan pasar)•Identifikasi dan analisis peluang usaha baru | •Dalam kelompok bisnis mahasiswa membuat analisis strategis mengenai peluang usaha yang dapat mereka lakukan•Mahsiswa mempresentasikan peluang usaha yang akan dilaksanakan•Kelompok mahasiswa memulai merintis/menjalankan usaha berdasarkan peluang yang mereka miliki | •Mampu membuat analisis SWOT•Membuat gagasan produk baru•Mengidentifikasi peluang usaha baru•Menganalisis peluang usaha baru | Gabungan Discovery Learning, Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | Tugas kelompok | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dalam kelompok
2. Sesuai Ketentuan tugas
3. Ketepatan Waktu Penyelesaian;
4. Penguasaan Materi;
5. Muncul Analisis;
6. Performansi Presentasi;Media Presentasi;
 |  |
| 7 | •Dosen menjelaskan: peran bidang keilmuan dalam Inovasi/ Business Plan•Dosen mengarahkan mahasiswa agar mampu menggunakan bidang keilmuan yang dimiliki untuk membuat inovasi dari Business Plan | Di akhir pertemuan mahasiswadapat :1. Memahami dan memanfaatkan bidang keilmuan yang dimiliki untuk membuat inovasi dari business plan
 | •Peluang Inovasi sesuai Keahlian | •Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparanbidang keilmuan dalam Inovasi/ Business Plan•Mahasiswa mengaktualisasikan keilmuan yang dimiliki untuk membuat inovasi dari Business Plan dalam kelompok bisnis  | •Mampu memahami dan menjelaskanperan bidang keilmuan dalam Inovasi/ Business Plan• Mampu menggunakan bidang keilmuan yang dimiliki untuk membuat inovasi dari Business Plan | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Unjuk kerja
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanyaan
2. Ketepatan penjelasan peran bidang keilmuan dalam Inovasi/

Business Plan 1. Keaktifan dalam kelompok dan kesesuaian dengan ketentuan penugasan
 |  |
| 8 | •Dosen menjelaskan tentang masalah-masalah dalam pencarian modal usaha,Pembiayaan bisnis, Penentuan hubungan finansial Perusahaan,•Dosen menjelaskan tentang analisa pulang -pokok dan Penilaian perusahaan dan mengarahkan mahasiswa untuk melakukan praktik,•Dosen mengarahkan kelompok mahasiswa untuk mengidentifikasi sumber modal usaha melalui media online • Dosen mengarahkan kelompok mahasiswa dalam melakukan praktik menjalin hubungan dengan pemodal (membuat proposal kerjasama bisnis) | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat :memahami pembiayaan usaha yang berkembang | Pembiayaan usaha yang berkembang | •Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparandosen tentang masalah-masalah dalam pencarian modal usaha,Pembiayaan bisnis, Penentuan hubungan finansial Perusahaan, •Mahasiswa melakukan praktik analisa pulang -pokok dan Penilaian perusahaan•Kelompok mahasiswa mengidentifikasi sumber modal usaha melalui media online •Kelompok mahasiswa melakukan praktik dalam membanguan hubungan dengan pemodal (membuat proposal kerjasama bisnis) | •Mahasiswa dapat memahami masalah-masalah dalam pencarian modal usaha, pembiayaan bisnis , penentuan hubungan financial perusahaan•Mahasiswa dapat melakukan analisa pulang –pokok dan penilaiaan perusahaan •Mahasiswa dapat mengetahui sumber modal usaha •Mahasiswa mampu menjalin hubungan dengan pemodal   | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi,• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Tugas kelompok
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanya
2. Ketepatan penjelasan tentang masalah-masalah dalam pencarian modal usaha,Pembiayaan bisnis, Penentuan hubungan finansial

Perusahaan,1. Keaktifan dalam kelompok dan kesesuaian dengan ketentuan penugasan
 |  |
|  | ***Evaluasi Tengah Semester (UTS), Bobot Penilaian 30%*** |
| 9 | •Dosen menjelaskan hak guna paten dan Persetujuan hak guna paten,•Dosen menjelaskan bentuk-bentuk kepemilikan •Dosen menjelaskan kepemilikan produk Go public, Keuntungan dan kerugian go Public, Proses go public, Pilihan lain selain go publik | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memahami hak guna patendan go publik | Hak guna patendan go publik | Mahasiswa membentuk kelompok dan memilih bahan diskusi yang telah disiapkan oleh dosen, melalui penelusuran sumber belajar buku dan jurnal, mahasiswa kemudian membahas dan menyimpulkan masalah/tugas yang dikerjakannya secara berkelompok, untuk selanjutnya dipresentasikan dan didiskusikan secara bersama-sama di kelas. | •Mahasiswa dapat memahami hak guna paten dan Persetujuan hak guna paten,•Mahasiswa dapat memahami bentuk-bentuk kepemilikan •Mahasiswa dapat memahami kepemilikan produk Go public, Keuntungan dan kerugian go Public, Proses go public, Pilihan lain selain go publik | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi,• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Tugas kelompok
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanya
2. Ketepatan penjelasan tentang hak paten dan go public
3. Sesuai Ketentuan Makalah;
4. Taat Azas Penulisan Ilmiah;
5. Ketepatan Waktu Penyelesaian;
6. Penguasaan Materi
7. Muncul Analisis;
8. Performansi Presentasi;Media Presentasi;
 |  |
| 10 | •Dosen menjelakna Pengertian rencana pemasaran • Menganalisa lingkungan bauran pemasaran•Menjelaskan Batasan rencana pemasaran •Menjelaskan Karakteristik rencana pemasaran •Menjelaskan langkah-langkah dalam pembuatan rencana pemasaran  •Mengalisa segmen dan menentukan target pasar | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memahami rencana dan strategi pemasaran produk dan jasa | Rencana dan strategi Pemasaran produk dan jasa | Mahasiswa membentuk kelompok dan memilih bahan diskusi yang telah disiapkan oleh dosen, melalui penelusuran sumber belajar buku dan jurnal, mahasiswa kemudian membahas dan menyimpulkan masalah/tugas yang dikerjakannya secara berkelompok, untuk selanjutnya dipresentasikan dan didiskusikan secara bersama-sama di kelas. | •Dapat memahami Pengertian rencana pemasaran •Dapat menganalisa lingkungan bauran pemasaran•Dapat memahami Batasan rencana pemasaran •Dapat memahami Karakteristik rencana pemasaran •Dapat menentukan langkah-langkah dalam pembuatan rencana pemasaran  •Dapat membuat segmen dan menentukan target pasar  | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi,• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Tugas kelompok
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanya
2. Ketepatan penjelasan tentang rencana dan strategi pemasaran
3. Sesuai Ketentuan Makalah;
4. Taat Azas Penulisan Ilmiah;
5. Ketepatan Waktu Penyelesaian;
6. Penguasaan Materi
7. Muncul Analisis;
8. Performansi Presentasi;Media Presentasi;
 |  |
| 11 | •Dosen menjelaskan defenisi kepemimpinan• Dosen menjelaskan tentang Perilaku kepemimpinan • Dosen menjelaskan pendekatan-pendekatan Manajemen• Dosenmenjelaskan bagaimana membuat keputusan sebagai seorang pemimpin• Dosen menjelaskan memahami teori daur hidup kepemimpinan | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memahami Kepemimpinan dalam Kewirausahaan | Kepemimpinan dalam Kewirausahaan  | Mahasiswa membentuk kelompok dan memilih bahan diskusi yang telah disiapkan oleh dosen, melalui penelusuran sumber belajar buku dan jurnal, mahasiswa kemudian membahas dan menyimpulkan masalah/tugas yang dikerjakannya secara berkelompok, untuk selanjutnya dipresentasikan dan didiskusikan secara bersama-sama di kelas. | •Dapat memahami defenisi kepemimpinan•Dapat mengkonstruk diri Perilaku kepemimpinan •Dapat menguasaiPendekatan-pendekatan Manajemen•DapatMenentukan bagaimana membuat keputusan sebagai seorang pemimpinSituasi kepemimpinan pada umumnya•Dapat memahami teori daur hidup kepemimpinan | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi,• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Tugas kelompok
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanya
2. Ketepatan penjelasan tentang kepemimpinan dalam kewirausahaan
3. Sesuai Ketentuan Makalah;
4. Taat Azas Penulisan Ilmiah;
5. Ketepatan Waktu Penyelesaian;
6. Penguasaan Materi
7. Muncul Analisis;
8. Performansi Presentasi;Media Presentasi;
 |  |
| 12 | •Dosen menjelaskan makna etika bisnis • Dosen menjelaskanpentingnya etika dalam ber bisnis• Dosen menunjukkan gambar kegiatan usaha yang mengabaikan etika kemudian diminta untuk mendiskusikan perlu tidaknya etika bisnis dan apa pentingnya etika untuk kegiatan bisnis | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memahami etika bisnis dan tanggung jawab sosial dalam bisnis | Etika Bisnis danTanggung jawab sosial dalam bisnis | Mahasiswa membentuk kelompok dan memilih bahan diskusi yang telah disiapkan oleh dosen, melalui penelusuran sumber belajar buku dan jurnal, mahasiswa kemudian membahas dan menyimpulkan masalah/tugas yang dikerjakannya secara berkelompok, untuk selanjutnya dipresentasikan dan didiskusikan secara bersama-sama di kelas. | •Dapat memahami dan menjelaskan makna etika bisnis •Dapat memahami pentingnya etika dalam ber bisnis•Mampu Membuat program tanggung jawab sosial perusahaan dalam bisnis•Mampu menerapkan etika dalam bisnis  | •Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi,• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Tugas kelompok
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanya
2. Ketepatan penjelasan tentang etika bisnis dan tanggungjawab social dalam bisnis
3. Sesuai Ketentuan Makalah;
4. Taat Azas Penulisan Ilmiah;
5. Ketepatan Waktu Penyelesaian;
6. Penguasaan Materi
7. Muncul Analisis;
8. Performansi Presentasi;Media Presentasi;
 |  |
| 13 | •DosenMembekali mahasiswa teknik menjual, customer service dan service excellence•Dosen menjelaskan customer service•Dosen menjelaskan konsep services excellence•Dosen memberikan pemahaman tentang melaksanakan program menghasilkan uang tanpa uang•Dosen membimbing mahasiswa untuk melakukan simulasi bisnis | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memiliki Business Life Skills | •Selling Skill•Customer Service•Services Excellence•Making money without money | •Mahasiswa mendengarkan dan menyimak dengan baik pemaparan dosen tentang customer service, konsep services excellence,•Mahasiswa menjual produk/kompetensi yang dimiliki,•Mahasiswa membuat dan melaksanakan program menghasilkan uang tanpa uang | •Mampu menjual produk/kompetensi yang dimiliki•Dapat menjelaskan customer service•Membuat konsep services excellence•Mampu membuat dan melaksanakan program menghasilkan uang tanpa uang | Ekspositori;Gabungan Metode Pembelajaran Ceramah & Diskusi,• Small Group Discussion, dan Cooperative Learning  | 1. Partisipasi
2. Tany Jawab lisan
3. Tugas kelompok
 | 1. Keaktifan dalam berpartisipasi dengan memberikan pertanya
2. Ketepatan penjelasan tentang customer service, dan konsep services excellence,
3. Jumlah barang/jasa yang berhasil dijual
4. Program making money without money yang dilaksanakan
 |  |
| 14 | •Dosen mengarahkan mahasiswa untuk membentuk kelompok-kelompok kecil• Dosen membimbing mahasiswa membuat rancangan pertanyaan wawancara untuk observasi lapangan•Dosen membimbing Mahasiswa melakukan observasi usaha yang telah terbukti sukses•Dosen membimbing Mahasiswa Membuat laporan hasil observasi lapangan | Di akhir pertemuan mahasiswa dapat memiliki inspirasi usaha dan semangat untuk berwirausaha | Observasi lapangan usaha | •Mahasiswa Membentuk kelompok-kelompok kecil• Mahasiswa membuat rancangan pertanyaan wawancara untuk observasi lapangan•Mahasiswa melakukan observasi usaha yang telah terbukti sukses•Mahasiswa Membuat laporan hasil observasi lapangan | •Mampu melakukan observasi usaha yang telah terbukti sukses•Mampu mengambil pelajaran dari usaha yang telah terbukti sukses | Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | Tugas Kelompok | 1. Keaktifan mahasiswa dalam melakukan studi lapangan,
2. Kelengkapan dan kesesuaian materi wawancara
3. Laporan hasil observasi lapangan usaha
 |  |
| 15 |  •Dosen membimbing dan mengarahkan Mahasiswa membuat perencanaan usaha dalam kelompoknya •Dosen membimbing Mahasiswa mempresentasikan perencanaan | Di akhir pertemuan mahasiswa mampu merancang usaha | Strategi merancang Usaha | •Mahasiswa membuat perencanaan usaha dalam kelompoknya •Mahasiswa mempresentasikan perencanaan usaha •Mahasiswa mendiskusikan laporan bussines plan. | •Mampu menyusun Perencanaan Usaha•Mampu mengelola permodalan•Menghitung BEP | Small Group Discussion, dan Cooperative Learning | Tugas Kelompok | 1. Penilaianproduk
2. Unjuk kerja
3. Presentasilaporan dan diskusi
 |  |
| 16 | ***Evaluasi Akhir Semester (UAS), Bobot Penilaian 40%*** |

Sumber Pustaka:

Justin G. Longenecker dkk.(2001). *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil.* Jakarta: PT. Salemba Emban Patria.

Suryana (2013), *Kewirausahaan, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta

Kasmir, (2016) *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Leonardus Saiman, (2014) *Keirausahaan, Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus,* Jakarta: Salemba Empat.

Mengetahui

|  |  |
| --- | --- |
| Ketua Program Studi, | Dosen Pengampu, |
| **M. RIDWAN, M.Pd** | **ISKANDAR** |