**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  •Menjelaskan  gambaran  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 perkuliahan  sebagaimana 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 pemaparan  dosen 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 pemaparan  dosen tentang  banyaknya  pengangguran di  Indonesia dan  bagaimana solusinya  •mendengarkan dan menjalankan saran dan  motivasi dosen  tentang  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 | •Dosen  Menjelaskan:  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 pemaparan  dosen 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 pemaparan  dosen tentang:  Pengertian motivasi  Berprestasi, Landasan motivasi  Berprestasi  •Mahasiswa menyimak dan menjalankan dengan baik pengarahan  dosen kepada: Good team player, Kemampuan komunikasi dan  Negosiasi  Selanjutnya, 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  berprestasi  Memiliki 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 pemaparan  dosen 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  •Mengalisis  presentasi  peluang usaha yang  akan dilaksanakan mahasiswa  •mengarahkan mahasiswa untuk  memulai  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 pemaparan  bidang  keilmuan dalam  Inovasi/  Business Plan  •Mahasiswa mengaktualisasikan keilmuan yang dimiliki untuk  membuat  inovasi  dari Business Plan dalam kelompok bisnis | •Mampu memahami dan menjelaskan  peran  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 pemaparan  dosen 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 paten  dan go publik | Hak guna paten  dan go publik | Mahasiswa membentuk kelompok  dan memilih bahan diskusi yang telah  disiapkan oleh dosen, melalui  penelusuran sumber belajar buku d  an  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 d  an  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  • Dosen  menjelaskan 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 d  an  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 menguasai  Pendekatan-pendekatan  Manajemen  •Dapat  Menentukan bagaimana membuat  keputusan sebagai seorang  pemimpin  Situasi 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 menjelaskan  pentingnya 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 dan  Tanggung jawab  sosial dalam bisnis | Mahasiswa membentuk kelompok  dan memilih bahan diskusi yang telah  disiapkan oleh dosen, melalui  penelusuran sumber belajar buku d  an  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 | •Dosen  Membekali 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 Excellen  ce  •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 d  ari 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** |