



UNIVERSITAS PAKUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI: BISNIS DIGITAL

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

MATA KULIAH (MK)	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	NO&TGL DOK
Entrepreneurship	FEB620123		3	6	
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua Prodi
	Tim Dosen				Dion Achmad Armadi, S.E., M.Si
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK				
	CPL 2	Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme, menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta rasa tanggung jawab pada negara dan bangsa dengan berdasarkan konstitusi serta menunjukkan sikap bertanggung jawab, jujur dan profesional atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri, kejuangan, dan kewirausahaan (S4, S5, S6, S7, S8, S9, S10, S11)			
	CPL 6	Memiliki pengetahuan tentang pengelolaan keuangan, kondisi perekonomian, pengetahuan tentang manajemen, etika bisnis, peluang-peluang bisnis dan risiko bisnis. (P4, P5, P7)			
	CPL 13	Mampu merancang dan menciptakan bisnis yang tumbuh dan berkelanjutan. (KK3) Mampu merancang dan menciptakan bisnis yang tumbuh dan berkelanjutan. (KK3)			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
	CPMK1	Mampu mengidentifikasi semangat kemandirian, berjiwa wirausahawan dan kepemimpinan			
	CPMK2	Mampu menangkap peluang terkait kewirausahaan di bidang bisnis digital			
CPMK3	Mampu mengarahkan perencanaan strategis organisasi yang inovatif terkait kewirausahaan di bidang bisnis digital				

	CPMK4	Mampu mengkreasikan konsep lapangan kerja yang kreatif sebagai wirausahawan di bidang bisnis digital					
	CPMK5	Mampu membuat proposal usaha terkait kewirausahaan di bidang bisnis digital					
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CMPK)						
	Sub CPMK1	Mampu mengidentifikasi sikap dan perilaku kewirausahaan terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK2	Mampu menjelaskan menerapkan sikap dan perilaku kerja prestatif dan membuat keputusan (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK3	Mampu menjelaskan menganalisis peluang usaha terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK4	Mampu menjelaskan menjelaskan tentang pasar dan pemasaran dalam berwirausaha juga terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK5	Mampu menjelaskan membuat rencana usaha yang terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK6	Mampu menilai kelayakan rencana usaha (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK7	Mampu membuat proposal usaha terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK8	Mampu membuat konsep usaha mikro atau kecil terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Sub CPMK9	Mampu membuat dan menganalisis proposal usaha terkait dengan bisnis digital (CPMK...) (C..., A..., P..)					
	Korelasi CPL terhadap CPMK						
		CPMK 1	CPMK 2	CPMK 3	CPMK 4	CPMK 5	
	CPL 2						
	CPL 6						
	CPL 13						
Deskripsi Singkat MK	Mata Kuliah ini memberi kemampuan dasar kepada mahasiswa dalam bidang kewirausahaan dan penerapannya dalam kehidupan praktis. Dalam mata kuliah ini dibahas mengenai konsep-konsep dasar kewirausahaan, model pengembangan wirausaha, strategi kewirausahaan, kompetensi inti, etika bisnis dalam kewirausahaan, analisis dan studi kelayakan usaha dan sebagainya. Selain secara teoritis dikemukakan tentang cara-cara berwirausaha, perkuliahan ini juga menguraikan langkah-langkah praktis menuju wirausaha sukses.						
Bahan Kajian/ Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi Sikap & Perilaku Wirausahawan 2. Mengidentifikasi Sikap & Perilaku Wirausahawan (Lanjutan) 3. Menerapkan Sikap dan Perilaku Kerja Prestatif dan Membuat Keputusan 4. Menganalisis Peluang Usaha 5. Pasar dan Pemasaran 6. Membuat Rencana Usaha (<i>Business Plan</i>) 						

	<ol style="list-style-type: none"> 7. Menilai Kelayakan Usaha 8. Membuat Proposal Usaha 9. Mempersiapkan Pendirian Usaha 10. Menjalankan Usaha Mikro/Kecil 11. Mengevaluasi Hasil Usaha dan Membuat Rencana Pengembangan Usaha 12. Magang dan Menyempurnakan Proposal 13. Menyerahkan Proposal Kepada Dosen 14. Evaluasi
Pustaka	<p>Utama:</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● Kuratho H. 2004. <i>Entrepreneurship: Theory, Proccess and Practise</i>. Six edition. Thomson South Western. ● Kusnendi. 2004. Modul 19. Membuat Rencana Usaha. Penerbit Lembaga Penelitian Universitas Indonesia. ● Winarno, M. 2001. Pengantar Kewirausahaan Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis. Edisi pertama. BPFE UGM Yogyakarta. ● Lupiyoadi, Rambat. 2007. <i>Entrepreneurship: From Mindset to Strategy</i>. Edisi ketiga. Lembaga Penerbit FE UI Jakarta. ● Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia. Dikti – Depdiknas: Kewirausahaan dan Pengembangan Revenue di Perguruan Tinggi. Malang. 2002. ● Rusman Hakim. 1998. Kiat Sukses Berwirausaha. Penerbit Gramedia. Jakarta. ● Peter F Drucker. 1994. Kewirausahaan. Penerbit PT Gelora Aksara Pratama. ● Pickering.Peg. 2006. <i>How to Manage Conflict</i> (Tj: Kiat menangani Konflik, Jadikan Konflik sebagai Kesempatan untuk Maju). Penerbit Esensi. Jakarta. ● Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat-VI. Pedoman Pengelolaan Program Pengembangan Budaya Kewirausahaan Bab VI. ● Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 1995 Tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan. ● Suryana. 2003. Memahami Karakteristik Kewirausahaan. Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan. Direktorat Jendral Pendidikan Dasar dan Menengah Departemen Pendidikan Nasional. ● Supardi.S. 2004. Model 6. Kiar Mengambil Risiko dan Tanggung Jawan. Penerbit Lembaga Penelitian Universitas Indonesia. ● Zimener, and Scarborough. 2002. <i>Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management</i>. Pearson Education.
	<p>Pendukung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Best. J. 2005. <i>Market – Based Management. Strategies for Growing Customer Value and Profitability</i>. Fourth Edition. International Edition.

	<ul style="list-style-type: none"> ● Horne. James. C. dan Warchowicz. JR. 2005. (Tj: Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan Edisi 12). Penerbit Salemba Empat. Jakarta. ● Kontler dan Keller. 2006. <i>Marketing Management</i>. Twelf edition. Pearson International Edition. ● Keown. Et al. 2004. (Tj: Manajemen Keuangan Prinsip-Prinsip dan Aplikasi, Edisi Kesembilan). Penerbit Indeks. Jakarta. ● Williams. 2006. <i>Statistics for Business and Economics</i>. Eight edition. Internal Student Edition. ● Supratikno.H.dkk. 2005. <i>Advanced Strategic Management. Back to Basic Approach</i>. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. ● De Garmo. E.P.dkk. 1997. <i>Ekonomi Teknik</i>. Jilid I. PT Prenhallindo. Jakarta. ● Soekartawi. 2001. <i>Pengantar Agroindustri</i>. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta. ● Sembiring.S. 2006. <i>Hukum Perusahaan Tentang Perseroan Terbatas</i>. Penerbit CV Nuansa Aulia. Bandung.
Mata Kuliah Syarat	-

Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka] (Topik)	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mampu mengidentifikasi sikap dan perilaku kewirausahaan terkait dengan bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa mampu memahami karakteristik kewirausahaan secara kognitif, afektif, psikomotor dan dapat mempraktikkannya dalam renacan usaha yang akan dirintisnya 2. Mahasiswa memiliki jiwa, sikap dan perilaku kewirausahaan dalam bekerja. 	K = Rubrik B = non tes (paper) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian Kewirausahaan 2. Pengertian wirausaha dan manajer 3. Perbedaan wirausaha, manajer dan kewirausahaan 	5%
2	Mampu mengidentifikasi sikap dan perilaku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa mampu mengaktualisasikan sikap 	K = Rubrik B = non tes		BP = Kuliah MP = <i>Small Group</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karakteristik kewirausahaan 	5%

	kewirausahaan terkait dengan bisnis digital	dan perilaku kewirausahaan dalam bidangnya	(presentasi) B= Tes (UTS).		<i>Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	2. Bentuk dan perilaku jiwa seorang wirausaha 3. Ciri-ciri sikap dan motivasi seorang yang punya jiwa kewirausahaan	
3	Mampu menerapkan sikap dan perilaku kerja prestatif dan membuat keputusan	1. Mahasiswa mampu memahami teori sikap dan perilaku kerja 2. Mahasiswa mampu memahami tahapan proses pembuatan keputusan	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Penerapan sifat-sifat wirausahwan 2. Hubungan antara kinerja sikap dan kinerja perilaku dengan kinerja hasil 3. Hakekat pembuatan keputusan 4. Tantangan setelah membuat keputusan 5. Orientasi dan tahapan proses pembuatan keputusan	5%
4	Mampu menganalisis peluang usaha terkait dengan bisnis digital	1. Dapat mengembangkan ide dan meraih peluang usaha 2. Dapat menganalisis kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha 3. Mampu memetakan peluang usaha	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Pemanfaatan peluang berusaha 2. Sifat-sifat kepribadian dan faktor pendukung keberhasilan dan kegagalan dalam berusaha 3. Memetakan peluang usaha	5%
5	Mampu menjelaskan tentang pasar dan pemasaran dalam berwirausaha juga terkait dengan bisnis digital	1. Dapat memahami konsep dasar pemasaran secara utuh, baik dalam pendekatan teoritis maupun praktek 2. Dapat memahami berbagai metode penentuan harga jual dan mampu menghitung harga jual 3. Memahami konsep segmentasi pasar	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Konsep pasar dan pemasaran 2. Klasifikasi, peran dan fungsi serta analisis kebutuhan pasar 3. Penetapan harga jual produk 4. Perilaku pasar, segmentasi pasar dan promosi	10%

		4. Memahami konsep promosi					
6	Mampu membuat rencana usaha yang terkait dengan bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat memahami peran dan ruang lingkup perencanaan usaha 2. Dapat memahami sifat perencanaan usaha yang baik 	<p>K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).</p>		<p>BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50')</p> <p>PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian, peran dan ruang lingkup perencanaan usaha 2. Sifat, manfaat dan proses perencanaan usaha 	5%
7	Mampu menilai kelayakan rencana usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat memahami penilaian kelayakan usaha 2. Dapat menentukan kelayakan usaha dari aspek keuangan 	<p>K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).</p>		<p>BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50')</p> <p>PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian penilaian kelayakan usaha 2. Metode penilaian kelayakan usaha 	5%
8	Evaluasi Tengah Semester / Ujian Tengan Semester						
9	Mampu membuat proposal usaha terkait dengan bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat menjelaskan pengertian dan tujuan membuat proposal 2. Dapat menjelaskan pihak-pihak yang berkepentingan dengan proposal usaha yang dibuat 3. Dapat menjelaskan isi dan sistematika proposal usaha 4. Dapat membuat proposal usaha 	<p>K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).</p>		<p>BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50')</p> <p>PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian dan tujuan membuat proposal usaha 2. Pihak-pihak yang berkepentingan dengan proposal usaha 3. Isi dan sistematika proposal usaha 	10%
10	Mampu membuat proposal usaha terkait dengan bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat menjelaskan tahapan persiapan pendirian usaha 2. Dapat menyiapkan dokumen dan perlengkapan lain yang diperlukan untuk mendirikan usaha 	<p>K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).</p>		<p>BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50')</p> <p>PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pendirian usaha 2. Menghitung risiko usaha 3. Menghitung risiko produk, pasar, pelanggan, pesaing dan pemasok 	5%

		3. Dapat mendirikan usaha berdasarkan imajinasinya				4. Pengambilan risiko	
11	Mampu membuat konsep usaha mikro atau kecil terkait dengan bisnis digital	1. Dapat memahami kebutuhan dan kelengkapan dokumen pendirian usaha 2. Dapat memahami sumber daya usaha SDM, modal, method, dan sumber daya material	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Kelengkapan dokumen pendirian usaha 2. Pengelolaan sumber daya usaha	5%
12	Mampu membuat konsep usaha mikro atau kecil terkait dengan bisnis digital	1. Dapat melakukan evaluasi terhadap usaha yang dijalankan 2. Dapat membuat rencana pengembangan usaha berdasarkan hasil evaluasi usaha yang telah dilakukan	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Evaluasi hasil usaha 2. Membuat rencana pengembangan usaha	10%
13	Mampu membuat dan menganalisis proposal usaha terkait dengan bisnis digital	1. Melakukan magang 2. Dapat menyempurnakan proposal	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Menyempurnakan rencana pengembangan usaha 2. Melakukan magang	10%
14	Mampu membuat dan menganalisis proposal usaha terkait dengan bisnis digital	1. Dapat mahasiswa menyerahkan proposal usaha	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50') PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')	1. Menyerahkan rencana pengembangan usaha (proposal usaha)	10%
15	Mampu membuat dan menganalisis proposal usaha terkait dengan bisnis digital	1. Dapat memahami hasil evaluasi dan komentar dari dosen terhadap proposal usaha	K = Rubrik B = non tes (presentasi) B= Tes (UTS).		BP = Kuliah MP = <i>Small Group Discussion</i> (2 x 50') Pengayaan (1 x 50')	1. Memahami hasil evaluasi dan komentar dari dosen terhadap proposal usaha	10%

					PM = Tugas Mandiri (3x60') dan Tugas Terstruktur (3x60')			
16	Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester							

Rencana, Distribusi, dan Persentase Penilaian MK*

Sub-CPMK	Tes Tulis	Tes Lisan	Presentasi	Keaktifan	Sikap	ETS	EAS	Persentase Penilaian
Sub CPMK1								
Sub CPMK2								
Sub CPMK3								
Sub CPMK4								
Sub CPMK5								
Sub CPMK6								
Sub CPMK7								
Sub CPMK8								
Sub CPMK9								
Persentase Penilaian								

Bogor, 2024
Dosen Pengampu,

.....

Keterangan *): Bentuk dan jenis penilaian dapat disesuaikan dengan karakteristik mata kuliah