



RENCANA PROGRAM KEGIATAN PERKULIAHAN SEMESTER (RPKPS)

Kode / Nama Mata Kuliah : / Entrepreneurship Lanjut

Revisi ke : -

Satuan Kredit Semester : 2 (dua) SKS

Tgl revisi : -

Jml Jam kuliah dalam seminggu : 100 menit.

Tgl mulai berlaku : 7 Maret 2011

Penyusun : Nila Tristiarini SE.,MSi.

Jml Jam kegiatan laboratorium : 1 jam

Penanggungjawab Keilmuan : Nila Tristiarini SE.,MSi.

Deskripsi Mata kuliah : Mata kuliah ini merupakan mata kuliah kelanjutan dari Start Up Business yang dapat memberikan mahasiswa pengetahuan dan pengalaman praktis mengenai bagaimana mengimplementasikan usaha secara riil dan sudah berorientasi pada perolehan keuntungan secara materil.

Standar Kompetensi :

Pertemuan ke :	Kompetensi Dasar	Indikator	Pokok Bahasan/Materi	Aktifitas Pembelajaran	Rujukan
1	Mahasiswa memahami peraturan dan ketentuan mata kuliah ini.	Mahasiswa dapat memahami: <ul style="list-style-type: none">• Peraturan Kelas• Prosentasi penilaian• Silabus mata kuliah• Rancangan materi ajar dalam mata kuliah	KONTRAK BELAJAR DAN GAMBARAN UMUM MATA KULIAH	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode ceramah	1. RPKPS 2. Silabus
2	Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan memahami proses dan prosedur dalam mengembangkan bisnis atau memulai perusahaan baru	Mahasiswa dapat: <ul style="list-style-type: none">• Memahami bentuk bisnis beserta keunggulan dan kelemahannya• Memahami proses dan prosedur pendirian perusahaan baru• Memahami hak paten, merek dagang dan hak cipta	PENDIRIAN USAHA DAN PEMILIHAN BADAN HUKUM USAHA	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode ceramah	1. Hisrich, 2008 2. Zimmerer, 2009

3	Mahasiswa setelah mengikuti perkuliahan ini diharapkan mampu mengevaluasi hasil proposal bisnis mereka apakah masih relevan untuk dijalankan	Mahasiswa mampu mereview kembali proposal bisnysnya dari seluruh aspek baik pemasaran, produksi, organisasi, keuangan	REVIEW & EVALUASI PROPOSAL BUSINESS	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode student interaktif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hisrich, 2008 2. Zimmerer, 2009 3. Robert Kiyosaki, 2006
4-6	Mahasiswa setelah mengikuti perkuliahan ini diharapkan mampu merancang dan membuat produk yang layak untuk dipasarkan	Mahasiswa dapat merancang dan membuat dan memahami : <ul style="list-style-type: none"> • Strategi Promosi • Strategi Consumer branding • Service excelent to costumer 	USAHA MANDIRI TAHAP I BERORIENTASI PEMENANGAN PASAR	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode project base learning dan mentoring	<ol style="list-style-type: none"> 1. Longenecker, Justin G, 2001.
7	Mahasiswa setelah mengikuti perkuliahan ini diharapkan mampu mengevaluasi hasil praktek usaha mereka	Mahasiswa dapat memahami dan menyimpulkan : <ul style="list-style-type: none"> • Strategi penjualan yang baik • Konsep promosi • Standarisasi pelayanan konsumen 	EVALUASI USAHA MANDIRI TAHAP I	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode problem base learning	<ol style="list-style-type: none"> 1. Longenecker, Justin G, 2001. 2. Hisrich, 2008. 3. Zimmerer, 2008. "
8-11	Mahasiswa setelah mengikuti perkuliahan ini diharapkan mampu menjalankan usahanya dan mempunyai konsep profit oriented	Mahasiswa dapat memahami, menjelaskan dan membuat perencanaan mengenai : <ul style="list-style-type: none"> • Strategi Penetapan harga • Menghadapi Pesaing • Pemerolehan & Pengolahan bahan baku secara efisien • Perolehan Profit 	USAHA MANDIRI TAHAP II BERORIENTASI PROFIT	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode project base learning dan mentoring	<ol style="list-style-type: none"> 1. Longenecker, Justin G, 2001. 2. Hisrich, 2008. 3. Zimmerer, 2008. "



12	Mahasiswa setelah mengikuti perkuliahan ini diharapkan mampu mengevaluasi hasil praktek usaha mereka	Mahasiswa dapat memahami dan menyimpulkan : <ul style="list-style-type: none"> • Besaran perolehan keuntungan • Efisiensi dan efektivitas produksi produk 	EVALUASI USAHA MANDIRI TAHAP II	Aktifitas pembelajaran menggunakan metode problem base learning	4. Longenecker, Justin G, 2001. 5. Hisrich, 2008. 6. Zimmerer, 2008. "
13	Mahasiswa mampu memproduksi dan menjual barang yang dihasilkan dengan berorientasi pada keuntungan	Mahasiswa diharapkan memiliki kemampuan untuk : <ul style="list-style-type: none"> • Menjual dan mempromosikan produk yang dihasilkan • Mampu membuat strategi pasar untuk mengalahkan pesaing • Memperoleh keuntungan materiil dari usaha yang dilakukan 	STUDENT EXPO INTERNAL	Aktifitas pembelajaran mengadakan pameran dan penjualan produk secara langsung	
14	Mahasiswa mampu mempresentasikan usahanya untuk berkompetisi mendapatkan pendanaan dari pihak ketiga	Mahasiswa diharapkan memiliki kemampuan untuk Memberikan keyakinan pada pihak ketiga untuk memperoleh pendanaan sebagai tambahan modal usaha	ENTREPRENEURSHIP AWARD		

Level Taksonomi :

Pengetahuan	10 %
Pemahaman	10 %
Penerapan	50 %
Analisis	15 %
Sintesis	5 %
Evaluasi	10 %



Komposisi Penilaian

:

Aspek Penilaian	Prosentase
Ujian Akhir Semester	20 %
Ujian Tengah Semester	20 %
Tugas Mandiri	60 %
Total	100 %

Daftar Referensi

1. Wajib : 1. Hisrich, Robert D., Michael P., 2008, "Entrepreneurship", Seventh Edition, MC Graw Hill, America.
2. Anjuran :
 1. Kiyosaki Robert, "Cashflow Quadrant", 2000, Jakarta: PPM
 2. Zimmerer, Thomas W., 2008, "Essential of Entrepreneurship and Small Business Management", Fifth Edition, Pearson Education International, New Jersey.
 3. Longenecker, Justin G., Carlos W. Moore, 2001, "Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil", Buku 1&2, Salemba Empat, Jakarta.

Disusun oleh :	Diperiksa oleh :		Disahkan oleh :
Dosen Pengampu	Penanggungjawab Keilmuan	Wakil Rektor I	Rektor
Nila Tristiarini SE.,MSi.	Nila Tristiarini SE.,MSi.	Dr. Kusni Ingsih,MM.	Dr. Ir. Edi Noersasongko,M.Kom