



**PERBANAS
INSTITUTE**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

MATA KULIAH:

KEWIRAUSAHAAN

PROGRAM STUDI DIPLOMA KEUANGAN PERBANKAN

2022



NAMA PERGURUAN TINGGI: PERBANAS INSTITUTE
NAMA FAKULTAS: EKONOMI & BISNIS
NAMA JURUSAN / PRODI: DKP

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
Analisis Laporan Keuangan	DK40130	Manajemen	2	3	15 JULI 2022
OTORISASI	Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua Program Studi DKP
	 (DRA. ERNA WAHYUNINGSIH,M.M.)		 (DRA. ERNA WAHYUNINGSIH)		 (EDI SUKARNO, SE,AK,M.M.)
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI				
	S2	Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika.			
	S9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang usaha secara mandiri.			
	PP8	Menguasai konsep teoritis secara mendalam tentang kebutuhan informasi berwirausaha dan rencana usaha untuk pengambilan keputusan manajemen.			
	KU2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur.			
	KU10	Mampu mengkombinasikan kompetensi teknis dan keahlian profesional untuk menyelesaikan penugasan kerja.			
	KK3	Mampu secara mandiri menganalisis dan menginterpretasi usaha secara mandiri			
	KK13	Mampu secara mandiri menyusun rencana usaha dan laporan dari usaha secara mandiri serta pengungkapan yang relevan dan andal untuk pengambilan keputusan manajerial dengan menerapkan teknik analisis peluang usaha.			
	CP-MK				
	C3	Mahasiswa memiliki kemampuan menerapkan dalam rencana usaha untuk menciptakan usaha yang kreatif dan memberikan informasi kegiatan usaha yang dilakukan yang berguna untuk menyesuaikan bisnis startup dalam menjalankan usaha.			
C4	Mahasiswa memiliki kemampuan melakukan analisis laporan mengelola keuangan dalam berusaha dengan cara mengidentifikasi, menganalisis dan mengevaluasi informasi yang terdapat di dalam laporan mengelola usaha serta pendukungnya untuk membantu manajemen di dalam membuat keputusan organisasi dan bisnis.				

Diskripsi Singkat MK	<p>Matakuliah ini mengajarkan agar Mahasiswa memiliki Kemampuan merencanakan kegiatan usaha secara mandiri sebagai syarat mutlak bagi praktisi usaha mandiri , seperti wirausahawan, pelaku bisnis . Mata kuliah ini didesain untuk mengembangkan kemampuan yang diperlukan untuk memahami berwirausaha serta mengevaluasi peluang usaha berdasarkan informasi yang terdapat dalam kehidupan masyarakat sesuai dengan kebutuhan. Mata kuliah Kewirausahaan dirancang untuk mendorong minat mahasiswa, sekaligus mempersiapkan mahasiswa untuk menghadapi tantangan secara riil. Menjadi wirausaha adalah kombinasi dari nature dan nurture . Ada orang-orang yang secara alami dari warisan genetika kewirausahaan sehingga mereka lebih cepat memasuki dunia usaha tanpa keragu-raguan. Namun ada yang melewati pembentukan DNA (by nurture), baik sukarela atau dipaksa oleh keadaan.Dengan berbagai latihan, diharapkan mahasiswa yang mengambil matakuliah ini dapat mulai membangun usaha, dari usaha kecil-kecilan sehingga akhirnya mereka menjadi lebih berani memulai usaha yang lebih besar dan lebih kompleks.</p>
Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenal Kewirausahaan: Prespektif Kewirausahaan Tujuan dan Manfaat Kewirausahaan, memasuki Era Ekonomi Berbasis Kewirausahaan 2. Lanskap Kewirausahaan: Spirit of Entrepreneurship, The Key of Entrepreneurship, faktor kegagalan dan keberhasilan usaha. 3. Transformasi Kewirausahaan: Faktor yang mendukung kewirausahaan, permodalan dan menjadi wirausaha yang cerdas. 4. Teori Inovasi dan Kreativitas: Teori Kreativitas dan prinsip-prinsipnya, memahami inovasi 5. Teori Inspirasi dan Peluang Bisnis: Inspirasi, ide bisnis, analisa peluang dan karakter bisnis 6. Sikap dan Perilaku Wirausaha yang sukses: Sikap perilaku kerja prestatif, semangat wirausaha, kepemimpinan dan kompetensi serta komitmen dalam berwirausaha 7. Menyusun, Mempersiapkan dan Memulaia Bisnis Baru: Memulaia dan menyiapkan, memutuskan untuk menjadi Entrepreneurship, aspek hukum dan legalitas serta merencanakan Visi dan Misi. 8. Manajemen Risiko: Merumuskan solusi masalah dan mengambil risiko usaha 9. Rencana Bisnis: Menyusun peta bisnis dan rencana bisnis 10. Manajemen Pemasaran dan Promosi Bisnis: Peranan pemasaran dalam berwirausaha, rencana pemasaran dan menyusun strategi pemasarannya. 11. Keterampilan Menjual dan Negosiasi: Selling Skill Is An Embryo of Entrepreneurship Skill , proses menjual, Negosiasi dan mengukur kepuasan Pelanggan. 12. Manajemen dan Administrasi keuangan: Time Value of Money, administrasi dan pembukuan, pencatatan administrasi keuangan dan pelaporan . 13. Tren Kewirausahaan, mengembngkan bisnis dan DigitalPreneur.
Pustaka	<p>Utama :</p> <p>Hendro, 2016 Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan bagi mahasiswa untuk Mengenal, memahami dan memasuki Dunia Bisnis.</p>

	Pendukung :	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prasadjaningsih ,Oetami : , 2019 Funnel for Entrepreneur 2. Materi Rumah Perubahan, Renald Kasali 3. Ciputra, Ir. Dr. 2008. Quantum Leap: Bagaimana Entrepreneurship Mengubah Masa Depan Anda dan Masa depan bangsa . Jakarta. PT Elex Media Komputindo 4. Bruce R. Barringer, R. Duane Ireland, Entrepreneurship, successfullynLaunching New Ventures, Fourth Edition, Prentice Hall 	
Media Pembelajaran	Perangkat lunak :	Perangkat keras :
	-	Komputer, LCD & Projector
Team Teaching	Dra. Erna Wahyuningsih, M.M., A.Tunggul Birowo, S.H.,M.B.A, Siswandi Kulipah, S.E., M.M.	
Matakuliah syarat	Pengantar Manajemen, Manajemen Pemasaran	

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
1	-Mampu menjelaskan dampak krisis global terhadap tingkat pengangguran terdidik. Dapat menjelaskan tujuan Kewirausahaan(S2) Dapat menjelaskan tentang manfaat kewirausahaan bagi	Mengenal Kewirausahaan - Prespektif Kewirausahaan -Tujun dan Manfaat Kewirausahaan -Memasuki Era Ekonomi Berbasis	Dasar-dasar Kewirausahaan: Hendro, M.M Bab 1: 1-17	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Tatap Muka & Diskusi • Presentasi 	Kriteria: Memahami arti pentingnya berwirausaha Bentuk non-test: <ul style="list-style-type: none"> • Tanya jawab 	2 TM= 2 x 50 T=2x80	0

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
	<p>negara, mahasiswa dan lingkungannya(S9)</p> <p>Dapt menjelaskan bahwa Entrepreneurship bukan sekedar tren tetapi telah menjadi kebutuhan mahasiswa untuk meraih sukses (S9)</p>	Kewirausahaan					
2	<p>Dapat menjelaskan perkembangan entrepreneurship(S9)</p> <p>Dapat menjelaskan perbedaan antara pekerja dan pengusaha dan kesamaannya(S9)</p> <p>Menjelaskan faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan usaha(S9)</p>	<p>Lanskap Kewirausahaan -<i>Spirit of Entrepreneurship</i></p> <p>-<i>The Key of Entrepreneurship</i></p> <p>-Faktor kegagalan dan keberhasilan usaha</p>	Bab 2: 23-51	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif, 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian Permasalahan • Telaah Praktik Kasus <i>Kewirausahaan</i> <p>Bentuk non-test:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tanya jawab Fungsi dan hambatan usaha mandiri 	<p>TM=2 x 50 T=2x80</p>	5%

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
3	<p>Mampu menjelaskan transformasi pola pikir, paradigma, visi, sikap dan perilaku (PP8)</p> <p>Mampu menjelaskan alasan enggan menjadi entrepreneur dan mitos-mitos yang salah (PP8)</p> <p>Mampu menjelaskan modal dan jenis-jenisnya yang dapat dimanfaatkan (PP8)</p> <p>Mampu menjelaskan dari awal berbisnis hingga tumbuh dan berkembang (PP8)</p>	<p>Transformasi Kewirausahaan</p> <p>-Faktor yang mendukung kewirausahaan</p> <p>-Modal</p> <p>-Menjadi wirausaha yang cerdas</p>	Bab 3: 58--93	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif, membahas sumber permodalan 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> Penyelesaian kasus Tehnik dan Metode penggalangan /sumber dana permodalan <p>Bentuk non-test:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tanya jawab Analisa permodalan 	<p>TM=2 x 50 T=2x80</p>	5%
4	<p>Mampu mempelajari teori kreativitas dan prinsip-prinsipnya sebagai dasar pemikiran kreatif.(S9))</p> <p>Mampu menjelaskan kreativitas sebagai kunci</p>	<p>Teori Inovasi dan Kreativitas</p> <p>-Teori kreativitas dan</p> <p>-prinsip-prinsip Inovasi</p>	Bab 4: 102--120	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Menciptakan daya kreativitas 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> Penyelesaian soal kasus Tehnik kretivitas <p>Bentuk non-test:</p> <p>Tanya jawab memunbuhkan</p>	<p>TM=2 x 50 T=2x80</p>	10%

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
	<p>sukses dan cerdas dalam berbisnis(PP8)</p> <p>Mmpu menjelaskan apa itu inovasi dan pemecahan masalah kreatif(PP8)</p>				daya kreativitas		
5	<p>Mampu menemukan inspirasi dan dari mana timbulnya.(KU2)</p> <p>Mampu menemukan cara mengubah inspirasi menjadi peluang bisnis (KU2).</p> <p>Mampu merancang faktor-faktor keberhasilan peluang usaha dan faktor kegagalan usaha.(KU2)</p>	<p>Teori Inspirasi dan Peluang Bisnis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inspirasi - Ide Bisnis - Analisa peluang - Karakter Bisnis 	Bab 5:128--146	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif, • Kuis: Ide Bisnis dan membaca peluang 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian soal • Tehnik dan Metode AnalisisMemba ca Peluang Bisnis <p>Bentuk non-test: Tanya jawab Analisa memahami karakter bisnis</p>	<p>TM= 2 x 50 T=2x80</p>	10%
6	<p>Mampu mengenal sikap dan perilaku wirausahawan yang sukses(KU2)</p> <p>Mampu menjelaskan bagaimana bekerja yang</p>	<p>Sikap dan Perilaku Wirausahawan yang sukses</p> <p>-Sikap perilaku kerja prestatif</p>	Bab 6: 163--187	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian kasus • Tehnik dan Metode Analisis Prospektif perilaku usahawan 	<p>TM= 2 x 50 T=2x80</p>	10%

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
	efektif dan efisien(KU2) Mampu mengenal pentingny sikap pantang menyerah dalam berbisnis (KU2)	-SemangatWirausaha -Kepemimpinan Kompetensi dan komitmen			Bentuk non-test: Tanya jawab Analisa mencapai sukses dalam berwirausaha		
7	-Mampu menerangkan bagaimana memutuskan untuk menjadi entrepreneur(KU10) Mampu memahami strategi untuk memulai bisnis tanpa modal “uang besar”(KU10) Memahami struktur kepemilikan dan tanggung jawab pendirinya. Mampu menjelaskan aspek-aspek hukum, perizinan dan legalitas. Mampu merancang visi-misi bisnis(KU10)	Menyusun, Mempersiapkan, dan Memulai Bisnis Baru. -Memuli dan menyiapkan Memutuskan untuk menjadi Entrepreneurship -Aspek Hukum dan Legalitas -Merencanakan Visi dan Misi	Bab7: 194--232	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif • Latihan: Memulai /merencanakan Bisnis secara berkelompok 	Kriteria: <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian tugas Bussiness plan • Tehnik dan Metode Memulai Bisnis Bsaru Bentuk non-test: Tanya jawab Analisa Prospek Bisnis	TM= 2 x 50 T=2x80	10%
8	Ujian Tengah Semester (UTS) : Melakukan pengujian tertulis hasil pembelajaran kemudian penilaian dan evaluasi untuk proses pembelajaran berikutnya					0	2

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
9	<p>Mampu mempelajari masalah, cara merumuskan, mengidentifikasi, dan memecahkan masalah(KU10)</p> <p>Mampu menerangkan perihal risiko, faktor penyebabnya, jenis-jenis, serta cara mengidentifikasi dan mengatasi risiko(PP8, KU2,KU10)</p>	<p>Manajemen Risiko</p> <p>-Merumuskan solusi permasalahan</p> <p>-Mengambil risiko usaha</p>	Bab8 : 244-252	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah, Tatap Muka & Diskusi Mempridiksi risiko bisnis 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> Penyelesaian yang berhubungan dengan risiko dalam Aktivitas Bisnis <p>Bentuk non-test: Tanya jawab</p>	<p>TM=2 x 50 T=2x80</p>	5%
10	<p>Mampu memahami model analisa data secara kualitatif dan kuantitatif.(KK3)</p> <p>Mampu memahami analisa data dan masalah dengan menggunakan metode SWOT nalysis(KK13) Mempelajari konsep, cara, sistem, dan kerangka penyusunan rencana bisnis (<i>Business</i>)</p>	<p>Rencana Bisnis</p> <p>-Rencana peta bisnis</p> <p>-Menyusun rencana bisnis</p>	Bab9: 274--295	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif menyusun Rencana Bisnis 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> Penyelesaian Rencana Bisnis dan Keputusan dalam menjalankan usaha <p>Bentuk non-test: Presentasi per Kelompok</p>	<p>TM=2 x 50 T=2x80</p>	10%

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
	<i>Plan</i> (PP8, KK3, KK13)						
11	Mmpu menjelaskan rencana pemasaran , strategi dan taktik pemasaran(KU10) - Mampu menjelaskan bauran pemasaran, kebijakan harga dan promosi(KU10, KK3)	Manajemen Pemasaran dan promosi Bisnis -Peranan Pemasaran dalam Perusahaan -Rencana Pemasaran -Strategi Pemasaran	Bab 13: 371--389	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif • Presentasi : Rencana Bisnis 	Kriteria: <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian soal Pemasaran dengan menyampaikan analisis peluang usaha dengan menghubungkan an 4P Bentuk non-test: Tanya Jawab Peluang Usaha	TM=2 x 50 T=2x80	10%
12	Mampu menjelaskan perbedaan Marketing dan Selling Mampu menjelaskan pentingnya kualitas dalam visi menjual(PP8, C3) Mampu menjelaskan tahapan-tahapan menjual(C3) Mampu menjelaskan cara	Keterampilan Menjual dan Negosiasi -Selling Skill Is An Embryo of Entrepreneurship Skill -Proses menjual -Negosiasi	Bab 14: 401--429	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok • Tanya jawab 	Kriteria: <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian soal Strategi/ Teknik menjual Bentuk non-test: Mengukur kepuasan pelanggan	TM=2 x 50 T=2x80	5%

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
	dan strategi dalam bernegosiasi dan memahami tentang kepuasan pelanggan(C3)	-Kepuasan Pelanggan					
13	<p>Mampu memahami pentingnya manajemen keuangan dalam menjaga kelangsungan sebuah bisnis beserta ruang lingkungannya.(C4)</p> <p>Mampu mempelajari dan mengenal administrasi keuangan, pencatatan transaksi keuangan, peyusunan laporan dan cara menganalisa laporan keuangan (C4).</p>	<p>Manajemen dan Administrasi Keuangan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Time Value of Money - Administrasi dan Pembukuan - Pencatatan Transaksi Keuangan dan Pelaporan - Anggaran 	Bab 15: 434--464	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif • Evaluasi 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian soal Analisis , Likuiditas, Modal Kerja dan Pencatatan transaksi <p>Bentuk non-test: Tanya jawab Mengelola keuangan dalam menjalankan usaha</p>	<p>TM= 2 x 50 T=2x80</p>	5%
14	Mampu menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan persaingan dan pasar dalam	<p>Strategi Pengembangan Bisnis</p> <p>-Produk Mapping</p>	Bab 16: 472-508	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Presentasi & Diskusi dalam kelompok Kolaboratif • Tugas : Strategi mengembangkan usaha 	<p>Kriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian soal mengenai Pengembangan Bisnis 	<p>TM= 2 x 50 T=2x80</p>	10%

Minggu Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yg diharapkan)	Indikator	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Metode Pembelajaran	Kriteria & Bentuk Penilaian	Estimasi Waktu (Jam)	
						Teori	Tugas / Praktik
	mempertahankan usaha(K10) mampu menjelaskan supply dan demand(C3)	-Cara pelanggan Menilai Bisnis			Bentuk non-test: Tanya jawab Portofolio Bisnis		
15	Mengenal Digitalpreneurship, serta tips, taktik, dan strategi untuk membangunnya(C3)	Tren Kewirausahaan, Mengembangkan bisnis dan DigitalPreneur - Trend Baru Entrepreneurship - Jeni Bisnis <i>Digital</i>	Bab 17: 512--536	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah, Diskusi dalam kelompok Kolaboratif • Diskusi tren wirausaha • Review 	Kriteria: <ul style="list-style-type: none"> • Penyelesaian soal Startup wirausaha Bentuk non-test: Tanya jawab Faktor Penentu daya Tahan wirausaha berbasis IT/Digital.	TM= 2 x 50 T=2x80	5%
16	Ujian Akhir Semester (UAS): Melakukan pengujian, penilaian akhir dan menentukan kelulusan Mahasiswa					0	2
Konversi sks Konversi Jam → SKS : 1 sks = 0,80 jam/minggu			[sks dibulatkan] / [total estimasi waktu (jam)]			9 jam	18 jam
Teori	9 jam : [0,80jam/mgg x 16 mgg] = 0,70 sks		1 sks				
Praktek/ Tugas	18 jam : [0,80jam/mgg x 16 mgg] = 1,30 sks		1 sks				
Total Bobot SKS MataKuliah Kewirusahaan			2 sks				

Evaluasi Hasil Belajar

Penilaian mahasiswa akan ditentukan berdasarkan gabungan dari komponen berikut ini:

- 1) Tugas terstruktur 30%
- 2) Ujian tengah semester (UTS) 25%
- 3) Ujian akhir semester (UAS) 45%

Konversi nilai angka ke nilai huruf, sesuai bobot komponen, adalah sebagai berikut:

Nilai Angka	Nilai Huruf	Bobot	Nilai Angka	Nilai Huruf	Bobot
≥ 90	A	4,00	60,00 – 64,99	C +	2,25
80,00 – 89,99	A -	3,75	55,00 – 59,99	C	2,00
75,00 – 79,99	B +	3,25	50,00 – 54,99	C -	1,75
70,00 – 74,99	B	3,00	45,00 – 49,99	D	1,00
65,00 – 69,99	B -	2,75	< 45	E	0,00