**SATUAN ACARA PERKULIAHAN**

Kode / Nama Mata Kuliah : 1260630 / Kewirausahaan Lanjutan I Revisi ke- : 1

Satuan Kredit Semester : 3 SKS Tanggal Revisi : 19 Agustus 2013

Jumlah Jam kegiatan laboratorium :- jam Tanggal Mulai Berlaku : 4 November 2013

Jumlah Jam kuliah dalam seminggu : 2,5 jam. (3 x 50 menit) Penyusun : Suprapto, SE, MM, Ak

Penanggungjawab Keilmuan : Suprapto, SE, MM, Ak

**Deskripsi Mata kuliah :** Mata kuliah ini merupakan mata kuliah pilihan bagi mahasiswa yang akan mengambil konsentrasi akunpreneur. Motode pembelajaran pada matakuliah ini adalah kombinasi antara teori dan praktik. Materi yang dibahas meliputi, Business Concept, persiapan memulai usaha, praktik pendirian usaha, manajemen usaha kecil/mikro, merancang event bisnis dan pameran serta promosi usaha.

**Standar Kompetensi :**

Dengan mengikuti mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu:

1. Menyusun Business Concept & Business Plan

2. Mendirikan dan memulai usaha baru

3. Mampu memahami teknik-teknik pengelolaan usaha dan dapat menjaga kelangsungan usaha.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pertemuan ke-** | **Kompetensi Dasar** | **Indikator** | **Pokok Bahasan/Materi** | **Aktivitas Pembelajaran** | **Rujukan** |
| 1 | Mahasiswa mampu Menyusun Business Concept | 1. Mahasiswa memahami cara menyusun business concept  2. Mahasiswa mampu menyebutkan dan menjelaskan contoh-contoh business concept perusahaan yang sukses.  3. Mahasiswa mampu menyusun business concept dengan tepat. | 1. Menuangkan ide dalam bentuk Business Concept  2. Contoh-contoh business concept .  3. Panduan menyusun business concept. | Tutorial  Diskusi mahasiswa  Praktik | A 10 |
| 2 | Mahasiswa mampu menyusun marketing plan. | 1. Mahasiswa mampu menjelaskan Pengertian dan fungsi marketing plan  2. Mahassiswa mampu menjelasakan Tahapan pemetaan pelanggan, Tahapan pemetaan pesaing, Tahapan identifikasi diri  3. Mahasiswa mampu Menyusun marketing plan dengan tepat. | 4. Pengertian dan fungsi marketing plan  5. Tahapan pemetaan pelanggan  6. Tahapan pemetaan pesaing  7. Tahapan identifikasi diri  8. Praktik Menyusun marketing plan. | Tutorial  Diskusi  Praktik  Presentasi | A 11 |
| 3 | Mahasiswa mampu menyusun productivity plan. | 1. Mahasiswa mampu menjelasakan Pentingkan merencanakan productivity plan  2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Mahasiswa dapat menjelasakan Produktivitas  3. Mahasiswa mampu menyusun rencana produktivitas | 1. Pentingkan merencanakan productivity plan  2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Produktivitas  3. Praktik Menyusun rencana produktivitas | Tutorial  Diskusi  Praktik  Presentasi | A 12 |
| 4 | Mahasiswa mampu menyusun puchasing plan. | 1. Mahasiswa mampu mnejelasakan Pentingnya merencanakan pembelian  2. Mahasiswa mampu menjelasakan Langkah-langkah melakukan pembelian  3. Mahasiswa mampu Menyusun perencanaan pembelian | 1. Pentingnya merencanakan pembelian  2. Langkah-langkah melakukan pembelian  3. Praktik Menyusun perencanaan pembelian | Tutorial  Diskusi  Latihan Soal | A 13 |
| 5 | Mahasiswa mampu menyusun costing plan. | 1. Mahasiswa mampu menjelasakan Pengertian costing plan  2. Mahasiswa dapat menyebutkan jenis-jenis biaya  3. Mahasiswa memahami cara menghitung biaya  4. Mahasiswa mampu menghitung alokasi biaya  5. Mahasiswa memahami panduan menyusun costing plan  6. Mahasiswa mampu menyusun costing plan | 1. Pengertian costing plan  2. Jenis-jenis biaya  3. Cara menghitung biaya  4. Cara menghitung alokasi biaya  5. Panduan menyusun costing plan  6. Praktik menyusun costing plan | Tutorial  Diskusi  Latihan Soal | A 14 |
| 6 | Mahasiswa mampu menyusun action business plan. | 1. Mengorganisir rencana menjadi sebuah action business plan  2. Mahasiswa mamu menyusun action business plan | 1. Mengorganisir rencana menjadi sebuah action business plan  2. Membuat action business plan | Tutorial  Diskusi  Latihan Soal  Quis | A 15 |
| 7 | Mahasiswa mampu untuk memulai usaha | 1. Mahasiswa mampu menidentifikasi Kekeliruan saat memulai usaha  2. Mahasiswa mmapu memahami cara memulai usaha dengan asumsi yang benar  3. Mahasiswa dapat melakukan Check list kesiapan memulai usaha  4. Mahasiswa dapat mempraktikkan memulai usaha | 1. Kekeliruan saat memulai usaha  2. Memulai usaha dengan asumsi yang benar  3. Check list kesiapan memulai usaha  4. Mengidentifikasi Kesipan memulai usaha | Tutorial  Diskusi  Latihan Soal | A 16 |
| **Ujian Tengah Semester** | | | | | |
| 8 | Mahasiswa mampu memahami cara menjalin kemitraan | 1. Mahasiswa dapat penjelasakan Pentingnya menjalin kemitraan  2. Mahasiswa mampu mengenali mitra usaha yang tepat  3. Mahasiswa dapat membangun sebuah winning business partnership | 1. Pentingnya menjalin kemitraan  2. Mengenali mitra usaha yang tepat  3. Membangun sebuah winning business partnership | Tutorial  Diskusi  Latihan Soal | A17 |
| 9 | Mahasiswa mampu memahami cara menjaga kelangsungan hidup usaha | 1. Mahasiswa dapat menjelaskan cara menjaga kelangsungan usaha  2. Mahasiswa dapat menganalisis ancaman terhadap kelangsungan hidup usaha  3. Mahasiswa dapat menganalisis keberhasilan wirausaha | 1. Menjaga kelangsungan usaha  2. Ancaman terhadap kelangsungan hidup usaha  3. Menganalisis keberhasilan wirausaha | Tutorial  Diskusi  Analisis | A18 |
| 10 | Mahasiswa mampu menciptakan pertumbuhan usaha | 1. Mahasiswa mampu menjelasakan Prinsip-prinsip menciptakan pertumbuhan usaha  2. Mahasiswa mampu Memanfaatkan business plan untuk mendapatkan investasi usaha | 1. Prinsip-prinsip menciptakan pertumbuhan usaha  2. Memanfaatkan business plan untuk mendapatkan investasi usaha | Tutorial  Diskusi  Praktik merancang pengembangan usaha | A19 |
| 11 | Mahasiswa mampu merancang event bisnis | 1. Mahasiswa mampu menjelaskan pentingnya event bisnis  2. Mahsiswa dapat menyebutkan bentuk-bentuk event bisnis  3. Praktik membuat event bisnis | 1. Pentingnya event bisnis  2. Bentuk-bentuk event bisnis  3. Praktik membuat event bisnis | Tutorial  Diskusi  Praktik merancang event bisnis | C 1 |
| 12 | Praktik Bazaar dan Promosi Usaha | 1. Mahasiswa praktik menjual  2. Mahasiswa praktik promosi  3. Mahasiswa praktik negoisasi | 1. Praktik menjual  2. Praktik promosi  3. Praktik negoisasi | 1. Praktik dan mentoring |  |
| 13 | Praktik Bazaar dan Promosi Usaha | 1. Mahasiswa praktik menjual  2. Mahasiswa praktik promosi  3. Mahasiswa praktik negoisasi | 1. Praktik menjual  2. Praktik promosi  3. Praktik negoisasi | 1. Praktik dan mentoring |  |
| 14 | Praktik Bazaar dan Promosi Usaha | 1. Mahasiswa praktik menjual  2. Mahasiswa praktik promosi  3. Mahasiswa praktik negoisasi | 1. Praktik menjual  2. Praktik promosi  3. Praktik negoisasi | Praktik dan Mentoring |  |
| **Ujian akhir semester** | | | | | |

**Level Taksonomi :**

|  |  |
| --- | --- |
| Pengetahuan | 15% |
| Pemahaman | 15% |
| Penerapan | 15% |
| Analisis | 20% |
| Sintesis | 15% |
| Evaluasi | 20% |

**Komposisi Penilaian** :

|  |  |
| --- | --- |
| **Aspek Penilaian** | **Prosentase** |
| Ujian Akhir Semester | 15 % |
| Ujian Tengah Semester | 15 % |
| Tugas | 20 % |
| Praktik Bisnis | 10 % |
| Kehadiran/kinerja | 10 % |
| **Total** | **100 %** |

**Daftar Referensi**

Wajib :

A. Mubarok, Mufti. 2013. *Manajemen Praktis Kewirausahaan: Modul memulai Usaha Agar selalu Naik Kelas*. Surabaya: Penerbit Graha Pustaka Media Utama.

B. Suryana. 2008. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

C. Saiman, Leonardus. 2012. *Kewirausahaan: Teori, Praktik dan Kasus-kasus*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat

Anjuran :

1. Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan, Panduan bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami dan Memasuki Dunia Bisnis*. Jakarta. Penerbit Erlangga

2. Kementrian Pendidikan Nasional.2010. *Modul 3, Manajemen Usaha Kecil. Panduan bagi Calon Wirausaha*.

3. Kristanto HC, R Heru. 2009. *Kewirausahaan (Entreprenesurship): Pendekatan Manajemen dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu

4. Buku-buku dan Jurnal yang relevan dengan topik kewirausahaan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Disusun oleh :** | **Diperiksa oleh :** | | **Disahkan oleh :** |
| Dosen Pengampu  Suprapto, S.E., M.M., Ak | Penanggungjawab Keilmuan  Suprapto, S.E., M.M., Ak | Ketua Program Studi  Dewi Amalia, S.E., M.Si | Dekan  Dra. Salamatun Asakdiyah, M.Si |