


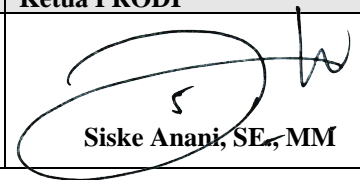


UNIVERSITAS BINA MANDIRI GORONTALO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

Kode
Dokumen

01

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS	1303601	Administrasi	3	sks	VI	7 Maret 2026
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
	Tim Dosen		 Drs. Sanan Latif, M.Si		 Siske Anani, SE, MM	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL3	Menguasai konsep teoritis administrasi bisnis				
	CPL4	Menguasai konsep perencanaan dan pengembangan bisnis				
	CPL6	Mampu berpikir logis, kritis, sistematis dan inovatif				
	CPL9	Mampu merancang strategi bisnis				
	CPL11	Mampu menganalisis permasalahan bisnis dan mengambil keputusan				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CPMK1	Mahasiswa mampu memahami konsep dasar perencanaan bisnis				
	CPMK2	Mahasiswa mampu menganalisis peluang bisnis				
	CPMK3	Mahasiswa mampu menyusun rencana bisnis				
	CPMK4	Mahasiswa mampu merancang strategi pengembangan bisnis				
	CPMK5	Mahasiswa mampu menyusun proposal pengembangan usaha				
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)					
	Sub-CPMK1	Memahami konsep dasar perencanaan bisnis				
	Sub-CPMK2	Mengidentifikasi peluang usaha				
	Sub-CPMK3	Menganalisis lingkungan bisnis				
	Sub-CPMK4	Menyusun model bisnis				
	Sub-CPMK5	Menyusun rencana operasional bisnis				
	Sub-CPMK6	Menyusun rencana pemasaran				
	Sub-CPMK7	Menyusun rencana keuangan usaha				
Sub-CPMK8	Menyusun strategi pengembangan bisnis					
Sub-CPMK9	Menyusun proposal bisnis					

Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK					
Sub-CPMK	CPL3 (Konsep teoritis administrasi bisnis)	CPL4 (Perencanaan & pengembangan bisnis)	CPL6 (Berpikir logis, kritis, sistematis, inovatif)	CPL9 (Perancangan strategi bisnis)	CPL11 (Analisis masalah & pengambilan keputusan)
Sub-CPMK1 Memahami konsep dasar perencanaan bisnis	✓	✓	✓	–	–
Sub-CPMK2 Mengidentifikasi peluang usaha	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK3 Menganalisis lingkungan bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK4 Menyusun model bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK5 Menyusun rencana operasional bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK6 Menyusun rencana pemasaran	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK7 Menyusun rencana keuangan usaha	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK8 Menyusun strategi pengembangan bisnis	✓	✓	✓	✓	✓

	Sub-CPMK9 Menyusun proposal bisnis	✓	✓	✓	✓	✓	
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Perencanaan dan Pengembangan Bisnis membahas konsep dan teknik penyusunan rencana bisnis serta strategi pengembangan usaha secara sistematis. Materi meliputi identifikasi peluang usaha, analisis lingkungan bisnis, penyusunan model bisnis, perencanaan operasional, pemasaran dan keuangan, serta strategi pengembangan bisnis. Melalui mata kuliah ini mahasiswa diharapkan mampu menyusun proposal bisnis yang layak dan inovatif untuk pengembangan usaha.						
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep dasar perencanaan bisnis 2. Identifikasi peluang bisnis 3. Analisis lingkungan bisnis 4. Model bisnis (Business Model Canvas) 5. Perencanaan operasional usaha 6. Perencanaan pemasaran 7. Perencanaan keuangan bisnis 8. Strategi pengembangan bisnis 9. Penyusunan proposal bisnis 						
Pustaka	Utama:						
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). <i>Business Model Generation</i>. Wiley. 2. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). <i>Entrepreneurship</i>. McGraw-Hill Education 					
	Pendukung:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2018). <i>Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management</i>. Pearson 					
Dosen Pengampu	Tim Dosen Administrasi Bisnis						
Modalitas dan Matakuliah prasyarat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modalitas: Tatap Muka (Lurung) Dan Daring 2. Mata kuliah prasyarat : Pengantar Bisnis, Pengantar Manajemen 						
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Mg	Sub CPMK	Indikator	Kriteria & Teknik	Bentuk Pembelajaran	Metode Pembelajaran	Materi	Bobot

			Penilaian				
1	Konsep bisnis	Mahasiswa memahami konsep bisnis	Diskusi	Kuliah	Ceramah	Pengantar perencanaan bisnis	5%
2	Peluang usaha	Mahasiswa mengidentifikasi peluang	Tugas	Kuliah	Diskusi	Identifikasi peluang usaha	5%
3	Analisis bisnis	Mahasiswa menganalisis lingkungan bisnis	Tugas	Kuliah	PBL	Analisis lingkungan bisnis	5%
4	Model bisnis	Mahasiswa memahami model bisnis	Tugas	Kuliah	Diskusi	Business Model Canvas	5%
5	Perencanaan operasional	Mahasiswa menyusun rencana operasional	Tugas	Kuliah	Diskusi	Operasional bisnis	5%
6	Perencanaan pemasaran	Mahasiswa menyusun strategi pemasaran	Tugas	Kuliah	Studi kasus	Strategi pemasaran	5%
7	Perencanaan keuangan	Mahasiswa memahami rencana keuangan	Tugas	Kuliah	Diskusi	Perencanaan keuangan	5%
8	UTS	Evaluasi pembelajaran	Tes	Ujian	-	Materi 1–7	20%
9	Strategi bisnis	Mahasiswa memahami strategi bisnis	Tugas	Kuliah	Diskusi	Strategi pengembangan bisnis	5%
10	Analisis SWOT	Mahasiswa melakukan analisis SWOT	Tugas	Kuliah	Studi kasus	Analisis SWOT	5%
11	Pengembangan usaha	Mahasiswa memahami strategi pengembangan	Tugas	Kuliah	Diskusi	Pengembangan usaha	5%
12	Penyusunan proposal	Mahasiswa menyusun proposal bisnis	Proyek	Kuliah	Project Based Learning	Proposal bisnis	5%
13	Penyusunan proposal	Mahasiswa menyempurnakan proposal	Tugas	Kuliah	Diskusi	Proposal bisnis	5%
14	Presentasi proposal	Mahasiswa mempresentasikan proposal	Presentasi	Seminar	Presentasi	Proposal bisnis	5%

15	Revisi proposal	Mahasiswa memperbaiki proposal	Tugas	Bimbingan	Konsultasi	Proposal bisnis	5%
16	UAS	Evaluasi akhir	Tes	Ujian	-	Seluruh materi	20%

Kriteria	Sangat Baik (>85-100)	Baik (>70-85)	Cukup (>55-70)	Kurang (>40-55)
Analisis Pasar & Peluang	Analisis sangat tajam, didukung data riset primer yang valid.	Analisis baik, data riset hanya dari sumber sekunder.	Analisis umum, tidak mendalam.	Tidak ada analisis pasar yang jelas.
Inovasi Model Bisnis	Model bisnis sangat inovatif dan memiliki keunggulan kompetitif kuat.	Model bisnis jelas, namun kurang inovatif.	Model bisnis standar dan umum di pasaran.	Model bisnis tidak logis.
Kelayakan Keuangan	Perhitungan sangat akurat, proyeksi realistis dan lengkap.	Perhitungan akurat, namun proyeksi terlalu optimis.	Ada kesalahan kecil dalam perhitungan matematis.	Perhitungan salah total atau tidak ada.
Kualitas Proposal	Sangat profesional, estetika tinggi, bahasa baku & persuasif.	Profesional, tata tulis rapi, bahasa komunikatif.	Cukup rapi, namun ada beberapa kesalahan tulis.	Tidak rapi dan tidak mengikuti format.