

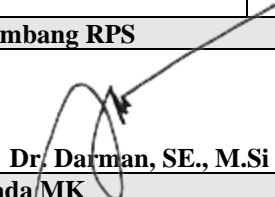
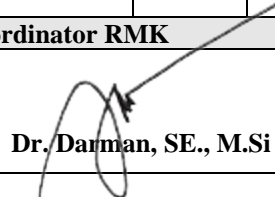



UNIVERSITAS BINA MANDIRI GORONTALO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

Kode Dokumen

01

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan	
Entrepreneurship 3 (Proposal Bisnis)	1102305	Manajemen	2	3	12 Maret 2026	
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
	 Dr. Darman, SE., M.Si		 Dr. Darman, SE., M.Si		 Maman Musa, SE., MM	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL2	Menunjukkan sikap tanggung jawab dan mampu bekerja sama dalam tim.				
	CPL4	Mampu menerapkan konsep kewirausahaan dalam pengembangan usaha.				
	CPL6	Mampu berpikir kritis dan sistematis dalam menganalisis peluang usaha.				
	CPL9	Mampu merancang strategi pengembangan usaha secara inovatif.				
	CPL10	Mampu merumuskan keputusan manajerial berdasarkan analisis bisnis.				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CPMK1	Mampu mengidentifikasi dan menganalisis peluang usaha secara sistematis.				
	CPMK2	Mampu menyusun proposal bisnis yang mencakup aspek pemasaran, operasional, dan keuangan.				
	CPMK3	Mampu mempresentasikan proposal bisnis secara profesional dan meyakinkan.				
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)					
	Sub-CPMK1	Mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang usaha.				
	Sub-CPMK2	Mahasiswa mampu menganalisis pasar dan konsumen.				
	Sub-CPMK3	Mahasiswa mampu merancang model bisnis.				
	Sub-CPMK4	Mahasiswa mampu menyusun rencana pemasaran.				
	Sub-CPMK5	Mahasiswa mampu menyusun rencana operasional usaha.				
	Sub-CPMK6	Mahasiswa mampu menyusun analisis keuangan usaha.				
	Sub-CPMK7	Mahasiswa mampu menyusun dan mempresentasikan proposal bisnis.				
	Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK					
		Sub-CPMK	CPL2	CPL4	CPL6	CPL9
	Sub CPMK 1		✓	✓		
	Sub CPMK 2		✓	✓		

	Sub CPMK 3		✓	✓	✓	
	Sub CPMK 4		✓	✓	✓	
	Sub CPMK 5		✓	✓	✓	
	Sub CPMK 6		✓	✓	✓	✓
	Sub CPMK 7	✓	✓	✓	✓	✓
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Entrepreneurship 3 (Proposal Bisnis) bertujuan membekali mahasiswa dengan kemampuan untuk mengidentifikasi peluang usaha serta menyusun proposal bisnis yang komprehensif. Mahasiswa mempelajari analisis pasar, perencanaan pemasaran, rencana operasional, serta analisis keuangan usaha, kemudian menyusun proposal bisnis yang dipresentasikan sebagai rencana usaha yang layak dijalankan.					
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep peluang usaha 2. Analisis pasar dan konsumen 3. Model bisnis dan inovasi usaha 4. Perencanaan pemasaran 5. Perencanaan operasional usaha 6. Analisis keuangan usaha 7. Penyusunan proposal bisnis 8. Presentasi proposal bisnis 					
Pustaka	Utama:					
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Kasmir. (2021). Kewirausahaan. Rajawali Pers. 2. Suryana. (2020). Kewirausahaan: Pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses. Salemba Empat. 3. Alma, B. (2021). Kewirausahaan. Alfabeta.. 				
	Pendukung:					
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Idrus, R. A., Karim, Y. A., & Darman, D. (2024). Kewirausahaan sosial sebagai solusi bisnis di kota gorontalo. <i>Innovative: Journal Of Social Science Research</i>, 4(5), 5538-5549. 2. Syah Abadi Mendrofa, S. E., Anita, D., Sunita Dasman, A. T. M. M., Diawati, P., Andaria, A. C., ST, M. P., ... & Teti Susilowati, S. E. (2025). <i>Kewirausahaan UMKM (Seni dalam Mengembangkan Bisnis)</i>. Mega Press Nusantara. 3. Ferdianto, J. R., Sevdiyuni, P. E., Putra, P., Prihatiningrum, R. Y., Kamal, M. A., Masitoh, G., ... & Syahputra, A. (2024). <i>KEWIRAUSAHAAN UMKM. Padang, Sumatera Barat</i>. 4. Dunggio Titin, Rachman Azis, Darman (2021). Kewirausahaan. CV. Nas Media Pustaka 				
Dosen Pengampu	Azwar Lahusin, MM					
Modalitas dan Matakuliah prasyarat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modalitas: Tatap Muka (Luring) dan Daring 2. Mata Kuliah Prasyarat: - 					

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 (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Minggu	Sub-CPMK	Bahan Kajian	Metode Pembelajaran	Bentuk Penugasan	Indikator Penilaian	Bobot (%)	Referensi
1	Kontrak kuliah	Pengantar kewirausahaan	Ceramah	Partisipasi	Keaktifan	3	1
2	Peluang usaha	Identifikasi peluang	Diskusi	Tugas	Analisis	3	1
3	Analisis pasar	Analisis konsumen	Diskusi	Tugas	Analisis	4	1
4	Model bisnis	Business model canvas	Diskusi	Tugas	Analisis	4	1
5	Rencana pemasaran	Strategi pemasaran	Diskusi	Tugas	Analisis	5	2
6	Operasional usaha	Proses produksi	Diskusi	Tugas	Analisis	5	2
7	Analisis keuangan	Perhitungan biaya usaha	Latihan	Tugas	Ketepatan	6	2
8	UTS	Ujian Tengah Semester	Tes	Ujian	Ketepatan	20	-
9	Proposal bisnis	Struktur proposal	Diskusi	Tugas	Pemahaman	5	2
10	Penyusunan proposal	Penyusunan proposal usaha	Latihan	Tugas	Analisis	5	2
11	Evaluasi proposal	Analisis proposal bisnis	Diskusi	Tugas	Analisis	5	3
12	Studi kasus	Analisis usaha	Studi kasus	Analisis kasus	Analisis	5	3
13	Penyusunan proyek	Penyusunan proposal akhir	Diskusi	Proyek	Analisis	5	3
14	Presentasi proposal	Presentasi bisnis	Presentasi	Proyek	Komunikasi	5	3
15	Review materi	Refleksi pembelajaran	Diskusi	Refleksi	Pemahaman	4	1
16	UAS	Ujian Akhir Semester	Tes	Ujian	Ketepatan	20	-

Indikator Kinerja (dari CPMK)	Sub-CPMK	TL (<=40)	D (40-55)	C (55-70)	B (70-85)	A (>=85)
Kemampuan mengidentifikasi dan menganalisis peluang usaha secara sistematis	CPMK-1	Tidak mampu mengidentifikasi peluang usaha	Identifikasi sangat terbatas dan tidak berbasis analisis	Mampu mengidentifikasi peluang sederhana namun kurang sistematis	Mampu mengidentifikasi dan menganalisis peluang usaha secara logis dan relevan	Mampu menganalisis secara kritis, mendalam, dan berbasis data serta kondisi pasar nyata
Kemampuan menyusun proposal bisnis yang mencakup aspek pemasaran, operasional, dan keuangan	CPMK-2	Tidak mampu menyusun proposal bisnis	Proposal tidak sistematis dan tidak lengkap	Proposal cukup sistematis namun masih terbatas pada beberapa aspek	Proposal sistematis, mencakup aspek utama bisnis dengan cukup lengkap	Proposal sangat komprehensif, terintegrasi, berbasis analisis, dan layak implementasi
Kemampuan mempresentasikan proposal bisnis secara profesional dan meyakinkan	CPMK-3	Tidak mampu mempresentasikan proposal	Presentasi tidak jelas dan tidak terstruktur	Presentasi cukup jelas namun kurang meyakinkan	Presentasi jelas, terstruktur, dan cukup meyakinkan	Presentasi sangat profesional, persuasif, dan mampu meyakinkan audiens/investor