



UNIVERSITAS MEDAN AREA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

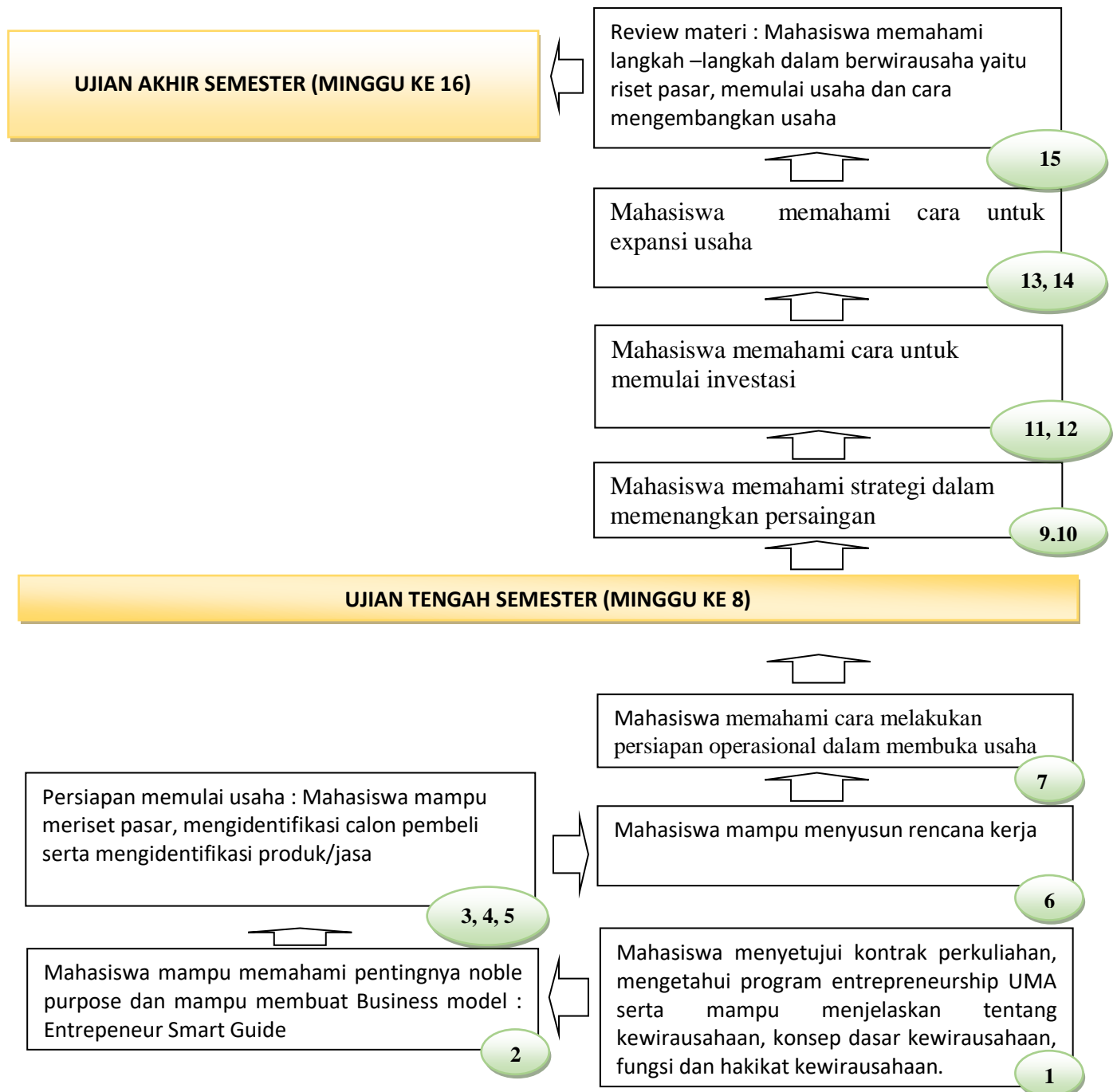
RENCANA PEMBELAJARAN PRAKTIKUM

MATA KULIAH (MK)		KODE	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl. Penyusunan
Kewirausahaan		UMA 10007	2 + 1		10 Februari 2022
Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
		Desy Astrid Anindya , SE, M.Ak		Rana Fathinah Ananda. SE. M.Si	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI				
		<ol style="list-style-type: none"> berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, ber negara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila (S3). menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri (S9). mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur (KU2). mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik didalam maupun di luar lembaganya (KU6). Memiliki kemampuan leadership dan dan kreativitas (KK9). Menguasai konsep kewirausahaan dan pengorganisasian berbagai jenis pengetahuan seperti: manajemen, memulai usaha baru, strategi pertumbuhan dan kewirausahaan, manajemen waralaba, manajemen inovasi dan kewirausahaan, bisnis keluarga dan kewirausahaan (PP3). 			
	CPMK				
		<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip berwirausaha Mahasiswa mengerti pentingnya cita-cita mulia sebagai dasar energy berwirausaha Mahasiswa mengerti dan mampu membuat business model dengan Tools Bisnis ESG Model Mahasiswa mampu meriset pasar sebagai dasar pembuatan keputusan usaha Mahasiswa mampu dan memahami cara mengidentifikasi calon pembeli Mahasiswa mampu dan memahami cara mengidentifikasi produk/jasa Mahasiswa mampu membuat rencana kerja Mahasiswa memahami cara melakukan persiapan operasional Mahasiswa memahami strategi untuk memenangkan persaingan 			

		10. Mahasiswa memahami cara untuk memulai investasi 11. Mahasiswa memahami cara untuk ekspansi usaha
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Kewirausahaan mempelajari tentang prinsip berwirausaha, pentingnya noble purpose, Business Model serta langkah dalam menyiapkan diri dalam berwirausaha. Pada langkah teknis persiapan untuk berwirausaha, materi mata kuliah ini dibagi menjadi tiga bagian utama yaitu cara melakukan riset pasar, cara memulai usaha dan cara mengembangkan usaha. Selanjutnya Langkah –langkah teknis ini dibagi kedalam 14 bab materi yang akan disampaikan pada setiap pertemuan mata kuliah.	
Dosen pengampu	Desy Astrid Anindya, SE, M.Ak	
Matakuliah syarat	-	

CPMK

1. Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip berwirausaha
2. Mahasiswa mengerti pentingnya cita-cita mulia sebagai dasar energy berwirausaha
3. Mahasiswa mengerti dan mampu membuat business model dengan menggunakan Tools Bisnis ESG Model
4. Mahasiswa mampu meriset pasar sebagai dasar pembuatan keputusan usaha
5. Mahasiswa mampu dan memahami cara mengidentifikasi calon pembeli
6. Mahasiswa mampu dan memahami cara mengidentifikasi produk/jasa
7. Mahasiswa mampu membuat rencana kerja
8. Mahasiswa memahami cara melakukan persiapan operasional
9. Mahasiswa memahami strategi untuk memenangkan persaingan
10. Mahasiswa memahami cara untuk memulai investasi
11. Mahasiswa memahami cara untuk ekspansi usaha



Gambar : Analisis Capaian pembelajaran mata kuliah Kewirausahaan

Pertemuan Ke	Kemampuan Akhir yang diharapkan (Sub-CPMK)	Materi/ Bahan Praktikum	Metode Praktikum	Waktu	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria dan Indikator Penilaian	Bobot Nilai (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa memiliki cakrawala tentang menriknya berkarir wirausaha 2. Mahasiswa memiliki mindset yang lebih jelas tentang wirausaha 3. Mahasiswa mampu melihat peluang karir wirausaha secara lebih jelas 	Brainstorming Kewirausahaan dengan metode Seminar Millenial Power	Ceramah dan diskusi dua arah	(2x50) menit	Mahasiswa mendapatkan pengalaman langsung dari pembicara tentang bagaimana sebuah wirausaha dialankan	<p>Indikator: Kehadiran mahasiswa dan antusias hingga akhir kegiatan seminar</p> <p>Kriteria penilaian: Menguasai materi yang disampaikan pembicara dengan membuat summary hasil seminar</p> <p>Penilaian bentuk non-test : Mahasiswa aktif selama diskusi</p>	5

2	Mahasiswa mampu menggunakan ESG Model sebagai Tools dalam memulai sebuah usaha.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Noble Purpose 2. Apa Masalah Yang Akan Dipecahkan Dari Gagasan Usaha (menjawab persoalan apa)? 3. Siapa Yang Memerlukan Solusi ? (Identifikasi Target Market) Apa Yang Menjadi Solusinya? (Identifikasi Produk/Jasa) 4. Kategori Produk/Jasa Sunrise Atau Sunset? (Identifikasi Nilai Strategi Produk/Jasa) 5. Berapa Banyak Market Yang Membutuhkan Produk Atau Jasa kita? (Identifikasi Calon Pelanggan) 6. Hal-hal Penting Yang Menjadi Factor Untuk Kemajuan Usaha (Identifikasi Hal-hal yang mampu mendorong pertumbuhan usaha) 	Penjelasan dan Diskusi dua arah	(2 x 50) menit	Tugas 2: Mahasiswa diminta mengisi form ESG Model	<p>Indikator: Kemampuan mahasiswa dalam mengisi seluruh form ESG Model</p> <p>Kriteria penilaian: Ketepatan dalam isian indikator form ESG Model</p> <p>Penilaian bentuk non-test : keaktifan dan kerjasama antar anggota dalam kelompok. Penguasaan materi, presentasi Skill dan interaksi terhadap audience saat presentasi.</p>	25
---	---	--	---------------------------------	----------------	---	---	----

3	Mahasiswa memperoleh gambaran tentang konsep bisnis/usaha UMKM Cluster I	Form Observasi Kunjungan UMKM	Wawancara dengan UMKM	(2 x 50) menit	Tugas 3: Mahasiswa diminta mengisi form ESG Model berdasarkan hasil wawancara dengan UMKM Cluster I secara individual (non group)	<p>Indikator: Kelengkapan isian form ESG Model s</p> <p>Kriteria penilaian: Ketepatan dalam isian indikator form ESG Model</p> <p>Penilaian bentuk non-test : Penyertaan foto dokumentasi</p>	10
4	Mahasiswa memperoleh gambaran tentang konsep bisnis/usaha UMKM Cluster 2	Form Observasi Kunjungan UMKM	Wawancara dengan UMKM	(2 x 50) menit	Tugas 4: Mahasiswa diminta mengisi form ESG Model berdasarkan hasil wawancara dengan UMKM Cluster 3 secara individual (non group)	<p>Indikator: Kelengkapan isian form ESG Model s</p> <p>Kriteria penilaian: Ketepatan dalam isian indikator form ESG Model</p> <p>Penilaian bentuk non-test : Penyertaan foto dokumentasi</p>	

5	Mahasiswa memperoleh gambaran tentang konsep bisnis/usaha UMKM Cluster 3	Form Observasi Kunjungan UMKM	Wawancara dengan UMKM	(2 x 50) menit	<p>Tugas 4: Mahasiswa diminta mengisi form ESG Model berdasarkan hasil wawancara dengan UMKM Cluster 3 secara Group</p> <p>Presentase group dari hasil wawancara dan pengisian form ESG Model</p>	<p>Indikator: Kelengkapan isian form ESG Model s</p> <p>Kriteria penilaian: Ketepatan dalam isian indikator form ESG Model</p> <p>Penilaian bentuk non-test : Penyertaan foto dokumentasi dan keaktifan selama kegiatan presentase kelompok</p>	10
6	Mahasiswa mampu menyusun Business Plan dengan ESG Model Tools dengan menetapkan sebuah produk/jasa sebagai business plannya	Menyusun Sebuah Proposal Bisnis dengan ESG Model Business Tools	Penjelasan dan Diskusi Penyusunan Business Plan dengan ESG Model	(2 x 50) menit	<p>Tugas 5 :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa diminta membuat group 5 orang per anggota group 2. Menyusun Proposal Business Plan dengan ESG Model Tools Business 3. Presentase Group 	<p>Indikator: Kesesuaian keseluruhan indikator proposal berdasarkan ESG Model Business Tools</p> <p>Kriteria penilaian: Ketepatan dalam isian indikator form ESG Model</p> <p>Penilaian bentuk non-test : Keaktifan dalam</p>	10

						diskusi dan presentase	
7	Mahasiswa mampu menggunakan tools jualbeli untuk memasarkan produk	Bagaimana posting produk di jualbeli dan bagaimana mengoptimalkan pemasaran di jualbeli	Penjelasan dan diskusi	(2 x 50) menit	Tugas 5 : 1. Group Mahasiswa memposting produk di jualbeli 2. Group mahasiswa diminta untuk aktif bertransaksi di jualbeli	Indikator: Target penjualan terbanyak minimal 5 transaksi Kriteria penilaian: Pengisian secara lengkap pada form posting produk Penilaian bentuk non-test : Keunikan produk	10
8	Expo Wirausaha Mahasiswa	Mahasiswa akan mendisplay produk hasil business plannya didalam acara Expo Wirausaha Mahasiswa	Show Produk	(2 x 50) menit	Tugas 6 : 1. Group mahasiswa diminta memproduksi produk sesuai business plannya 2. Mahasiswa mendisplay produknya pada Expo Wirausaha	Indikator: 1. Display produk 2. Keunikan produk 3. Penjualan produk Kriteria penilaian: 1. Display stand yang menarik 2. Produknya Unik 3. Penjualan tertinggi dalam expo Penilaian bentuk	10

						non-test : Kerjasama kelompok selama kegiatan expo	
9	UJIAN PRAKTIKUM						20%
<p>Referensi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Walyono, (2020), <i>Buku Panduan Kewirausahaan UMA : Entrepeneur Langkah dan Strategi</i>, Medan. 2. Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur, (2012), <i>Business Model Generation</i>. Jakarta : Elex Media Komputindo. 3. Philip S. Orsino, (2006), <i>Sucesfull Business Ekpansion</i>, Jakarta, Gramedia Media Pustaka 4. Benjamin Graham, (1949), <i>The Intelligent Investor</i>, Jakarta, Gramedia Media Pustaka 5. Saiman, Leonardus. (2009). <i>Kewirausahaan. Teori, Praktik dan Kasus-kasus</i>. Jakarta : Penerbit Salemba Empat. 6. Sarasa, Pietra. (2004). <i>Langkah Awal Menjadi Entrepreneur Sukses</i>. Cetakan Keempat. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. 7. Kiyosaki, R, T..(2002). <i>Guide to Investing</i>. Jakarta : Gramedia 							

**UNIVERSITAS MEDAN AREA****FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis****PROGRAM STUDI : Akuntansi****SILABUS PRAKTIKUM KEWIRAUSAHAAN**

MATA KULIAH	KODE	BEBAN STUDI (SKS)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
KEWIRAUSAHAAN	UMA 10007	2	(Genap)	20 Februari 2022

DOSEN PENGAMPU : Desy Astrid Anindya, SE, M.Ak**DESKRIPSI MATAKULIAH**

Mata kuliah Kewirausahaan mempelajari tentang prinsip berwirausaha, pentingnya noble purpose, Business Model serta langkah dalam menyiapkan diri dalam berwirausaha. Pada langkah teknis persiapan untuk berwirausaha, materi mata kuliah ini dibagi menjadi tiga bagian utama yaitu cara melakukan riset pasar, cara memulai usaha dan cara mengembangkan usaha. Selanjutnya Langkah – langkah teknis ini dibagi kedalam 14 bab materi yang akan disampaikan pada setiap pertemuan mata kuliah.

Untuk memenuhi materi perkuliaha dengan pengalaman berwirausaha, mahasiswa akan mendapatkan praktikum yang akan berlangsung selama 8 kali, dimana pada kegiatan praktikum mahasiswa akan bersentuhan langsung dengan kegiatan wirausaha yaitu memulai pembuatan noble purpose, pengisian tools ESG Model, Kunjungan UMKM, Pembuatan proposal bisnis berdasarkan tools ESG, dan Ekspo produk hasil riset mahasiswa selama kegiatan praktikum.

CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN (CPL) PRODI

- berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, ber negara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila (S3).
- menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri (S9).
- mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur (KU2).
- mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik didalam maupun di luar lembaganya (KU6).
- Memiliki kemampuan leadership dan dan kreativitas (KK9).
- Menguasai konsep kewirausahaan dan pengorganisasian berbagai jenis pengetahuan seperti: cara membuat keputusan usaha (produk/jasa) dengan mengidentifikasi elemen paa ESG Model tools, manajemen, memulai usaha baru, strategi pertumbuhan dan kewirausahaan, manajemen waralaba, manajemen inovasi dan kewirausahaan, bisnis keluarga dan kewirausahaan (PP3).

CAPAIAN PEMBELAJARAN MATAKULIAH (CPMK)

- Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip berwirausaha
- Mahasiswa mengerti pentingnya cita-cita mulia sebagai dasar energy berwirausaha
- Mahasiswa mengerti dan mampu membuat business model
- Mahasiswa mampu meriset pasar sebagai dasar pembuatan keputusan usaha
- Mahasiswa mampu dan memahami cara mengidentifikasi calon pembeli
- Mahasiswa mampu dan memahami cara mengidentifikasi produk/jasa
- Mahasiswa mampu membuat rencana kerja
- Mahasiswa memahami cara melakukan persiapan operasional

9. Mahasiswa memahami strategi untuk memenangkan persaingan
10. Mahasiswa memahami cara untuk memulai investasi
11. Mahasiswa memahami cara untuk ekspansi usaha
12. Mahasiswa mampu menggunakan ESG Model Business Tools sebagai tools bisnis sebelum memulai sebuah usaha.

POKOK BAHASAN		
Pertemuan ke /Tanggal	Materi	Daftar Pustaka
BRAINSTORMING I	SEMINAR WIRUSAHA (MILLENNIAL POWER) <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuka cakrawala tentang menariknya berkarir wirausaha 2. Brainstorming kewirausahaan bagi mahasiswa 3. Membangun mindse wirausaha 4. Memperkenalkan wirausaha sebagai ketahanan bangsa 	
RISET II	PRAKTIK PENGISIAN FORM ESG MODEL SEBAGAI TOOLS BISNIS <ol style="list-style-type: none"> a. Noble Purpose b. Apa Masalah Yang Akan Dipecahkan Dari Gagasan Usaha (menjawab persoalan apa)? c. Siapa Yang Memerlukan Solusi ? (Identifikasi Target Market) d. Apa Yang Menjadi Solusinya? (Identifikasi Produk/Jasa) e. Kategori Produk/Jasa Sunrise Atau Sunset? (Identifikasi Nilai Strategi Produk/Jasa) f. Berapa Banyak Market Yang Membutuhkan Produk Atau Jasa kita? (Identifikasi Calon Pelanggan) g. Hal-hal Penting Yang Menjadi Factor Untuk Kemajuan Usaha (Identifikasi Hal-hal yang mampu mendorong pertumbuhan usaha) 	
III KUNJUNGAN LAPANGAN	RISET LAPANGAN WAWANCARA UMKM CLUSTER I DENGAN KARAKTERISTIK : <ol style="list-style-type: none"> a. Jenis barang/komoditi tidak tetap sewaktu-waktu dapat berganti. b. Tempat usaha tidak tetap sewaktu-waktu dapat pindah tempat. c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun. d. Tidak memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. e. Pengusaha atau pekerja belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai. f. Tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah Belum banyak akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank (LKNB) g. Belum memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. h. Usaha diolah secara mandiri dan dibantu oleh keluarga 	

<p style="text-align: center;">IV KUNJUNGAN LAPANGAN</p>	<p>RISET LAPANGAN WAWANCARA UMKM CLUSTER II DENGAN KARAKTERISTIK :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Jenis barang/komoditi umumnya sudah tetap tidak gampang berubah. b. Tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah. c. Sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana. d. Sudah mulai ada pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha. e. Sudah membuat neraca usaha. f. Pengusaha atau pekerja memiliki pengalaman dalam berwira usaha. g. Sebagian besar sudah akses ke perbankan maupun LKNB dalam keperluan modal h. Belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik i. Karyawan berjumlah 5-20 orang 	
<p style="text-align: center;">V KUNJUNGAN LAPANGAN</p>	<p>RISET LAPANGAN WAWANCARA UMKM CLUSTER III</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi. b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan. c. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan. d. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan maupun LKNB e. Pada umumnya telah memiliki SDM yang berpendidikan dan terlatih. f. Karyawan berjumlah 20-90 orang 	
<p style="text-align: center;">VI PRESENTASE PERBANDINGAN DAN ANALISIS HASIL KUNJUNGAN LAPANGAN</p>	<p>PRESENTASE HASIL KUNJUNGAN</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa mempresentasikan hasil kunjungan dan membuat perbandingan dan analisis tentang ketiga jenis UMKM 2. Mahasiswa menyimpulkan tentang perbedaan ketiga jenis UMKM dan membuat hasil analisis sebaiknya bagaimana sebuah usaha berdasarkan ESG Model 3. Mahasiswa menganalisis apakah UMKM yang dikunjungi dapat di evaluasi berdasarkan ESG Model tools Business 	
<p style="text-align: center;">VII MENYUSUN BUSINESS PLAN</p>	<p>MENYUSUN BUSINESS PLAN DENGAN ESG MODEL TOOLS BUSINESS</p> <p>Mahasiswa diminta menyusun business plan dengan menggunakan analisa dan tools Entrepreneurship Smart Guide Model Tools Business</p>	
<p style="text-align: center;">VIII PENGUNAAN MARKETPLACE</p>	<p>PRAKTIK PENGGUNAAN TOOLS JUALBELI</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa akan diperkenalkan dengan marketplace jualbeli 2. Mahasiswa akan diajarkan bagaimana posting produk di jualbeli 	

JUALBELI	3. Mahasiswa akan diajarkan bagaimana bertransaksi di jualbeli 4. Mahasiswa akan diajarkan bagaimana claim saldo di jualbeli	
IX EXPO	EXPO PRODUK HASIL BUSINESS PLAN 1. Mahasiswa akan diminta menyiapkan produknya berdasarkan bisnis plan pada praktikum VII 2. Mahasiswa akan mempublish produknya pada expo wirausaha 3. Mahasiswa akan bertransaksi dengan memanfaatkan marketplace jualbeli	
FINALTES		

PUSTAKA/ REFERENSI		
<p>Referensi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Walyono, (2020), <i>Buku Panduan Kewirausahaan UMA : Entrepeneur Langkah dan Strategi</i>, Medan. 2. Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur, (2012), <i>Business Model Generation</i>. Jakarta : Elex Media Komputindo. 3. Philip S. Orsino, (2006), <i>Sucesfull Business Ekpansion</i>, Jakarta, Gramedia Media Pustaka 4. Benjamin Graham, (1949), <i>The Intelligent Investor</i>, Jakarta, Gramedia Media Pustaka 5. Saiman, Leonardus. (2009). <i>Kewirausahaan. Teori, Praktik dan Kasus-kasus</i>. Jakarta : Penerbit Salemba Empat. 6. Sarasa, Pietra. (2004). <i>Langkah Awal Menjadi Entrepeneur Sukses</i>. Cetakan Keempat. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. 7. Kiyosaki, R, T..(2002). <i>Guide to Investing</i>. Jakarta : Gramedia 		