



**UNIVERSITAS PAHLAWAN TUANKU TAMBUSAI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN**

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

Mata Kuliah	Kode MK	Rumpun MK	Bobot (sks)	Semester	Tanggal Penyusunan	
<b>Evaluasi Bisnis</b>		Mata Kuliah Prodi	3 SKS	III	04 Agustus 2021	
	Dosen Pengembang RPS Fakhri Rabialdy, MHRM		Dosen Pengampu MK Syafriade Zulmi, SE.,MM		Ketua Prodi Dr. Samsurijal Hasan	
Capaian Pembelajaran (CP)	CP-MK	a. Menunjukkan kepada mahasiswa agar memperoleh pengetahuan dan pemahaman tentang tahapan dalam evaluasi bisnis b. Menggambarkan secara menyeluruh tentang berbagai konsep evaluasi dalam proses bisnis c. Memahami Struktur Organisasi dan Penempatan d. Memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen untuk mengembangkan strategi pemasaran e. Memahami teori-teori produksi f. Memahami strategi dan model bisnis g. Memahami aspek finansial dan evaluasi finansial h. Memahami pentingnya networking dalam pengembangan bisnis				
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini membahas tentang evaluasi dalam sebuah bisnis atau usaha rintisan, mata kuliah ini diharapkan dapat mengembangkan usaha / bisnis mahasiswa yang sedang berjalan					
Materi Pembelajaran/ Pokok Bahasan	Konsep evaluasi, perilaku organisasi, lingkungan organisasi, strategi pasar dan pemasaran, manajemen produksi, bisnis model canvas, manajemen keuangan dan Jejaring bisnis					
Pustaka	1. Business Model Generation, Alexander Osterwalder 2. Manajemen Pemasaran, Analisis Perilaku Konsumen, Hani Handoko, Yogya					
Media Pembelajaran	<i>White board, spidol Pengeras Suara, Laptop, LCD dan multi media class equip ment</i>					
Team Teaching	-					
Matakuliah Prasyarat	-					
Minggu Ke-	Kemampuan Akhir yang diharapkan (Sub-CP MK)	Indikator	Materi Pembelajaran	Metode Pembelajaran	Estimasi Waktu	Kriteria, Bentuk dan Bobot Penilaian
1, 2	Memperoleh pengetahuan tentang konsep dasar dan tahapan evaluasi bisnis	Mahasiswa memahami konsep dan tahapan dalam evaluasi bisnis	a. Defenisi evaluasi bisnis b. Pentingnya evaluasi dalam bisnis c. Tahapan-tahapan	Kuliah; Diskusi (3x50") Media	3 x 50 menit	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non-test :

			evaluasi bisnis	Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet		Menyusun makalah tentang materi kuliah
3,4	Menggambarkan berbagai teori organisasi	Mahasiswa mampu menganalisis model-model struktur organisasi yang ideal bagi usaha/bisnis	Teori dan Model Perilaku Organisasi	Tutorial; Diskusi; (3x50")  Media Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet	3 x 50 menit	Kriteria: Rubrik Holistik
5,6	Memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen untuk pengembangan Strategi Pemasaran	Ketepatan dalam menganalisis factor eksternal dan internal perilaku konsumen dalam mengembangkan strategi pasar dan pemasaran	a. Pengaruh Lingkungan b. Nilai Budaya c. Pengaruh pribadi d. Pengaruh keluarga dan Rumah Tangga e. Pengaruh Situasi	Kuliah; Diskusi (3x50")  Media Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet	3 x 50 menit	Kriteria: Rubrik holistik Teknik tes: Quis
7	Memahami motivasi belanja konsumen	Mampu menjelaskan konsep motivasi belanja konsumen	a. Perbedaan individu b. Sumberdaya konsumen c. Keterlibatan dan Motivasi d. Pengetahuan, sikap e. Perbedaan individu dalam prilaku	Kuliah; Diskusi (3x50") Media Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet	3 x 50 menit	Kriteria: Rubrik holistik
8	Ujian Tengah Semester					

9,10	Memahami aspek finansial dan pelaporan keuangan	Menjelaskan proses pelaporan keuangan dan pendanaan pada usaha/bisnis	Perhitungan Laba/Rugi, Perhitungan Break event Point Perhitungan Net Present value	Ceramah, Diskusi dan Tanya jawab.  Media Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet	3 x 50 menit	Kriteria: Rubrik holistik
11,12	Memahami Aspek Produksi dalam manajemen operasional perusahaan	Mahasiswa mampu menganalisis sistem operasi dalam sebuah usaha	1. Manajemen Operasional 2. Bahan baku dan material 3. Manajemen Quality 4. Menghitung persediaan (Inventory)	Kuliah; Diskusi; (3x50")  Media Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet	3 x 50 menit	Kriteria : Portofolio Teknik non tes: Quiz menggunakan kahoot.it
13	Menjelaskan teori-teori tentang pengambilan keputusan	Menjelaskan teoriteori pengambilan keputusan konsumen Menjelaskan proses dalam perilaku keputusan konsumen	Teori-teori pengambilan keputusan - Proses dalam perilaku keputusan konsumen	Ceramah, Diskusi dan Tanya jawab.  Media Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet	3 x 50 menit	Kriteria: Rubrik Holistik Teknik non tes dan non test: Menyusun dan mempresentasikan makalah
14,15	Memahami Business Model Canvas	a. Mahasiswa mampu menganalisis model bisnis dari usaha yang dijalankan	9 pilar dalam business model canvas	Ceramah, Diskusi dan Tanya jawab.  Media	3 x 50 menit	Kriteria: Rubrik Holistik Teknik non tes dan non test

				Pembelajaran online : 1. Moodle 2. Google Classroom 3. Google Meet		
16	Ujian Akhir Semester					