

## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

	<b>UNIVERSITAS ALMUSLIM</b> <b>FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK</b> <b>PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS</b>				<b>Kode Dokumen:</b> <b>RPS 01</b>
<b>RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER</b>					
<b>MATA KULIAH (MK)</b>	<b>KODE</b>	<b>Rumpun MK</b>	<b>Bobot (SKS)</b>	<b>Semester</b>	<b>Tgl Penyusunan</b>
Studi Kelayakan Bisnis	ANI1641		3		1 September 2022
<b>OTORISASI/ PENGESAHAN</b>	<b>Dosen Pengembang RPS</b>		<b>Koordinator RMK</b>		<b>Ka. PRODI</b>
 <b>JAMALUDDIN, SE.,M.Si</b>	 <b>DENNY FIRMANSYAH,SE,MM</b>		 <b>ZAHRAINI,SE,M.S.M</b>		
<b>Capaian Pembelajaran</b>	<b>CPL-PRODI yang Dibebankan pada MK</b>				
	Cpl 3 (S1)	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius;			
	Cpl 4 (KU2)	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur			
	Cpl 3 (KK3)	Kemampuan berkomunikasi secara efektif lintas level organisasi dan budaya			
	Cpl 4 (P1)	Menguasai konsep kewirausahaan, manajemen keuangan, akuntansi, operasi, pemasaran, sumberdaya manusia serta metode kuantitatif dan kualitatif untuk alat pengambilan keputusan manajerial			
	<b>Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)</b>				
	CPMK 1	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami arti penting mempelajari ruang lingkup studi kelayakan bisnis pengertian dan ruang lingkup studi kelayakan bisnis			
	CPMK 2	Mahasiswa diharapkan dapat memahami analisa pemasaran studi kelayakan bisnis			
	CPMK 3	Mahasiswa diharapkan dapat memahami estimasi dan analisa barang/jasa yang diminta dan yang tersedia serta analisis persaingan			
	CPMK 4	Mahasiswa diharapkan dapat memahami Kaitan studi kelayakan bisnis dengan manajemen ketidakpastian			

<b>Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)</b>									
	Sub-CPMK 1	Memahami Analisa Pemasaran Studi Kelayakan Bisnis							
	Sub-CPMK 2	Memahami Estimasi Dan Analisa Barang/Jasa Yang Diminta Dan Yang Tersedia Serta Analisis Persaingan							
	Sub-CPMK 3	Memahami Identifikasi Ide/ Gagasan Usaha Dari Sisi Pemasaran							
	Sub-CPMK 4	Memahami Analisis tehnik dan manajemen							
	Sub-CPMK 5	Memberikan ulasan tentang Kaitan studi kelayakan bisnis dengan manajemen ketidak pastian							
	Sub-CPMK 6	Memahami Analisis lingkungan usaha							
	Sub-CPMK 7	Memahami Mamfaat studi kelayakan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan							
	Sub-CPMK 8	Memberikan penjabaran Tehnik Usaha Memasarkan Barang/Jasa Dari Proyek							
<b>Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK</b>									
		Sub-CPMK 1	Sub-CPMK2	Sub-CPMK3	Sub-CPMK4	Sub-CPMK5	Sub-CPMK6	Sub-CPMK7	Sub-CPMK8
	<b>CPMK1</b>	√	√	√	√	√	√	√	√
	<b>CPMK2</b>	√	√	√	√	√	√	√	√
	<b>CPMK3</b>	√	√	√	√	√	√	√	√
	<b>CPMK4</b>	√	√	√	√	√	√	√	√
<b>Deskripsi Singkat MK</b>	1.	Mata kuliah ini bertujuan untuk membahas tentang studi kelayakan bisnis dan faktor- faktor yang menentukan suatu bisnis layak atau tidak untuk dijalankan, serta aspek- aspek yang berperan dalam bisnis, persaingan dalam bisnis,dan strategi dalam menjalankan suatu bisnis							
<b>Bahan Kajian:</b> Materi Pembelajaran	2.	1.							
<b>Pustaka</b>		<b>Utama:</b>							
	3.	1. Philip Kotler, Pengantar Manajemen Pemasaran 1, Salemba Empat, Jakarta 2002 2. Husain Umar SE,MM,MBA, Studi Kelayakkan Bisnis, Manajemen, Metode dan kasus, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 2000							
		<b>Pendukung:</b>							
	4.	1.							
<b>Dosen Pengampu</b>		Denny Firmansyah,SE,MM							
<b>Mata Kuliah Syarat</b>									
<b>Mg Ke-</b>	<b>Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)</b>	<b>Penilaian</b>			<b>Bentuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]</b>		<b>Materi Pembelajaran [Pustaka]</b>	<b>Bobot Penilaian (%)</b>	

		<b>Indikator</b>	<b>Kriteria &amp; Teknik</b>	<i>On-Classroom</i> (Luring)	<i>Off-Classroom</i> (Daring)		
<b>(1)</b>	<b>(2)</b>	<b>(3)</b>	<b>(4)</b>	<b>(5)</b>	<b>(6)</b>	<b>(7)</b>	<b>(8)</b>
1	Pengertian Dan Ruang Lingkup Studi Kelayakan Bisnis	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami arti penting mempelajari ruang lingkup studi kelayakan bisnis pengertian dan ruang lingkup studi kelayakan bisnis	Mahasiswa memperhatikan penjelasan tentang pengertian dan ruang lingkup studi kelayakan bisnis pengertian dan ruang lingkup studi kelayakan bisnis. Tes lisan bentuk pertanyaan disetiap sub-bab pembahasan secara random	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Memahami pengertian dan ruang lingkup studi kelayakan bisnis pengertian dan ruang lingkup studi kelayakan bisnis	
2.	Memahami Identifikasi Ide/ Gagasan Usaha Dari Sisi Pemasaran	Mahasiswa diharapkan dapat memahami identifikasi ide/gagasan usaha dari sisi pemasaran	Mahasiswa memperhatikan penjelasan identifikasi ide/gagasan usaha dari sisi pemasaran.	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Memberikan ulasan mengenai identifikasi ide/ gagasan usaha dari sisi pemasaran	
3	Memahami Analisa Pemasaran Studi Kelayakan Bisnis	Mahasiswa diharapkan dapat memahami analisa pemasaran studi kelayakan bisnis	Mahasiswa memperhatikan penjelasan Analisa Pemasaran Studi Kelayakan Bisnis. Tes, studi kasus lapangan secara kelompok yang diberikan diakhir pertemuan dengan batasan waktu penyelesaian	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Memahami ulasan mengenai analisa pemasaran Studi Kelayakan Bisnis	
4	Memahami Estimasi Dan Analisa Barang/Jasa Yang Diminta Dan Yang Tersedia Serta Analisis Persaingan	Mahasiswa diharapkan dapat memahami estimasi dan analisa barang/jasa yang diminta dan yang tersedia serta analisis persaingan	Mahasiswa memperhatikan penjelasan Estimasi Dan Analisa Barang/Jasa Yang Diminta Dan Yang Tersedia Serta Analisis Persaingan. Tes, studi kasus lapangan secara kelompok yang diberikan diakhir pertemuan dengan batasan waktu penyelesaian	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Memahami ulasan dari estimasi dan analisa barang/jasa yang diminta dan yang tersedia serta analisis persaingan	
5.	Memberikan ulasan Teknik Usaha Memasarkan Barang/Jasa Dari Proyek	Mahasiswa diharapkan memahami peran teknik usaha memasarkan	Mahasiswa memperhatikan penjelasan Teknik Usaha Memasarkan Barang/Jasa Dari	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Memahami dan mempelajari teknik usaha	

		barang/jasa dari proyek	Proyek			memasarkan barang/jasa dari proyek	
6	Memberikan penjabaran Teknik Usaha Memasarkan Barang/Jasa Dari Proyek	Mahasiswa diharapkan memahami teknik usaha memasarkan barang/jasa dari proyek	Mahasiswa memperhatikan penjelasan teknik usaha memasarkan barang/jasa dari Proyek	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Memahami ulasan teknik usaha memasarkan barang/jasa dari proyek	
7	<b>UTS/ Ujian Tengah Semester: Melakukan evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya</b>						
8,9,10	Memahami Analisis teknik dan manajemen	Mahasiswa diharapkan mampu beradaptasi terhadap perubahan manajemen	Mahasiswa diharapkan dapat memahami proses penciptaan sebuah produk, serta manajemen Pengambilan keputusan	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Mahasiswa diharapkan mampu beradaptasi terhadap perubahan manajemen	
11	Memberikan ulasan tentang Kaitan studi kelayakan bisnis dengan manajemen ketidakpastian	Mahasiswa diharapkan dapat memahami Kaitan studi kelayakan bisnis dengan manajemen ketidakpastian	Mahasiswa memperhatikan penjelasan Kaitan studi kelayakan bisnis dengan manajemen ketidakpastian	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Mahasiswa diharapkan dapat memahami Kaitan studi kelayakan bisnis dengan manajemen ketidakpastian	
12,13	Memahami Analisis lingkungan usaha	Mahasiswa diharapkan dapat memahami Analisis lingkungan usaha	Mahasiswa memperhatikan penjelasan Analisis lingkungan usaha	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Mahasiswa diharapkan dapat memahami Analisis lingkungan usaha	
14,15	Memahami Mamfaat studi kelayakan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan	Mahasiswa diharapkan dapat memahami penjelasan Mamfaat studi kelayakan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan	Mahasiswa memperhatikan Mamfaat studi kelayakan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan	Metode ceramah, diskusi dan studi kasus		Mahasiswa diharapkan dapat memahami penjelasan Mamfaat studi kelayakan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan	

**Catatan:**

1. Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan keterampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. CPL yang dibebankan pada mata kuliah adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, keterampilan umum, keterampilan khusus, dan pengetahuan.
3. CP Mata kuliah (CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. Sub-CP Mata Kuliah (Sub-CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. Indikator penilaian kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
6. Kriteria penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolak ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
7. Teknik penilaian: tes dan non tes.
8. Bentuk pembelajaran: Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
9. Metode Pembelajaran: *Small Group Discussion, Discovery Learning, Self-Directed learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning*, dan metode lainnya yang setara.
10. Materi pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yang dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. Bobot Penilaian adalah prosentase penilaian terhadap setiap pencapaian Sub-CPMK yang besarnya proporsional dengan tingkat kesulitan pencapaian Sub-CPMK tersebut, dan totalnya 100%.
12. **TM**=Tatap Muka, **PT**=Penugasan Terstruktur, **BM**=Belajar Mandiri.