



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (SILABUS)

Fakultas	:	Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP)
Program Studi	:	S1 Hubungan Internasional
Mata Kuliah	:	Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan
Kode	:	HIN.620708 / 3 SKS (0 – 3)
Semester	:	VII (Ganjil) 2025-2026
Dosen Pengampu	:	1. Tety Rachmawati, S.IP., M.A 2. Fahmi Tarumanegara, S.IP., M.Si., M.B.A 3. Rahayu Lestari, S.Ikom., M.A 4. Mibras Fadhlillah, S.IP., M.A

CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH

Pengetahuan	- Menguasai kosep dan teori serta dinamika bisnis global di era globalisasi saat ini
Sikap	- Menaati hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara dan menunjukkan sikap religius (SKP 01, 08) - Memiliki sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri serta mampu beradaptasi dengan cepat, serta menyesuaikan diri dengan berbagai tantangan dan jenis bidang kerja (SKP 10, 11)
Keterampilan	- Mampu menganalis permasalahan bisnis dan kewirausahaan baik di tingkat lokal, nasional, regional maupun global (KTK 01) - Mampu menganalisis dinamika kebijakan luar negeri dan diplomasi Indonesia menyangkut bisnis dan kewirausahaan secara internasional (KTK 03) - Mampu mengaplikasikan prinsip-prinsip dasar dan teknik negosiasi dan diplomasi dalam lingkup bisnis dan kewirausahaan (KTK 05) - Mengembangkan dan memelihara jaringan kerja dengam pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun di luar lembaganya (KTU 05)

SILABUS

Minggu	Capaian Perkuliahan	Indikator Kompetensi	Materi Pembelajaran	Metode Pembelajaran	Pengalaman Belajar	Waktu	Sumber/Alat/Media Pembelajaran	Kriteria dan Bobot Penilaian
1 - 3	Mampu membangun inovasi atau menemukan produk dan jasa baru yang berpeluang bersaing di pasar domestic dan internasional	Mampu memaparkan ide dan inovasi bisnis, serta melakukan analisis kelayakan produk dan jasa serta analisis pra-bisnis lainnya	- Pengayaan dasar kewirausahaan - Mengidentifikasi peluang bisnis baru atau yang butuh dibantu dari produk unggulan Lampung yang memiliki potensi di pasar internasional - Telaah program pemerintah mengenai perdagangan internasional dan bisnis UMKM	- <i>Discovery Learning (DL)</i> - <i>Cooperative Learning (COOL)</i> - <i>Small Group Discussion (SGD)</i> - <i>Discovery Learning (DL)</i> - <i>Self-Directed Learning (SDL)</i>	- Mahasiswa berdiskusi melahirkan ide atau mencari UMKM yang butuh dibantu - Melakukan pendekatan ke UMKM dan pemerintah	3 x 50 menit	Sumber: - RPS dan Kontrak Perkuliahan. - Cerita pengalaman mahasiswa. - Buku 1-6 - Tugas 1 dan Kelompok Alat: - LCD. Media: - Socrative, V-Class	- Nilai mahasiswa = rerata nilai tutorial (individu) 1,2,3 + nilai tugas terstruktur (kelompok) 1,2,3 Bobot 15%
			- Penciptaan Produk dan Layanan (Revisi Produk dan Layanan) - Identifikasi kualitas dan telaah positioning produk dan jasa dalam pasar domestic dan global - Penyusunan rencana inovasi produk dan jasa		- Mahasiswa melakukan pemetaan posisi produk dan jasa - Mahasiswa melahirkan inovasi	3 x 50 menit		
			- Praktik analisis persaingan - Praktik analisis SWOT - Praktik analisis kebutuhan pasar (domestik dan internasional) - Analisis tambahan lainnya - Rancangan awal bisnis dipresentasikan kepada 2 advisor pelaku bisnis		- Mahasiswa melakukan pemetaan posisi produk dan jasa - Mahasiswa melahirkan inovasi	3 x 50 menit		
			- Analisis permodalan, dan sistem permodalan bisnis - Telaah manajemen keuangan		- Mahasiswa melakukan berbagai analisis keuangan	3 x 50 menit		

4 - 7	Mampu membangun <i>business canvas</i> dan <i>business model</i> yang professional yang dihasilkan dari telah mendalam pada berbagai aspek utama bisnis	Mampu merumuskan sistem kelola keuangan dan permodalan bisnis	- bisnis dan manajemen asset - Analisis forecasting keuangan pertumbuhan bisnis - Analisis kecukupan ekuitas dan rasio hutang, dan diferensiasi - Telaah sumber pemodal, dan pembagian keuntungan	<i>- Discovery Learning (DL)</i> <i>- Cooperative Learning (COOL)</i> <i>- Small Group Discussion (SGD)</i> <i>- Discovery Learning (DL)</i> <i>- Self-Directed Learning (SDL)</i>	untuk membuat keputusan struktur dan sistem kelola keuangan dan permodalan.		Sumber: - Buku 7-13 - Hasil Tugas 3. Alat: - LCD. Media: - Socrative, V-Class	Nilai mahasiswa = rerata nilai tutorial (individu) 4,5,6 + nilai tugas terstruktur (kelompok) 4,5,6 Bobot 15%
		Mampu merumuskan sistem pemasaran dan positioning bisnis	- Analisis Segment, Target, Positioning pasar - Analisis perilaku konsumen - Analisis pricing strategy - Analisis potensi perluasan pasar - Perumusan <i>value proposition</i> dan <i>channel</i> - <i>Marketing Mix</i>		- Kelas melakukan berbagai analisis pasar - Diskusi sistem pemasaran bisnis	3 x 50 menit	Sumber: - Buku 7-13 - Hasil Tugas 4. Alat: - LCD. Media: Socrative, V-Class	
		Mampu merumuskan brand, <i>value proposition</i> , dan sistem pembangunan brand	- Analisis pemetaan brand pesaing - <i>Brand developing</i> . - <i>Brand equity: brand loyalty, brand awareness, brand associations</i> , dan <i>perceived quality</i> . - Brand dan <i>positioning</i> dan <i>diversification: brand extention</i> dan <i>line extention</i> .		- Kelas membangun peta brand pesaing dan membangun brand. - Mahasiswa melakukan berbagai analisis sebelum membangun brand	3 x 50 menit	Sumber: - Buku 14-21 - Hasil Tugas 5. Alat: - LCD. Media: - Socrative, V-Class	
		Mampu menguraikan landasan dibukanya investasi oleh negara dan daerah	- Membangun sistem operational - Membangun sistem produksi - Penetapan standar kualitas - Telaah <i>supply chain</i> dan <i>value chain</i> serta manajemen produksi dan operasional - Analisis kapasitas produksi dan kapasitas layanan		- Kelas membangun atau menelaah sistem produksi dan operasional - Mahasiswa berdiskusi sistem baru yang tepat digubnakan	3 x 50 menit	Sumber: - Buku 14-21 - Hasil Tugas 6. Alat: - LCD. Media: Socrative, V-Class	
8	Mahasiswa mampu memenuhi seluruh capaian pembelajaran mata kuliah dalam minggu 1 hingga 7, beserta seluruh indikatornya.		UJIAN TENGAH SEMESTER					Ujian lisan, menguji indikator pertemuan 1-7, Bobot 20%.

9 - 13	Mampu menjalankan aktivitas bisnis dan kewirausahaan sesuai rancangan bisnis	Mampu menguraikan berbagai elemen pendukung jalannya aktivitas bisnis	- Manajemen Sumber Daya Manusia - <i>Management control system</i>: insentif, bonus, dan produktivitas - Perumusan truktur organisasi: tujuan, aspek, signifikansi. - Perumusan sistem rekrutmen, penilaian, penempatan, pengembangan SDM	- <i>Discovery Learning (DL)</i> - <i>Cooperative Learning (COOL)</i> - <i>Small Group Discussion (SGD)</i> - <i>Discovery Learning (DL)</i> - <i>Self-Directed Learning (SDL)</i>	- Presentasi kelompok 1 dan 2. - Kelas memberikan perbaikan rumusan yang telah dipresentasikan kelompok 1 dan 2.	3 X 50 menit	Sumber: - Buku 26-30 - Berita Hubungan Internasional. Alat: - <i>LCD</i>. Media: - Socrative, V-Class	Nilai mahasiswa = rerata nilai tutorial (individu) 7,8,9. Nilai tugas terstruktur (kelompok) 7,8,9 Bobot 15%
		Mampu mengimplementasikan rancangan binsis yang telah dibangun	- <i>Risk management</i>: identifikasi, penilaian, monitoring, evaluasi, kontrol. - Strategi mengatasi resiko: prosedur, komponen, perhitungan, dan signifikansi. - <i>Standar operational procedure</i>		- Presentasi kelompok 3 dan 4. - Kelas memberikan perbaikan rumusan yang telah dipresentasikan kelompok 3 dan 4.	3 X 50 menit		
			- Telaah nilai dan budaya perusahaan - <i>Code of conduct business</i> - Pemanfaatan teknologi dalam aktivitas bisnis - Manajemen perubahan		- Presentasi kelompok 5 dan 6. - Kelas memberikan perbaikan rumusan yang telah dipresentasikan kelompok 5 dan 6.	3 X 50 menit		
		Mampu menginisiasi kerjasama dan mempraktikan keterampilan negosiasi	- Pembangunan kerjasama bisnis-pemerintah - Regulasi nasional dan daerah menyangkut bisnis dan perdagangan		- Presentasi kelompok 7 dan 8. - Kelas membangun peta ide dari seluruh konsep yang didiskusikan.	3 X 50 menit		Nilai mahasiswa = rerata nilai tutorial (individu) 10,11.

			- Analisis kebutuhan bisnis - Perumusan penawaran kerjasama - Pembangunan kerjasama bisnis-swasta dan masyarakat - Pemeliharaan komitmen kerjasama		- Presentasi kelompok 9 dan 10. - Kelas membangun peta ide dari seluruh konsep yang didiskusikan.	3 X 50 menit	Sumber: - Buku 31-37 - Berita Hubungan Internasional. Alat: - LCD. Media: - Socrative, V-Class	Nilai tugas terstruktur (kelompok) 10,11 Bobot 10%
14 - 15	Memahami dinamika persaingan dan perubahan bisnis yang cepat	Mahasiswa mampu menguraikan pentingnya persaingan dan mengatasi perubahan yang cepat	- Diskusi praktisi tamu “Competition: Good or Bad” - Pengayaan oleh praktisi strategi menghadapi persaingan	- <i>Small Group Discussion (SGD)</i> - <i>Discovery Learning (DL)</i> - <i>Case Study (CS)</i>	- Kelas berdiskusi mengenai kasus atas suatu isu kontemporer. - Review seluruh materi perkuliahan.	3 X 50 menit	Sumber: - Buku 38-42 - Berita Hubungan Internasional. Alat: - LCD. Media: - Socrative, V-Class	Nilai mahasiswa = rerata nilai tutorial (individu) Extra. Nilai tugas terstruktur (kelompok) Extra Bobot 5%
			- Diskusi praktisi tamu “The Agile Era: Adaptive is Not Enough” - Pengayaan oleh praktisi strategi menghadapi persaingan			3 X 50 menit		
16	Mahasiswa mampu memenuhi seluruh capaian pembelajaran mata kuliah dalam minggu 9 hingga 15, beserta seluruh indikatornya.		UJIAN AKHIR SEMESTER					Ujian, menguji indikator minggu 9-15, Bobot 20%.

DAFTAR REFERENSI

1. Bruce R. Barringer dan R. Duane Ireland. 2012. "Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures 4th Edition". Boston: Pearson. (01)
2. Cynthia L. Greene. 2011. "21st Century Business Entrepreneurship 2nd Edition". Ohio: Cengage. (02)
3. Robert Mellor, et.all. 2009. "Entrepreneurship for Everyone: The Studen Handbook". New York: Sage. (03)
4. Stephen Roper. 2013. "Entrepreneurship: A Global Perspective". London: Routledge. (04)
5. Timothy S Hatten. 2012. "Small Business Management Entrepreneurship and Beyond 5th Edition". Ohio: Cengage. (05)
6. William Bygrave dan Andrew Zacharakis. 2011. "Entrepreneurship 2nd Edition". New Jersey: John Wiley & Sons. (06)
7. Alina Wheeler. 2013. "Designing Brand Identity: An Essential Guide for The Whole Branding Team 4th Edition". New Jersey: John Wiley & Sons. (07)

8. Debbie Millman. 2012. "Brand Bible: The Complete Guide to Building, Designing, and Sustaining Brands". Massachusetts: Rockport Publishers. (08)
9. Kevin Lane Keller. 2011. "*Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity Global Edition*". London: Pearson. (09)
10. Paul Temporal. 2015. "*Branding for The Public Sector: Creating, Building, and Managing Brands People Will Value*". West Sussex: John Wiley and Sons. (10)
11. William G. Nickels, James M. McHugh, dan Susan M. McHugh. 2016. "*Understanding Business 11th Edition*". New York: McGraw Hill. (11)
12. William M. Pride, Robert J. Hughes, Jack R. Kapoor. 2011. "*Foundation of Business 2nd Edition*". Ohio: Cengage. (12)
13. William M. Pride, Robert J. Hughes, Jack R. Kapoor. 2012. "*Business 11th Edition*". Ohio: Cengage. (13)
14. Angelo Kinicki dan Brian Williams. 2010. "*Management: A Practical Introduction 5th Edition*". New York: McGraw Hill. (14)
15. John R. Schermerhorn Jr. 2014. "Exploring Management 4th Edition". New York: John Wiley & Sons. (15)
16. John R. Schermerhorn Jr. 2013. "*Management 12th Edition*". New York: John Wiley & Sons. (16)
17. Richard L. Daft. 2008. "*Management 8th Edition*". Ohio: Thomson. (17)
18. Richard L. Daft dan Dorothy Marcic. 2009. "*Understanding Management 6th Edition*". Ohio: Cengage. (18)
19. Robert Kreitner 2009. "*Management 11th Edition*". Boston: Houghton Mifflin Harcourt. (19)
20. Scott Snell dan Thomas Bateman. 2013. "*M: Management*". New York: McGraw Hill. (20)
21. Stephen P. Robbins, *et.all*. 2013. "*Fundamentals of Management 7th Edition*". London: Pearson. (21)
22. Del I. Hawkins dan David L Mothersbaugh. 2009. "*Consumer Behavior: Building Marketing Strategy 11th Edition*". New York: McGraw Hill. (22)
23. Johny K. Johansson. 2008. "Global Marketing: Foreign Entry, Local Marketing, and Global Management 5th Edition". New York: McGraw Hill. (23)
24. Philip Kotler dan Gary Armstrong. 2011. "*Principles of Marketing 14th Edition*". Boston: Pearson. (24)
25. Philip Kotler dan Kevin L Keller. 2012. "*Marketing Management 14th Edition*". New Jersey: Prentice Hall. (25)
26. Eugene F Brigham dan Joel F. Houston. "Fundamentals of Financial Management 8th Edition". Ohio: Cengage. (26)
27. Eugene F Brigham dan Michael C Ehrhardt. 2011. "*Financial Management: Theory and Practice 13th Edition*". Mason: Cengage Learning. (27)
28. Lee J Krajewski, Larry P Ritzman, dan Manoj K Malhotra. 2013. "*Operations Management Processes and Supply Chains*". London: Pearson. (28)
29. Nigel Slack, Stuart Chambers, Robert Johnston. 2010. "*Operations Management 6th Edition*". New York: Prentice Hall. (29)
30. Roberta S. Russell dan Bernard W. Taylor. 2010. "*Operations Management Creating Value Along the Supply Chain 11th Edition*". New York: John Wiley & Sons. (30)
31. David A. DeCenzo dan Stephen P. Robbins. 2009. "Fundamentals of Human Resource Management 10th Edition". New York: John Wiley & Sons. (31)
32. James Gibson, John Ivancevich, dan Robert Konopaske. 2011. "*Organizations Behavior, Structure, Processes 14th Edition*". New York: McGraw Hill. (32)
33. Richard L. Daft. 2009. "*Organization Theory and Design 10th Edition*". Ohio: Cengage. (33)
34. Stephen P Robbins, Tim Judge, dan Bruce Millett. 2005. "*Management and Organizational Behaviour 7th Edition*". London: Pearson. (34)
35. Frank Rothaermel. 2014. "*Strategic Management Concepts 2nd Edition*". New York: McGraw Hill. (35)
36. Michael A. Hitt, R. Duane Ireland, dan Robert E. Hoskisson. 2010. "Strategic Management Concepts Competitiveness and Globalization 9th Edition". Ohio: Cengage. (36)
37. Dave Chaffey. 2010. "*E Business and E Commerce Management Strategy: Implementation and Practice 4th Edition*". Boston: Pearson. (37)
38. James A. OBrien dan George M. Marakas. 2010. "*Introduction to Information Systems 15th Edition*". New York: McGraw Hill. (38)
39. Kenneth Laudon dan Jane P. Laudon. 2013. "*Management Information Systems 13th Edition*". London: Pearson. (39)
40. O. C. Ferrell, John Fraedrich, dan Linda Ferrell. 2010. "*Business Ethics Ethical Decision Making & Cases 8th Edition*". Ohio: Cengage. (40)
41. Richard L. Daft. 2014. "*The Leadership Experience 6th Edition*". Ohio: Cengage. (41)

42. David L. Goetsch dan Stanley Davis. 2013. “*Quality Management for Organizational Excellence Introduction to Total Quality*”. New York: Pearson. (42)

Rencana Pembelajaran Semester dan Silabus ini disusun sebagai panduan dasar mata kuliah **Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan**. Deskripsi mengenai pelaksanaan perkuliahan, aturan perkuliahan, dan lainnya akan dipaparkan pada *Kontrak Perkuliahan*.

Bandarlampung, 2 Agustus 2025 Dosen

Pengampu

Rahayu Lestari, S.Ikom, M.A
NIP. 198902152022032005

Nibras Fadhlillah, S.IP., M.A
NIP. 199312032022032010

Tety Rachmawati, S.IP., M.A
NIP. 199203092019032020

Fahmi Tarumanegara, S.IP., M.Si., M.B.A
NIP. 198008252014041001



KONTRAK PERKULIAHAN

Mata Kuliah	: Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan
Kode	: HIN.620708
Status Mata Kuliah	: Pilihan
Semester	: VII (Ganjil) Tahun Ajaran 2024-2025
SKS	: 3 SKS (0 – 3)
Kelas (Jadwal Ruang)	: Reguler (Senin, Smart Room HI)
Program Studi	: S1 Hubungan Internasional
Dosen Pengampu	: Fahmi Tarumanegara, S.IP., M.Si, M.B.A Tety Rachmawati, S.IP., M.A Moh Nizar, S.IP., M.A Rahayu Lestari, S.IKom., M.A Nibras Fadhlillah, S.IP., M.Si

Deskripsi Mata Kuliah

Mata kuliah Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan di Jurusan Hubungan Internasional FISIP Universitas Lampung merupakan mata kuliah wajib yang berlangsung selama 16 (enam belas) minggu pertemuan. Mata kuliah adalah mata kuliah masa studi mahasiswa yang memperkenalkan perkembangan keuangan internasional dengan beberapa kajian seperti konsep uang, mata uang, dan nilai tukar, hubungan antara inflasi, suku bunga dan nilai tukar, serta beberapa permasalahan keuangan internasional seperti pergeseran rezim keuangan internasional, krisis hutang luar negeri, *digital currency*.

Prasyarat

Mata kuliah ini tidak memiliki syarat apapun. Mahasiswa di mata kuliah diasumsikan telah mampu mengoperasikan program Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Powerpoint dan atau program sejenisnya; serta memiliki kemampuan melakukan presentasi dan kemampuan berbahasa Inggris (membaca, menulis, mendengar, berbicara) tingkat dasar.

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah

Diakhir mata kuliah Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan, mahasiswa diharapkan dapat mencapai kemampuan untuk:

Pengetahuan	- Menguasai kosep dan teori serta dinamika bisnis global di era globalisasi saat ini
Sikap	- Menaati hukum dan disiplin dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara dan menunjukkan sikap religius (SKP 01, 08) - Memiliki sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri serta mampu beradaptasi dengan cepat, serta menyesuaikan diri dengan berbagai tantangan dan jenis bidang kerja (SKP 10, 11)
Keterampilan	- Mampu menganalis permasalahan bisnis dan kewirausahaan baik di tingkat lokal, nasional, regional maupun global (KTK 01) - Mampu menganalisis dinamika kebijakan luar negeri dan diplomasi Indonesia menyangkut bisnis dan kewirausahaan secara internasional (KTK 03) - Mampu mengaplikasikan prinsip-prinsip dasar dan teknik negosiasi dan diplomasi dalam lingkup bisnis dan kewirausahaan (KTK 05) - Mengembangkan dan memelihara jaringan kerja dengam pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun di luar lembaganya (KTU 05)

Metode Pembelajaran

Metode pembelajaran yang digunakan dalam mata kuliah ini berpusat pada mahasiswa atau yang disebut dengan pendekatan *Student Centered Learning* (SCL). Beberapa metode pembelajaran yang dilibatkan adalah:

- *Small Group Discussion* (SGD)
- *Case Study* (CS)
- *Discovery Learning* (DL)
- *Self-Directed Learning* (SDL)
- *Cooperative Learning* (COOL)

Komponen Evaluasi

Penilaian mata kuliah Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan didasarkan tingkat kemampuan mahasiswa dalam memenuhi setiap capaian perkuliahan dengan menggunakan komponen penilaian sebagai berikut:

- **2 Komponen Ujian: Ujian Tengah Semester (UTS) dan Ujian Akhir Semester (UAS)**
Komponen UTS merupakan komponen penilaian berbentuk ujian lisan yang mengujikan capaian perkuliahan minggu ke 1 sampai dengan 7, sedangkan komponen UAS bersifat tertulis untuk mengujikan kemampuan mahasiswa dalam memenuhi capaian pembelajaran minggu ke 9 hingga ke 15.
- **7 Komponen Tugas Terstruktur (TT) - Kelompok**
Komponen tugas terstruktur merupakan tugas kelompok ataupun individu mahasiswa, untuk mengevaluasi capaian kompetensi perkuliahan mahasiswa. Tugas terstruktur bentuk: resume, pengerjaan soal-soal latihan, pemecahan kasus dan masalah, dan pembuatan kerangka pemikiran, dan lainnya.
- **4 Komponen Penilaian Karakter (PK)**
Penilaian karakter merupakan evaluasi mingguan tiap individu mahasiswa pada aspek kehadiran, keterampilan umum, keaktifan, dan sikap yang dipantau per pertemuan mingguan oleh dosen pengampu, baik selama mahasiswa berada di dalam kelas, saat tutorial, maupun berada di luar kelas yang dievaluasi oleh sejawat mahasiswa. Nilai diakumulasikan menggunakan rerata di tahap akhir.

Bobot Penilaian

Bobot penilaian untuk mengevaluasi mahasiswa di mata kuliah ini menggunakan prosedur berikut:

- **2 Komponen Ujian (UTS dan UAS) – Total 30%**
Bobot nilai untuk UTS sebesar 20%
Bobot nilai untuk UAS sebesar 20%.
- **7 Komponen Tugas Terstruktur (TT) – Total 60%**
Masing-masing komponen sebesar 7%, dengan memperhitungkan pula performa mahasiswa pada saat tutorial + 1% extra.
- **4 Komponen Penilaian Karakter (PK) - 10%**
Nilai PK untuk masing masing pertemuan dihitung berdasarkan ketentuan:
 $= (\text{Nilai kehadiran} + \text{Nilai Skill} + \text{Nilai Kontribusi} + \text{Nilai sikap}) : 4$

Penilaian nilai evaluasi dan nilai akhir didasarkan pada perkitungan agregat poin yang diperoleh mahasiswa pada seluruh komponen penilaian serta dengan menggunakan kriteria berikut ini:

Kriteria	Poin Evaluasi	Huruf Mutu
Melebihi capaian di keseluruhan evaluasi, dan berprestasi	75,01 – 100,0	A
Melebihi capaian di sebagian besar evaluasi	70,01 – 75,00	B+
Melebihi capaian setidaknya setengah dari evaluasi	65,01 – 70,00	B
Melebihi capaian di sebagian kecil evaluasi	60,01 – 65,00	C+
Cukup memenuhi capaian evalausi (tanpa kompetensi lebih)	55,01 – 60,00	C
Kurang memenuhi capaian di sebagaian kecil evaluasi	50,01 – 55,00	D
Tidak memenuhi sebagian besar capaian yang dievaluasi	00,00 – 50,00	E

Tindakan kecurangan akademik akan membawa konsekuensi tidak diperhitungkannya nilai suatu komponen evaluasi, serta pengurangan atas nilai akhir mahasiswa.

Jadwal Perkuliahan			
MINGGU	POKOK MATERI	SUB MATERI	SUMBER PEMBELAJARAN
1 (FT)	Telaah awal dan perencanaan bisnis	- Pengayaan dasar kewirausahaan - Mengidentifikasi peluang bisnis baru atau yang butuh dibantu dari produk unggulan Lampung yang memiliki potensi di pasar internasional - Telaah program pemerintah mengenai perdagangan internasional dan bisnis UMKM	RPS, RPP, Kontrak Perkuliahan Buku 01-09 Laporan investasi
2 (FT)		- Penciptaan Produk dan Layanan (Revisi Produk dan Layanan) - Identifikasi kualitas dan telaah positioning produk dan jasa dalam pasar domestic dan global - Penyusunan rencana inovasi produk dan jasa	
3 (FT)		- Praktik analisis persaingan - Praktik analisis SWOT - Praktik analisis kebutuhan pasar (domestik dan internasional) - Analisis tambahan lainnya	
4 (FT)		- Analisis permodalan, dan sistem permodalalan bisnis - Telaah manajemen keuangan bisnis dan manajemen asset - Analisis forecasting keuangan pertumbuhan bisnis - Analisis kecukupan ekuitas dan rasio hutang, dan diferensiasi - Telaah sumber pemodalan, dan pembagian keuntungan	
5 (NF)	Manajemen Bisnis	- Analisis Segment, Target, Positioning pasar - Analisis perilaku konsumen - Analisis pricing strategy - Analisis potensi perluasan pasar - Perumusan <i>value proposition</i> dan <i>channel Marketing Mix</i>	RPS, RPP, Kontrak Perkuliahan Buku 01-09 Laporan investasi
6 (NF)		- Analisis pemetaan brand pesaing - <i>Brand developing.</i> - <i>Brand equity: brand loyalty, brand awareness, brand associations, dan perceived quality.</i> - Brand dan <i>positioning</i> dan <i>diversification: brand extention</i> dan <i>line extention.</i>	
7 (NF)		- Membangun sistem operasional - Membangun sistem produksi - Penetapan standar kualitas - Telaah <i>supply chain</i> dan <i>value chain</i> serta manajemen produksi dan operasional - Analisis kapasitas produksi dan kapasitas layanan	
8 (MN)	UJIAN AKHIR SEMESTER		
9 (TR)		- Manajemen Sumber Daya Manusia - <i>Management control system: insentif, bonus, dan produktivitas</i>	

	Elemen Pendukung Aktivitas Bisnis	- Perumusan truktur organisasi: tujuan, aspek, signifikansi. - Perumusan sistem rekrutmen, penilaian, penempatan, pengembangan SDM	RPS, RPP, Kontrak Perkuliahan Buku 01-09 Laporan investasi
10 (TR)		- <i>Risk management</i>: identifikasi, penilaian, monitoring, evaluasi, kontrol. - Strategi mengatasi resiko: prosedur, komponen, perhitungan, dan signifikansi. - <i>Standar operational procedure</i>	
11 (TR)		- Telaah nilai dan budaya perusahaan - <i>Code of conduct business</i> - Pemanfaatan teknologi dalam aktivitas bisnis - Manajemen perubahan	
12 (RL)	Pembangunan Kerjasama	- Pembangunan kerjasama bisnis-pemerintah - Regulasi nasional dan daerah menyangkut bisnis dan perdagangan	RPS, RPP, Kontrak Perkuliahan Buku 01-09 Laporan investasi
13 (RL)		- Analisis kebutuhan bisnis - Perumusan penawaran kerjasama - Pembangunan kerjasama bisnis-swasta dan masyarakat - Pemeliharaan komitmen kerjasama	
14 (RL)		- Diskusi praktisi tamu “Competition: Good or Bad” - Pengayaan oleh praktisi strategi menghadapi persaingan	
15 (MN)	Diskusi Pengayaan Bisnis - Diskusi praktisi tamu “The Agile Era: Adaptive is Not Enough” - Pengayaan oleh praktisi strategi menghadapi persaingan		
16 (MN)	UJIAN AKHIR SEMESTER		

Aturan Perkuliahan

Pembelajaran dan Penugasan

- Mahasiswa dan Dosen bersama-sama memahami bahwa beban mata kuliah “Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan” adalah 3 SKS, yang berarti beban pembelajaran untuk mata kuliah ini per minggunya adalah:

- Kegiatan Tatap Muka : 3 X 60 menit = 150 menit.
- Kegiatan Tugas Mandiri : 3 X (60 hingga 120 menit) = 180 hingga 360 menit.
- Kegiatan Tugas Terstruktur : 3 X (60 hingga 120 menit) = 180 hingga 360 menit.

Ketiga kegiatan tersebut tidak saling mensubstitusi satu dan lainnya, sesuai aturan akademik UNILA. https://drive.google.com/file/d/0B_XrdKU0nqgpdHh4NHM5VGo3NUE/view

- Seluruh kegiatan perkuliahan baik tatap muka, kegiatan terstruktur, kegiatan mandiri, serta evaluasi; didasarkan pada pemenuhan capaian kompetensi mahasiswa, yang dirancang sesuai dengan pendekatan *students centered learning* (SCL). SCL merupakan pendekatan pembelajaran yang berfokus pada mahasiswa, dimana mahasiswa dituntut untuk aktif membangun pengetahuan bersama.
<http://www.kopertis12.or.id/wp-content/uploads/2014/11/Final-Draft-Buku-K-DIKTI-18-8-2014-Revisi-Hotel-Ibis.pdf>
- Untuk mendukung proses pembelajaran, mata kuliah ini dilengkapi suplemen materi dan melibatkan penggunaan alat bantu pembelajaran yaitu: Socrative dan Blog Dosen, yang dapat diakses melalui:

Socrative: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.socrative.student> (download)

Blog Pembelajaran: <http://staff.unila.ac.id/fahmitarumanegara>

- Kelas adalah wilayah konfirmasi antara dosen dan mahasiswa untuk membangun pengetahuan. Demi pemenuhan capaian pembelajaran dan implementasi SCL, setiap mahasiswa wajib membekali dirinya dengan membaca materi ajar yang akan digelar sebelum hadir di kelas tatap muka, dan terlibat aktif dalam proses pembelajaran. Dosen dapat menolak mahasiswa untuk mengikuti pertemuan tatap muka jika terbukti lalai dalam memenuhi aturan ini.
- Mahasiswa tidak memiliki perpanjangan dan atau pergantian batas waktu atas digelarnya evaluasi belajar (kuis, post-test, UTS, UAS) dan pengumpulan tugas. Aturan, bentuk, cara pengumpulan, dan batas waktu pengumpulan tugas akan diumumkan ketika penugasan diberikan.
- Mahasiswa berhak mendapatkan bimbingan, konsultasi, atau mengadakan diskusi dengan dosen pengampu. Mahasiswa dapat menghubungi dosen secara langsung pada pukul 09.00-15.00 di Ruang Dosen Jurusan Hubungan Internasional, dan atau membuat perjanjian melalui:
Telp : +62.813.22885500
Email : tety.rachmawati@fisip.unila.ac.id & fahmi.tarumanegara@fisip.unila.ac.id

Kehadiran

- Mahasiswa dan dosen wajib hadir sebelum jadwal perkuliahan yang ditentukan. Dosen dan mahasiswa yang hadir lebih dari 15 menit dianggap tidak hadir pada perkuliahan tersebut, kecuali jika keterlambatan dikonfirmasi 1 hari sebelumnya, dan hanya untuk alasan yang akan diterangkan kemudian.
 - Jika keterlambatan dilakukan oleh dosen, maka mahasiswa diperkenankan untuk menentukan apakah pertemuan tatap muka akan tetap berlangsung (dosen tetap dianggap tidak hadir / lalai), atau digantikan oleh penugasan.
 - Jika keterlambatan dilakukan mahasiswa, maka mahasiswa tetap diijinkan mengikuti perkuliahan namun dianggap tidak hadir pada pertemuan tatap muka tersebut.
- Mahasiswa dan dosen dianggap tidak lalai dalam kehadirannya dan atau pengumpulan tugasnya, jika telah memberikan konfirmasi sebelumnya, untuk alasan-alasan berikut ini:
 - Sakit, dengan surat keterangan resmi dari Dokter.
 - Tugas kenegaraan atau kelembagaan untuk kepentingan akademik maupun non akademik; yaitu tugas mewakili negara, dinas, universitas, fakultas, maupun jurusan.
- Sesuai aturan akademik UNILA, mahasiswa yang tidak hadir lebih dari 3 kali pertemuan tatap muka, dianggap tidak berhak mengikuti UAS. Kelalaian kehadiran dosen lebih dari 3 kali pertemuan tatap muka, juga dapat dilaporkan mahasiswa ke Badan Penjaminan Mutu Jurusan HI FISIP UNILA.

Etika

- Mahasiswa dan dosen diperkenankan membawa dan mengonsumsi kudapan (makanan kecil dan minum) ke dalam kelas, dengan tidak mengganggu jalannya perkuliahan.
- Mahasiswa dan dosen diperkenankan membawa peralatan elektronik komunikasi (smartphone, tablet, laptop) yang hanya dioperasikan ketika diminta untuk kepentingan kelas dalam membangun pengetahuan. Penggunaan di luar aturan ini, akan berkonsekuensi mahasiswa dikeluarkan dari kelas dan dianggap tidak hadir di pertemuan tersebut.
- Kelas adalah wilayah dimana kebebasan akademik dilindungi. Dalam kondisi ini dosen mengasumsikan mahasiswa sebagai individu dewasa, yang memiliki kebebasan berpendapat dan berekspresi dalam menyampaikan gagasan. Kebebasan akademik dijalankan dengan menghormati nilai-nilai etika dan moral yang berlaku, atau tidak digunakan untuk menyerang atau menjatuhkan suku, agama, ras, dan suatu golongan sosial tertentu.
- Dalam membangun karakter mahasiswa Hubungan Internasional, mahasiswa dan dosen bersama-sama akan berperilaku sesuai nilai kesopanan, melatih dan membangun karakter sesuai protokol yang umum berlaku dalam praktik diplomasi HI, baik dalam interaksi di dalam kelas maupun di luar kelas.
- Tindakan mencontek, mengutip dan menyalin, serta plagiarisme; adalah tindakan mencederai nilai-nilai luhur akademis yang tidak dapat ditolerir. Pelanggaran terhadap aturan ini menyebabkan mahasiswa gagal dan langsung digugurkan dari mata kuliah ini.
https://drive.google.com/file/d/0B_XrdKU0nqgpdHh4NHM5VGo3NUE/view

Sumber Pembelajaran

1. Paul Temporal. 2015. “*Branding for The Public Sector: Creating, Building, and Managing Brands People Will Value*”. West Sussex: John Wiley and Sons. (10)
2. William G. Nickels, James M. McHugh, dan Susan M. McHugh. 2016. “*Understanding Business 11th Edition*”. New York: McGraw Hill. (11)
3. John R. Schermerhorn Jr. 2014. “*Exploring Management 4th Edition*”. New York: John Wiley & Sons. (15)
4. John R. Schermerhorn Jr. 2013. “*Management 12th Edition*”. New York: John Wiley & Sons. (16)
5. Scott Snell dan Thomas Bateman. 2013. “*M: Management*”. New York: McGraw Hill. (20)
6. Stephen P. Robbins, *et.all*. 2013. “*Fundamentals of Management 7th Edition*”. London: Pearson. (21)
7. Philip Kotler dan Gary Armstrong. 2011. “*Principles of Marketing 14th Edition*”. Boston: Pearson. (24)
8. Stephen P Robbins, Tim Judge, dan Bruce Millett. 2005. “*Management and Organizational Behaviour 7th Edition*”. London: Pearson. (34)
9. Frank Rothaermel. 2014. “*Strategic Management Concepts 2nd Edition*”. New York: McGraw Hill. (35)

Dan sumber-sumber pembelajaran lainnya yang relevan dengan materi perkuliahan.

Pengesahan

Seluruh konten kontrak perkuliahan mata kuliah “**Program Pengayaan Bisnis dan Kewirausahaan**” ini telah disosialisasikan oleh dosen pengampu di depan mahasiswa. Dengan menandatangani kontrak perkuliahan ini, seluruh entitas kelas telah menyetujui dan akan menghormati segala peraturan yang tercantum di dalamnya.

Bandarlampung. 3 September 2024

Perwakilan Mahasiswa Kelas Reguler

Perwakilan Mahasiswa Kelas Reguler

(_____)
NPM

(_____)
NPM

Dosen Pengampu

Rahayu Lestari, S.Ikom, M.A
NIP. 198902152022032005

Nibras Fadhlillah, S.IP., M.A
NIP. 199312032022032010

Moh Nizar, S.IP, M.A
NIP. 198308192015041005

Tety Rachmawati, S.IP., M.A
NIP. 199203092019032020

Fahmi Tarumanegara, S.IP., M.Si., M.B.A
NIP. 198008252014041001