

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI AKUNTANSI KOMPUTER- D3 BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN
UNIVERSITAS GUNADARMA

Tanggal Penyusunan	15/08/2016	Tanggal revisi	24/2/2017
Fakultas	Program Diploma Tiga Bisnis Kewirausahaan		
Program Studi	Akuntansi Komputer	Kode Prodi: 61401	
Jenjang	D3		
Kode dan Nama MK	IT-023255	Manajemen Usaha Kecil Menengah	
SKS dan Semester	SKS	2 SKS	Semester 5 (Lima)
Prasyarat			
Status Mata Kuliah	[] Wajib [v] Pilihan		
Dosen Pengampu			
Metode Pembelajaran	1. Ceramah/Kuliah Pakar	v	4. Praktik Laboratorium
	2. Problem Based Learning/FGD	v	5. Self-Learning (V-Class)
	3. Project Based Learning		6. Lainnya:
Pengalaman Belajar/Tugas	a. Tayangan Presentasi	v	c. Online exercise/kuiz (V-class)
	b. Review textbook/Jurnal		d. Laporan
	e. Lainnya:		
Referensi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tulus T.H Tambunan, 2002, Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia : Beberapa Isu Penting, Salemba Empat, Jakarta. 2. David H. Bangs, Jr.1995, Pedoman Penyusunan Rencana Pemasaran : Seri Usaha Kecil, Erlangga, Jakarta. 3. Jay Conrad Levinson dan Al Lautenslager, 2006, Guerrilla Marketing in 30 Days, Andi Offser, Yogyakarta 4. Colin Sowter, 1995, Marknon, Manajemen Pemasaran Untuk Semua Manager, PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta 5. Thomas W. Zimmerer dan Norman M. Scarborough, 2005, Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil, PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta 		

Minggu	Pokok Bahasan dan TIU	Sub Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Ref.
1	<p>Pendahuluan: Eksistensi UKM di Dalam Proses Pembangunan Ekonomi Kinerja UKM di Indonesia</p> <p>TIU : Mahasiswa memahami konsep, peranan dan kinerja UKM di Indonesia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eksistensi UKM di dalam proses pembangunan ekonomi. Mahasiswa diharap dapat memahami tentang : <ul style="list-style-type: none"> • Tinjauan umum dari sejumlah Studi • Keberadaan UKM secara alami • Kondisi umum UKM di Negara berkembang • Ketahanan UKM dalam gejolak ekonomi • Efek dari sisi penawaran ➤ Kinerja UKM di Indonesia Mahasiswa diharapkan dapat memahami tentang : Latar Belakang UKM Kontribusi UKM terhadap kesempatan kerja dan PDB Liberalisasi Perdagangan 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector	Mencari contoh-contoh UKM	1 bab 1 dan 2
2 & 3	<p>Persaingan dan Penelitian TIU : Mahasiswa dapat menjelaskan Kekuatan dan Kelemahan UKM dan Penelitian Pelanggan,</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kekuatan dan Kelemahan UKM Mahasiswa dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari UKM ➤ Penelitian Pelanggan Mahasiswa dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing ➤ Mengidentifikasi kelemahan Pesaing ➤ Penelitian Peluang ➤ Manfaat Pemosisian yang Berorientasi pada Nilai 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector		2 bab 6 3 bab 3 & 5
4	<p>Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah</p> <p>TIU : Mahasiswa memahami mengidentifikasi strategi dan fokus dalam mencapai tujuan</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Memprioritaskan Tujuan Mahasiswa mampu menjelaskan strategi dari UKM ➤ Fokus dalam mencapai tujuan pemasaran Mahasiswa mampu menjelaskan fokus dalam mencapai tujuan pemasaran. 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector	-	2 bab 1 3 bab 2

5.	Konsep Aplikasi Pembiayaan UKM. TIU : Mahasiswa memahami langkah-langkah dan perlunya perencanaan pembiayaan UKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mahasiswa dapat mengenali aplikasi pembiayaan UKM ➤ Manfaat dari pembiayaan UKM ➤ Mengetahui keistimewaan aplikasi pembiayaan ➤ Mengenali pembiayaan yang membantu atau merugikan UKM 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector	-	2 bab 2
6.	Penetapan Harga Produk dan Kelayakan UKM TIU : Mahasiswa memahami pentingnya penetapan harga yang terbaik untuk produk/jasa yang dihasilkan untuk kelayakan UKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bagaimana UKM Menetapkan harga. Mahasiswa memahami penetapan harga yang tepat sebagai salah satu faktor persaingan ➤ Empat metode pokok penetapan harga. Mahasiswa memahami bagaimana metode yang terbaik dalam menetapkan harga ➤ Strategi dan Taktik Penetapan Harga Mahasiswa dapat menjelaskan strategi dan taktik harga 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector		2 bab 5 4 bab 6 5 bab 8
7	Kredit Untuk UKM TIU : Mahasiswa mampu memahami bagaimana kredit yang tepat untuk UKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bagaimana Bentuk Kredit yang tepat untuk UKM ➤ Memilih kecocokan kredit untuk UKM ➤ Evaluasi Kredit UKM <p>Mahasiswa mampu untuk mengevaluasi tentang kredit UKM sebagai pihak manajemen UKM</p>	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector		2 bab 5 5 bab 13
8	MID SEMESTER	www.kefvinmustikalukmanarief.wordpress.com				
9, 10	Manajemen dan Supervisi UKKM (Usaha Kelompok Kecil Menengah) TIU : Mahasiswa mampu menjelaskan manage dan men-supervisi UKKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manajemen UKKM ➤ Karakteristik Manajemen UKKM ➤ Bidang Tugas MUKKM ➤ Fungsi MUKKM ➤ Aplikasi MUKKM 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector		2 bab 7 3 bab 11, 14,
11	Pembangunan UKM dan Kemitraan TIU : Mahasiswa mampu memahami pentingnya kemitraan UKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pembangunan UKM ➤ Unsur Pembangunan UKM ➤ Faktor sukses pembangunan UKM ➤ Kemitraan ➤ Faktor sukses kemitraan UKM ➤ Aplikasi dan bentuk kemitraan yang tepat bagi UKM 	Tatap muka dan diskusi.	Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector		1 2 3
12, 13	Usaha Perbankan dan Akses UKM ke	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kita berada dalam bisnis apa ? 	Tatap muka	Laptop,		3 bab 4,

	<p>Sektor Jasa</p> <p>TIU : Mahasiswa memahami bagaimana Perbankan bisa dimanfaatkan oleh UKM dalam bentuk BDSP</p>	<p>Mahasiswa memahami posisi UKM dalam Perbankan</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Segmentasi Pasar BDSP ➤ Mahasiswa dapat menjelaskan kriteria segmentasi ➤ Keputusan Strategis Timbul dari Segmentasi BDSP ➤ Tindakan pemasaran timbul dari Segmentasi ➤ Mahasiswa dapat menentukan target BDSP ➤ Arti Startegis Ceruk Pasar BDSP ➤ Kredibilitas UKM 	dan diskusi.	<p>Ultrabook, Tablet, LCD Projector</p>		<p>6 4 bab 4</p>
14	<p>E-Commerce For UKM ; Aplikasi dan Implementasi</p> <p>TIU : Mahasiswa diharapkan dapat memahami aplikasi dan Implementasi E-Commerce untuk UKM yang kuat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aplikasi E-Commerce For Pemasaran Gerilya. ➤ Menentukan Pasar Sasaran Yang Tepat ➤ Menentukan Kebutuhan dan Keinginan Pelanggan ➤ Menyusun Strategi Pemasaran Gerilya : Cara mengembangkan Keunggulan Bersaing ➤ Pemasaran di Word Wide Web 	Tatap muka dan diskusi.	<p>Laptop, Ultrabook, Tablet, LCD Projector</p>		5 bab 6