



INSTITUT TEKNOLOGI INDONESIA

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Mata Kuliah	Kode MK	Rumpun MK	Bobot SKS		Semester	Tgl. Penyusunan
Dasar Kewirausahaan		MKW Institut Teknologi Indonesia	T = 2 SKS	P =- SKS	IV	
OTORISASI		Pengembang RPS	Koordinator Rumpun MK		Kepala Pusat Penunjang Akademik	
		(.....)	(.....)		(.....)	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-Prodi yang dibebankan pada MK					
	CPL1 (S9)	Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan dibidang keahliannya secara mandiri				
	CPL2 (S10)	Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan				
	CPL3 (KU1)	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya				
	CPL4 (KU2)	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur				
	CPL5(KU7)	mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervise dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggungjawabnya				
	CPL6 (KU10)	mampu melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja yang berada dibawah tanggung jawabnya, dan mampu mengelola pembelajaran secara mandiri				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	1. Memiliki wawasan baru tentang potensi wirausaha dan termotivasi untuk mengembangkan dirinya serta mampu mengubah cara berfikir dalam mengembangkan jiwa wirausaha (CPL 1, 2, 3, 4)					
	2. Mampu berinovasi dan berkreasi untuk menghasilkan rancangan bisnis/produk (prototype) berbasis teknologi yang berorientasi pasar dengan memanfaatkan IPTEKS. (CPL 3, 4)					
	3. Mampu menyusun proposal business plan yang siap diajukan kepada investor/penyandang dana. (CPL 6)					
	4. Bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja tim dengan mengedepankan etika bisnis. (CPL 3, 5, 6)					
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)					
	1. Kemampuan dalam memahami pentingnya peran wirausaha berbasis teknologi (CPMK 1, 2)					
	2. Kemampuan dalam memahami dirinya dan style kewirausahaan yang dimilikinya (CPMK 1, 4)					
	3. Kemampuan dalam membuat ide bisnis yang merupakan solusi dari permasalahan masyarakat (CPMK 1, 2)					
	4. Kemampuan dalam membuat rencana bisnis yang dapat digunakan untuk menarik investor (CPMK 1, 2, 3)					
5. Kemampuan dalam membuat mockup bisnis dan minimum viable produk (CPMK 3)						
6. Kemampuan dalam memahami keuangan serta penentuan harga (CPMK 3)						

	7. Kemampuan dalam memahami konsep kepemimpinan dan bekerjasama dalam team (CPMK 4)	
	8. Kemampuan dalam melakukan pitching bisnis (CPMK 3)	
Deskripsi singkat MK	Mampu menjelaskan konsep-konsep Kewirausahaan secara umum, mempunyai jiwa wirausaha yang beretika, mampu berkomunikasi secara efektif dan mampu melihat peluang bisnis berbasis intelektual	
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengidentifikasi Style Kewirausahaan; Finding flow & Effectuation 2. Pencarian Peluang; Problem worth solving & Design Thinking 3. Mengidentifikasi Customers dan Market; Segmenting, Targeting and Positioning 4. Value Proposition Canvas 5. Riset Pasar; Outcome Driven Innovation 6. Business Model Canvas – proposal bisnis submit 7. UTS; Presentasi Hasil Riset ODI & BMC 8. Validasi; Blue Ocean Strategy (Riset Kompetitor) 9. Membuat Demo Produk Solution (Mockup) with Market Survey 10. Minimal Viable Product 11. Mengelola Keuangan; Cost, Revenue & Profitability Check 12. Team; Practice Pitching 13. Mengelola Channel 14. Mengelola Sales Planning 15. Simulasi Skill Menjual 16. UAS; Business pitching 	
Pustaka	Utama:	Pendukung:
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Platform Wadhvani Fondation 2. Scott D. Anthony: The little black book of Innovation 3. Robert D. Hisrich dan Veland Ramadani, Efektif Enterpreneurial Management 4. Martin Zwilling: Startup Pro: How to set up and grow a tech business 5. Buku “Proses Bisnis Inkubasi” 	Sumber Pustaka lain yang diperoleh dari journal, sumber dari internet dll.
Dosen Pengampu:	Tim Dosen Kewirausahaan Dasar	
MK Prasyarat:	-	

Sesi ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, dan Penugasan mahasiswa [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Rujukan]	Penilaian		Bobot nilai (%)
		Luring (Tatap Muka)	Daring (online)		Indikator	Bentuk dan kriteria	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	- Memahami sistem pembelajaran yang diberikan		Kuliah: 2X50" a) Platform eLearning (20"):	-Entrepreneurship style - Finding Flow	- Ketepatan dalam	Mengumpulkan tugas mandiri	5%

	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memahami peran wirausaha berbasis teknologi - Mampu memahami mindset kewirausahaan - Mampu memahami flow dan passion bisnis - Mampu memahami entrepreneurial mindset dengan sumber daya yang dimiliki 		<p>Wadhwani Fondation (Lesson 1; Self Discovery)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Effectuation 1 <p>b) Diskusi & Tanya Jawab Forum (20")</p> <p>c) Tugas mandiri Learnwise activity</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan analisis mengenai effectuation (30") - Entrepreneurship style (30") <p>Quiz</p>	- Effectuation	mengenal diri serta mengukur kewirausahaan style	Menyelesaikan Tugas quiz entrepreneurship style dan membentuk tim	
2	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu mengidentifikasi masalah yang dapat diselesaikan dengan metode jobs to be done - Memahami peluang dan membangun bisnis mulai dari membangun ide bisnis. - Memahami konsep brainstorming untuk memikirkan solusi bisnis dari masalah yang ada - Menguasai prinsip dan issue terkini dalam ekonomi, sosial, dan ekologi secara umum 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a) Startup Talk/Kuliah Umum Tentang Design Thinking 30"</p> <p>a) Platform eLearning (30"):</p> <p>Wadhwani Fondation (Lesson 2;)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifying problems worth solving - Video design thinking - Look for Solution <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (15")</p> <p>c. Tugas mandiri (25")</p> <ul style="list-style-type: none"> - present the problem you love <p>Quiz</p>	<ul style="list-style-type: none"> Opportunity Discovery; -Problem worth solving - Design Thinking 	<ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan mendisain ide bisnis yang merupakan solusi dari masalah 	Kuliah umum dengan tugas mandiri desain thinking ide bisnis yang merupakan solusi dari sebuah masalah	10%

3	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membedakan antara customer dan consumer - Mampu memahami tipe market dan karakteristik spesifiknya - Mampu mengidentifikasi segmen pasar dan niche - Mampu mengidentifikasi dan memahami pentingnya early adopter 		<p>Kuliah: 2x50"</p> <p>a. Platform eLearning (30"): Wadhvani Fondation (Lesson 3 Session 1&2;)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Customer vs Consumer - 4 types of Startup - Segmentation and Targeting - Niche marketing <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <p>c. Tugas tim (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identify your customer segment - find your niche <p>Quiz</p>	<p>Mengidentifikasi Customers dan Market;</p> <ul style="list-style-type: none"> -Customer vs Consumer -Segmenting, Targeting and Positioning 	<p>Kemampuan membuat STP dan rencana market yang akan dimasuki</p>	<p>Diskusi tim</p> <p>Hard skill Kerja tim membuat STP dan rencana pasar yang akan dimasuki</p>	10%
4	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu bermain peran sebagai customer dengan mengidentifikasi customer jobs, customer pain & customer gain - Mampu mencocokkan customer gain & pain kedalam sebuah value proposition - Mampu merancang VP Canvas yang fit antara customer view dan value propositionnya 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a. Platform eLearning (30"): Wadhvani Fondation (Lesson 3 Session 3,4&5)</p> <ul style="list-style-type: none"> - value proposition design - customer segment konsep & contoh - Value proposition assessing fit & contoh <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <p>c. Tugas tim (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - identify your early adoption - customer jobs, pain and gain - value proposition canvas fit 	<p>Value Proposition Canvas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Customer Job -Customer Pain&Gain - Pain Reliever & Gain Creator 	<p>Kemampuan membuat VP Canvas Yang Proper</p>	<p>Diskusi tim membuat VP Canvas</p>	10%
5	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memahami Konsep Outcome Driven Innovation (ODI) - Mampu melakukan riset pasar sederhana serta menguji VP yang telah dibuat 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a. Startup Talk/Kuliah Umum Outcome Driven Innovation (60")</p> <p>a. Platform eLearning (10"): Wadhvani Fondation (Lesson 3 session 7)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Outcome Driven Innovation <p>b. Tugas Mandiri Learnwise activity Riset ODI (30')</p>	<p>Konsep Outcome Driven Innovation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Outcome Driven Innovation sesuai suara calon konsumen 	<p>Kuliah umum diakhiri tugas mandiri riset pasar</p>	10%
6	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memahami Konsep 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a. Platform eLearning (30"):</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lean Approach 	<ul style="list-style-type: none"> - Business Model 	<p>Diskusi tim membuat Business Model</p>	10%

	<p>Business Model Canvas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu merancang rencana bisnis kedalam 9 elemen bisnis model kanvas - Mampu mempresentasikan Business Model Canvas dengan baik 		<p>Wadhvani Fondation (Lesson 4 Session 1-4)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introduction to business model - The Lean Approach - The Tesla Case Study - Capture Your Business Model in 20 Minutes - Risk and Assumptions <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lean Canvas Example <p>c. Tugas tim (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identify the problem, solution and customer segment - Sketch the Lean Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> - Business Model Canvas - Resiko dan asumsinya 	Canvas	Canvas	
7	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membuat ide bisnis - Mampu merancang rencana bisnis dengan VP dan BMC Canvas - Mampu mempresentasikan ide bisnis dengan baik 		<p>ITI-INOVTECH Pitching ide bisnis</p>	UTS; Ide Bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Ideation -Business Planning 	Business Pitching	5%
8	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membuat Analisis pesaing - Mampu merancang Blue Ocean Canvas - Mampu membuat unique value yang berbeda dari pesaing 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a. Platform eLearning (30"): Wadhvani Fondation (Lesson 5 Session 1-2)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Blue Ocean Strategy - Blue Ocean Strategy Example <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <p>c. Tugas tim (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cari 4 Pesaing, buat four action framework - Buat Blue Ocean Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> -Analisis Pesaing -Blue Ocean Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis Pesaing -Blue Ocean Canvas 	Diskusi tim membuat Blue Ocean Canvas	5%
9	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membuat demo product solution (mockup) - Mampu merancang market survey - Mampu melakukan interview 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a. Platform eLearning (10"): Wadhvani Fondation (Lesson 5 Session 3,4,5)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Build a Solution Demo <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum</p>	<p>Membuat Demo Produk Solution (Mockup) with Market Survey</p> <ul style="list-style-type: none"> -Building Solution Demo -Validasi solution dengan interview 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat mockup produk -Market survey 	Praktik membuat mockup dan interview untuk tes mockup yang dibuat	10%

	<p>atas mockup yang dibuat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu menindaklanjuti hasil interview 		<p>(10")</p> <p>c. Tugas mandiri (80")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Build a Solution demo Interviews-session 3 - Build a PPT Solution Demo-session 4 - Validate Problem Solution Fit-session 5 				
10	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membuat penyempurnaan MVP - Mampu memahami customer need 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>Pameran MVP ITI-Inovtech 2021</p> <p>a. Platform eLearning (10"): Wadhvani Fondation (Lesson 5 Session 6&7)</p> <ul style="list-style-type: none"> - MVP-How to build a srstartup - Difference between solution <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <p>c. Submit keikutsertaan di pameran ITI-Inovtech (80")</p> <p>d. Activity selama pameran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identify your MVP and build it - Smart tips for prototyping - Saat pameran, buat interview/kolom kesan pesan dari pendatang pameran 	<p>Minimal Viable Product (Pameran inovtech 2021-me)</p> <ul style="list-style-type: none"> -membuat penyempurnaan MVP berdasarkan customer needs 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat penyempurnaan MVP -Analisis kebutuhan customer 	<p>Praktik penyempurnaan MVP dan submit keikutsertaan ITI-INOVTECH 2021 tentang mockup yang dibuat</p>	10%
11	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membuat perencanaan keuangan - Mampu menghitung cost, revenue, dan profitability - Memahami bootstrap 		<p>Kuliah: 2x 50"</p> <p>a. Platform eLearning (30"): Wadhvani Fondation (Lesson 6 Session 1-5)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cost Structure - Revenue stream - Pricing - Bootstraping - how did I bootstrap my company (dilihat mandiri) -best practices for pitching to investor (dilihat mandiri) <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")</p> <p>c. tugas mandiri (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Isi Basic financial template 	<p>Mengelola Keuangan</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cost -Revenue -Profitability check -Penentuan harga -Bootstrapping & Initial Financing 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat penyempurnaan MVP -Analisis kebutuhan customer 	<p>Diskusi tim membuat perencanaan keuangan</p>	10%

			<ul style="list-style-type: none"> - Identify Revenue stream - Estimasi Revenue & Price - Profitability Check 				
12	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu membuat perencanaan Jobdesc - Mampu memahami pentingnya tim dan co-founder - Mampu mengelola service & customer satisfaction 		<p>a. Platform eLearning (20"): Wadhvani Fondation (Lesson 7 Session 1-4)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Shared leadership and team building - Identifying co founder and hiring a team <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <p>c. Pitching di pameran Inovtech (70")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Practice pitching 	<p>Mengelola Team</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tipe kepemimpinan -Practice membuat job description -Pameran produk dan Pengelolaan Service & Customer satisfaction 	<ul style="list-style-type: none"> - Memahami konsep kepemimpinan -Membuat job description 	Pameran ITI-Inovtech di puncak acara	10%
13	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memahami jenis channel - Mampu membuat validasi channel yang paling sesuai dengan jenis produk/jasa 		<p>a. Platform eLearning (30"): Wadhvani Fondation (Lesson 8 Session 1-3)</p> <ul style="list-style-type: none"> - What is branding - Introduction to Channels <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")</p> <p>c. Tugas mandiri (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selecting your channel 	<ul style="list-style-type: none"> -Positioning dan branding -Jenis channel -Validasi jenis channel 	<ul style="list-style-type: none"> -positioning dan branding -Jenis channel -validasi channel 	Diskusi tim validasi channel	10%
14	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memahami perencanaan penjualan - Mampu membuat perencanaan penjualan berdasarkan customer acquisition funnel - Membuat key metric untuk mentrack progress penjualan 		<p>Kuliah 2x50"</p> <p>a. Platform eLearning (30"): Wadhvani Fondation (Lesson 8 Session 4-5)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Why Customers Wont Buy intro - Switching cost - Psychological biases - Customer Acquisition <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (10")</p> <p>c. Tugas mandiri (60")</p> <ul style="list-style-type: none"> - Make Sales plan and Sales Pitch 	<p>Mengelola Sales</p> <ul style="list-style-type: none"> -Sales Planning -customer acquisition funnel -key metric untuk melacak progress penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> -sales planning -customer acquisition funnel -key metric untuk melacak progress penjualan 	Diskusi tim sales planning	10%
15	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memahami selling skill - Mampu mempraktikan selling 		<p>Kuliah: 2x50"</p> <p>a. Kuliah umum sales planning dan selling skill (60")</p> <p>a. Platform eLearning (15"):</p>	<p>Selling skill</p> <ul style="list-style-type: none"> -practik menjual -membuat sales pitch 	<ul style="list-style-type: none"> -sales planning -customer acquisition funnel 	Kuliah umum, praktik menjual dan membuat sales pitch	10%

	skill		Wadhvani Fondation (Lesson 8 Session 6-7) - One to one selling process b. Tugas tim Selling skill (25")		-key metric untuk melacak progress penjualan		
16	- Mampu mempresentasikan ide bisnis keseluruhan - Mampu mempresentasikan sales pitching		Presentasi akhir ; sales pitching, upload youtube, kirim URLnya	Presentasi uas sales pitching	-presentase sales pitching	Praktik presentasi sales pitching	10%

Catatan:

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL** yang dibebankan pada mata kuliah adalah beberapa pencapaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan atau pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan 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.