

Mata Kuliah		Kode MK	Rumpun MK	Bobot SKS		Semester	Tgl. Penyusunan
				T = 1 SKS	P = 2 SKS		
Kewirausahaan Lanjut			MKW Institut Teknologi Indonesia	T = 1 SKS	P = 2 SKS	V	3 Mei 2021
OTORISASI			Pengembang RPS	Koordinator Rumpun MK	Kepala Pusat Penunjang Akademik		
			(.....)	(.....)	(.....)		
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-Prodi yang dibebankan pada MK						
	CPL1 (S8)	Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik					
	CPL2 (S9)	Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri;					
	CPL3 (S10)	Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan					
	CPL4 (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					
	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 menerapkan kewirausahaan dan memahami kewirausahaan berbasis teknologi					
	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 untuk membuat konsep HAKI dan legalitas usaha (CPMK 1)							
2. Kemampuan dalam menganalisa hasil kelayakan pasar dan mengambil keputusan untuk melanjutkan produksi atau melakukan pivot produk (CPMK 2, 3)							
3. Kemampuan dalam melakukan redefining business model dan evaluasi kompetitor (CPMK 2, 3)							
4. Kemampuan dalam menentukan manajemen produk untuk memperkenalkan melalui profile di sosmed (CPMK 3)							
5. Kemampuan membuat proposal bisnis dengan menentukan people plan, sales team dan sales planning, serta financial planning (CPMK 3, 4)							
6. Kemampuan dalam membuat company profile business dan melakukan pitching (CPMK 3)							
7. Kemampuan untuk terjun kelapangan untuk melakukan branding produk (CPMK 2, 4)							

	8. Kemampuan dalam membuat portofolio perusahaan dengan mengukur customer retention dan satisfaction, Reforecast financial plan untuk meningkatkan margin perusahaan (CPMK 3, 4)									
	9. Kemampuan sebagai business startup (CPMK 3, 4)									
Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK										
		Sub-CPMK1	Sub-CPMK2	Sub-CPMK3	Sub-CPMK4	Sub-CPMK5	Sub-CPMK6	Sub-CPMK7	Sub-CPMK8	Sub-CPMK9
	CPMK1	X								
	CPMK2		X	X				X		
	CPMK3		X	X	X	X	X		X	X
	CPMK4					X		X	X	X
Deskripsi singkat MK	Pada Mata kuliah ini, mahasiswa akan mempelajari tentang bagaimana mempersiapkan bisnis startup berbasis teknologi tepat guna dengan melakukan pitching Program Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (CPPBT) dan sumber pendanaan internal untuk memperoleh pendanaan yang digunakan dalam melakukan komersialisasi dan penyempurnaan produk, melakukan branding dan persiapan tim manajemen .									
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	Sebagai bahan kajian dari perkuliahan ini adalah: <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep Menyusun HAKI dan legalitas usaha 2. Konsep Pivot berdasarkan survey lapangan 3. Membentuk Produk manajemen 4. Membuat proposal bisnis (Sales Plan dan Sales Team) 5. Membuat Proposal Bisnis (People plan dan Procurement plan) 6. Membuat laporan Finansial 7. Eksplorasi peningkatan revenue 8. Membuat Funding plan dan pitch deck 9. Praktek Lapangan melakukan business dan evaluasi Tim 10. Praktek lapangan tentang branding, define value dan identifikasi chanel yang tepat 11. Praktek Lapangan melakukan bisnis membuat digital marketing dan social media campaign 12. Praktek lapangan progress penjualan dan materi Matric for customer acquisition 13. Praktek Lapangan progress penjualan dan materi customer retention & Satisfactin, Key Financial Matrics 									
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 KWU Lanjut									

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 penilaian (%)
		Luring (Tatap Muka)	Daring (online)		Indikator	Bentuk dan kriteria	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1.	Mampu untuk membuat HAKI produk teknologi atau merk dan legalitas usaha (sub-CPMK.1)		a) Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 1 b) Diskusi & Tanya Jawab Forum (30") c) Presentasi Hasil terjun lapangan (PIC:CEO) (60")	a. Revisit Your Journey So Far (Identifikasi Problem Saat Terjun Ke Lapangan) b. HAKI & Legalitas usaha Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 1	Melalui presentasi hasil identifikasi saat terjun lapangan pada KWU dasar • Memiliki personal attitude yang baik • Motivasi kedisiplinan • Motivasi berwirausaha	Kriteria : menyelesaikan draft HAKI dan legalitas usaha Teknik: Tugas teamwork lintas bidang studi	5%
2.	Mampu menganalisa hasil kelayakan pasar dan mengambil keputusan untuk melanjutkan produksi atau melakukan pivot produk (sub-CPMK.2)	Menyempurnakan Design Produk Berdasarkan Hasil Survey Konsumen – PIC CTO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 2 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Konsep Pivot, Haruskah Team Pivot Berdasarkan Survey Lapangan. Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 2	Kemampuan dalam membuat konsep pivot berdasarkan hasil survey lapangan	Kriteria: non-tugas melalui diskusi Teknik: setiap tim menjelaskan konsep pivot dari produk yang dikembangkan	5%
3.	Mampu dalam melakukan redefining business model dan evaluasi kompetitor (sub-CPMK.3)	Menyempurnakan produk sesuai permintaan pasar	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 3 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Redefining Business Model & Evaluasi Kompetitor Utama (Apakah tetap/Ganti jika pivot) – PIC CEO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 3	Adanya evaluasi berupa peninjauan business model sesuai permintaan pasar	Kriteria: non-tugas diskusi penyempurnaan prototipe Teknik: setiap tim menjelaskan konsep redefining produk yang dikembangkan	5%
4.	Mampu dalam menentukan manajemen produk untuk memperkenalkan melalui profile di sosmed (Sub-CPMK.4)	<ul style="list-style-type: none"> Relaunch PV Profile di Sosial media (Video Comprof, logo, tagline). Sebar kuesioner untuk evaluasi brand – PIC CMO 	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 4 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Membentuk Product Management Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 4	PV Profile dapat diakses di media social dan ada hasil kuesioner	Kriteria: non-tugas link PV Profile masing-masing Tim Teknik: setiap tim telah memiliki profile company di medsos	5%
5.	Mampu membuat proposal bisnis dengan menentukan sales team dan sales planing(Sub-CPMK.5)	Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 5	Materi: Membuat Proposal Bisnis (Sales Plan, Sales Team) – PIC	Tersedianya draft proposal bisnis sales plan dan sales team	Kriteria: non-tugas draft proposal bisnis (CMO) masing-masing	5%

			b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	CMO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 5	(CMO)	Tim Teknik: setiap tim membuat proposal bisnis (CMO)	
6.	Mampu membuat proposal bisnis dengan menentukan people plan dan procurement plan (Sub-CPMK.5)	Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 6 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Membuat Proposal Bisnis (People Plan, Procurement Plan) – PIC CEO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 6	Tersedianya draft proposal bisnis people plan, procurement plan (CEO)	Kriteria: non-tugas draft proposal bisnis (CEO) masing-masing Tim Teknik: setiap tim membuat proposal bisnis people plan dan procurement plan (CEO)	5%
7.	Mampu membuat proposal bisnis dengan menentukan financial bisnis (Sub-CPMK.5)	Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 7 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Membuat Proposal Bisnis (Financial Report) – PIC CFO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 7	Tersedianya draft proposal bisnis financial Report - CFO	Kriteria: non-tugas draft proposal bisnis (CFO) masing-masing Tim Teknik: setiap tim membuat proposal bisnis Financial Report (CFO)	5%
8.	Ujian Tengah Semester (15%)						
9.	Mampu dalam membuat company profile business dan melakukan pitching (Sub-CPMK.6)	Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC CFO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 9 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Eksplorasi Peningkatan Revenue – PIC CFO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 9	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki personal attitude yang baik • Motivasi kedisiplinan • Motivasi berwirausaha (customer satisfaction) • Pencarian <i>secondary revenue</i> 	Kriteria: non-tugas laporan pencarian <i>secondary revenue</i> (CFO) masing-masing Tim Teknik: setiap tim membuat bisnis Financial Report (CFO)	2,5%
10.	Mampu dalam membuat company profile business dan melakukan pitching (Sub-CPMK.6)	Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis – PIC COO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 10 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Membuat Funding Plan & Pitch Deck – PIC CFO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 10	<ul style="list-style-type: none"> • Tersedia draft pitch deck setiap kelompok, dilengkapi dengan dokumen bisnisplan 	Kriteria: non-tugas draft pitch deck (CEO) masing-masing Tim Teknik: setiap tim membuat draft pich deck (CEO)	2,5%
11.	Mampu untuk terjun lapangan untuk melakukan branding produk (Sub-CPMK.7)	Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO	a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 11 b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")	Materi: Evaluasi Tim – Redefining Role -PIC CEO Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 11	<ul style="list-style-type: none"> • Laporan Kerjasama dan penjualan produk • Evaluasi tanggung 	Kriteria: non-tugas pelaporan penjualan (CEO) masing-masing Tim	2,5%

			Jawab Forum (30")	11	jawab tim terhadap jobdesk	Teknik: setiap tim membuat laporan penjualan (CEO)	
12.	Mampu untuk terjun kelapangan untuk melakukan branding produk (Sub-CPMK.7)	<ul style="list-style-type: none"> Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO, Evaluasi Brand&Channel Melakukan analisis dari kuesioner yang disebar di pertemuan ke 4 	<p>a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 12</p> <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")</p>	<p>Materi: All about branding, define value, identifikasi channel yang tepat</p> <p>Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 12</p>	Laporan kegiatan evaluasi branding produk berdasarkan history penjualan	<p>Kriteria: non-tugas pelaporan kegiatan branding dan survey (CEO) masing-masing Tim</p> <p>Teknik: setiap tim memanfaatkan media online untuk melakukan branding (CEO)</p>	2,5%
13.	Mampu untuk terjun kelapangan untuk melakukan branding produk (Sub-CPMK.7)	<ul style="list-style-type: none"> Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO Membuat Social Media Champaign & Digital Collaboration – PIC CMO 	<p>a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 13</p> <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")</p>	<p>Materi: Digital Marketing, Social Media Champaign & Digital Collaboration</p> <p>Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 13</p>	Laporan evaluasi kegiatan pemasaran	<p>Kriteria: non-tugas pelaporan link digital marketing (CEO) masing-masing Tim</p> <p>Teknik: setiap tim membuat laporan digital marketing (CEO)</p>	2,5%
14.	<ul style="list-style-type: none"> Mampu dalam membuat portofolio perusahaan dengan mengukur customer retention dan satisfaction, Reforecast financial plan untuk meningkatkan margin perusahaan (Sub-CPMK.8) 	<ul style="list-style-type: none"> Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO Mengukur Progress Penjualan – PIC CMO 	<p>a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 14</p> <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")</p>	<p>Materi: Metric for Customer Acquisition CAC+CLV+ARPU</p> <p>Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 14</p>	<ul style="list-style-type: none"> Laporan progress penjualan Draft porto folio laporan tahunan perusahaan 	<p>Kriteria: non-tugas pelaporan customer acquisition masing-masing Tim</p> <p>Teknik: setiap tim membuat dokumen laporan acquisition (logbook perusahaan)</p>	2,5%
15.	<ul style="list-style-type: none"> Mampu dalam membuat portofolio perusahaan dengan mengukur customer retention dan satisfaction, Reforecast financial plan untuk meningkatkan margin perusahaan (Sub-CPMK.8) Kemampuan sebagai business startup (Sub-CPMK.9) 	<ul style="list-style-type: none"> Paralel Terjun Ke Lapangan Melakukan Bisnis– PIC COO Mengukur Progress CAC, CLV, ARPU– PIC CMO Mengukur Progress Customer Retention & Satisfaction – CEO Mengukur Progress Customer Retention & Satisfaction – CEO Reforecast Financial 	<p>a. Platform eLearning (30"): Whadwani Fondation sesi 15</p> <p>b. Diskusi & Tanya Jawab Forum (30")</p>	<p>Materi: Metric for Customer Acquisition CAC+CLV+ARPU, Customer Retention & satisfaction, Key Financial Metrics</p> <p>Rujukan: Platform Wadhvani Fondation sesi 15</p>	<ul style="list-style-type: none"> Laporan CAC+CLV+ARPU Laporan customer retention & satisfaction Draft porto folio laporan tahunan perusahaan 	<p>Kriteria: non-tugas pelaporan customer retention & satisfaction masing-masing Tim</p> <p>Teknik: setiap tim membuat dokumen laporan customer retention & satisfaction (logbook perusahaan)</p>	5%

		Plan untuk Meningkatkan Margin – PIC CFO					
16.	Ujian Akhir Semester: Laporan Practice Venture (30%)						

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 studinya 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.