



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 93 Labuhan Ratu - Bandar Lampung 35142

No. Dokumen
4.FM-D2.04.03

FORMULIR
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

No. Revisi
02

Hal
1 dari 7

Tanggal Terbit
13 Juni 2021

Matakuliah : Pengembangan Bisnis

Semester : 5

SKS : 2

Kode MK:
IBI20207

Program Studi : Sistem Informasi

Dosen Pengampu/Penanggungjawab : Indera, S.Kom., MTI.

Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL)

Sikap

Memiliki karakter-karakter Entrepreneurial Mindset, yaitu:

1. Action Oriented
2. Berfikir simpel
3. Selalu mencari peluang-peluang baru
4. Mengejar peluang dengan disiplin tinggi
5. Hanya mengambil peluang yang terbaik
6. Fokus pada eksekusi
7. Fokus mengelola sumber daya yang ada untuk kemajuan

Keterampilan Umum:

1. 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

	<p>2. Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu dan terukur</p> <p><u>CP Keterampilan Khusus</u></p> <p>1. Mampu melakukan kajian empirik dan pemodelan dengan menggunakan metode ilmiah pada berbagai tipe organisasi bisnis berdasarkan fungsi bisnis</p> <p><u>CP Pengetahuan</u></p> <p>1. Mampu menggunakan dan melaksanakan berbagai metode untuk merancang dan menjalankan suatu bisnis startup</p>
<p>Capaian Pembelajaran Matakuliah (CPMK)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa mampu mengembangkan & Mengeksekusi ide bisnis sesuai dengan kebutuhan pasar 2. Mahasiswa mampu membangun team manajemen untuk mengimplementasikan bisnis startup yang sudah dirancang. 3. Mahasiswa mampu membuat target-target usaha untuk melakukan launching bisnis 4. Mahasiswa mampu dan memiliki kepercayaan diri untuk pitching dengan stakeholder penyedia dana dan atau mitra bisnis
<p>Deskripsi Matakuliah :</p>	<p>Matakuliah Pengembangan Bisnis merupakan suatu konsep pembelajaran yang terpadu yang dirancang khusus bagi mahasiswa untuk mempelajari konsep bisnis, strategi, taktik dan pengetahuan mengenai pengembangan bisnis, baik yang sudah ada maupun bagi mahasiswa yang baru akan memulai bisnis. Mata Kuliah ini mengajarkan praktek bagaimana mahasiswa membangun model bisnis dan mengatasi kebutuhan pelanggan yang tidak terpenuhi secara menguntungkan dengan cara pembekalan konsep-konsep kewirausahaan, manajemen serta diperkuat dengan pembelajaran praktis di lapangan. Tujuan dari Mata Kuliah Pengembangan Bisnis adalah mahasiswa mampu merancang, membangun, dan mengembangkan bisnis yang menguntungkan.</p>

Minggu ke -	Kemampuan yang diharapkan (Sub-CPMK)	Bahan Kajian/Materi Pembelajaran	Bentuk, Metode Pembelajaran dan Pengalaman Belajar	Waktu (menit)	Penilaian		
					Teknik	Indikator	Bobot (%)
1	Mahasiswa mampu mengembangkan ide bisnis dari bisnis yang sudah ada dan Membangun team building yang baik	Analisis SWOT & Team Building	Diskusi & Analisis	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	5
2	Mahasiswa mampu memahami dan melakukan validasi ide dari ide pengembangan yang dirancangnya	Javelin Board	Diskusi ,Analisis & Praktek	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	5
3	Mahasiswa mampu mengeksekusi ide pengembangan bisnisnya menjadi prototype produk sesuai yang di dibutuhkan pelanggan.	Design Sprint	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	5
4	Mahasiswa mampu memahami dan melakukan validasi produk dari prototype produk dar ide pengambangan bisnis.	Customer Journey map	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	5

5	Mahasiswa mampu membuat perencanaan dan membangun branding dari bisnis startup nya	Build Brand Personality	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	10
6	Menyusun Target Promosi, Target Penjualan dan Target Produksi pada bisnis yang dikembangkan	Pengisian Lembar Kerja Strategy, Goals dan target Bisnis	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	10
7	Mahasiswa mampu mendesain dan melaksanakan strategi launching produk	Smart Launching New Product	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	10
8	Ujian Tengah Semester			90 menit	Ujian Tertulis	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	

9	Mahasiswa mampu melaksanakan dan mengevaluasi dari strategi mencapai target produksi yang sudah dilakukan	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan target Produksi	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	10
10	Mahasiswa mampu melaksanakan dan mengevaluasi dari strategi mencapai target promosi yang sudah dilakukan	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan Promosi	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	10
11	Mahasiswa mampu melaksanakan dan mengevaluasi dari strategi mencapai target penjualan yang sudah dilakukan minggu pertama	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan Penjualan Minggu I	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	5
12	Mahasiswa mampu melaksanakan dan mengevaluasi dari strategi mencapai target penjualan yang sudah dilakukan yang sudah dilakukan minggu ke dua	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan Penjualan Minggu II	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	5

13	Mahasiswa mampu melaksanakan dan mengevaluasi dari strategi mencapai target partnership yang networking sudah dilakukan	Menyusun Draft MOU dan MOA	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Diskusi	Penguasaan Materi & Ketepatan Jawaban	10
14	Mahasiswa menguasai teknik Pitching yang baik	Pitching Closing	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	5
15	Mahasiswa mampu menampilkan produk dan presentasi kepada investor melalui demo day	Exhibition	Diskusi, analisis & praktek	90 menit	Ceramah & Presentasi Kelompok	Penguasaan Materi & Kelengkapan Presentasi	5
16	Ujian Akhir Semester			90 menit	Mengumpulkan laporan kerja dari praktek Pengembangan bisnis yang telah dilakukan selama 1 semester	Kemampuan menjalankan pengembangan bisnis yang telah direncanakan	

Tugas mahasiswa dan penilaian

1. Tugas

Minggu ke	Bahan Kajian/Materi Pembelajaran	Tugas		Waktu (menit)	Penilaian	Indikator	Bobot (%)
1	Analisis SWOT & Building Team	Mandiri			<ul style="list-style-type: none"> • Kelengkapan materi dalam makalah • Kerapian penyajian makalah 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur	Membuat Analisis SWOT dari Bisnis yang ingin dikembangkan dari Ide Bisnis Yang Telah Dibuat dari Design Thinking dengan Menggunakan BMC	1 minggu			
2	Javelin Board	Mandiri			<ul style="list-style-type: none"> • Kelengkapan materi dalam makalah • Kerapian penyajian makalah • Javelin Board yang telah terisi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur	Melakukan validasi ide dari ide pengembangan yang dirancangnya dengan menggunakan javelin board	1 minggu			
3	Design Sprint	Mandiri			<ul style="list-style-type: none"> • Kesesuaian Pelaksanaan Prototype dengan pendekatan Design sprint • Daya tarik kreatiavitas & realitas ide bisnis • Kerapian penyajian makalah • Kemampuan Presentasi pengembangan Ide Bisnis 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur	Membuat prototype produk sesuai yang di dibutuhkan pelanggan dengan pendekatan Design Sprint	1 minggu			

4	Customer Journey	Mandiri	Melakukan validasi produk dari prototype produk dari ide pengembangan bisnis yang dilakukan dengan menggunakan tools customer journey map	1 minggu	<ul style="list-style-type: none"> • Kesesuaian Pelaksanaan validasi produk dengan pendekatan Customer Journey • Kerapian penyajian makalah • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	20
		Terstruktur					
5	Build Brand Personality	Mandiri	Membuat perencanaan dan membangun branding dari bisnis startup nya dengan Brand Personality (Brand Persona)	1 minggu	<ul style="list-style-type: none"> • Kerapian penyajian Branding product • Kelengkapan Komponen yang diperlukan dalam membangun brand product • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Brand Product • Kerjasama Kelompok • Skala Nilai 0-100 	20
		Terstruktur					
6	Menyusun Target Promosi, Target Penjualan dan Target Produksi pada bisnis yang dikembangkan	Mandiri	Pengisian Lembar Kerja Strategy, Goals dan target Bisnis	1 minggu	<ul style="list-style-type: none"> • Pelaksanaan Pengisian lembar kerja • Kerapian penyajian dan detail lembar kerja • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur					
7	Smart Launching New Product	Mandiri		1 minggu	<ul style="list-style-type: none"> • Kerapian penyajian konsep dan eksekusi launching Product 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan 	10

		Terstruktur	Menyusun konsep launching product		• Kemampuan Presentasi	Makalah • Skala Nilai 0-100	
8	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan target Produksi	Mandiri	Presentasi Laporan Capaian Kerja Strategy, Goals dan target Produksi	1 minggu	• Keberhasilan dalam mencapai target produksi • Kemampuan Presentasi	• Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100	10
		Terstruktur					
9	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan target Produksi	Mandiri	Presentasi Laporan Capaian Kerja Strategy, Goals dan target Produksi	1 minggu	• Keberhasilan dalam mencapai target produksi • Kemampuan Presentasi	• Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100	10
		Terstruktur					
10	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan Promosi	Mandiri	Presentasi Laporan Capaian Kerja Strategy, Goals dan target Promosi	1 minggu	• Keberhasilan dalam mencapai target promosi • Kemampuan Presentasi	• Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100	10
		Terstruktur					
11	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari	Mandiri			• Keberhasilan dalam mencapai target penjualan • Kemampuan	• Pengumpulan Makalah	10

	lembar Kerja Strategy, Goals dan Penjualan Minggu I	Terstruktur	Presentasi Laporan Capaian Kerja Strategy, Goals dan target dari Penjualan Minggu I	1 minggu	Presentasi	<ul style="list-style-type: none"> • Skala Nilai 0-100 	
12	Monitoring dan Evaluasi Pencapaian dari lembar Kerja Strategy, Goals dan Penjualan Minggu II	Mandiri	Presentasi Laporan Capaian Kerja Strategy, Goals dan target dari Penjualan Minggu II		<ul style="list-style-type: none"> • Keberhasilan dalam mencapai target penjualan • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur					
13	Menyusun Draft MOU dan MOA	Mandiri	Presentasi Capaian Kerjasama yang telah dilakukan		<ul style="list-style-type: none"> • Keberhasilan dalam menjalin kerjasama dengan mitra • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur					
14	Pitching Closing	Mandiri	Melakukan Pitching dengan investor dengan menggunakan tehnik Pitching yang baik		<ul style="list-style-type: none"> • Keberhasilan dalam meyakinkan investor • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur					
15	Exhibition	Mandiri	Melakukan Pameran product /Exhibition		<ul style="list-style-type: none"> • Keberhasilan dalam memamerkan produk • Kemampuan Presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan Makalah • Skala Nilai 0-100 	10
		Terstruktur					

2. Penilaian

Aspek Penilaian

- 1) **Sikap** : Tanggungjawab dalam menyelesaikan tugas
- 2) **Pengetahuan** : Penguasaan materi yang ditunjukkan dalam menyelesaikan soal - soal (latihan), ujian tengah semester dan ujian akhir semester
- 3) **Keterampilan** : Keaktifan serta ketepatan waktu dalam menyelesaikan latihan soal dan tugas kelompok

Bobot Penilaian

Bobot Nilai Harian (NH) latihan soal, tugas	= 30%
Bobot Nilai Ujian Tengah Semester (UTS)	= 30%
Bobot Nilai Ujian Akhir Semester (UAS)	= 30%
Bobot Nilai Presensi	= 10%

Nilai Akhir

Nilai Akhir = 30 % NH + 30% UTS + 30% UAS + 10% Presensi

Bandar Lampung, 13 Juni 2021

Disusun Oleh		Diperiksa oleh		Disahkan oleh :
				
Dosen Penanggungjawab Indera, S.Kom., MTI.	Penanggungjawab Keilmuan (KBK) Triowali Rosadi, S.Kom., MTI.	Ketua Program Studi Ade Moussadecq. S.Pd, M.Sn.	Dekan Zaidir Jamal, S.T., M.Eng	