



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

Issue/Revisi	: R0	Tanggal	: 27 Mei 2019
Mata Kuliah	: Penciptaan Usaha Baru	Kode MK	: BMG201
Rumpun MK	: Mata Kuliah Mayor	Semester	: 3
Dosen Pengampu	: Dr. Dion Dewa Barata S.E.,M.S.M.	Bobot (sks)	: 3 sks
Dosen Pengampu,	Kaprodi,	Dekan,	
Dr. Dion Dewa Barata S.E.,M.S.M.	Dr. Hastuti Naibaho, S.E., M.Si., CHRP.	Dr. Dion Dewa Barata, S.E., M.S.M.	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL - PRODI
	S10 Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan dan kewirausahaan.
	P1 Menguasai konsep dasar dan teori dasar tentang pengelolaan bisnis dan praktek manajemen dalam skala nasional, internasional, dan global.
	KU2 Mampu membangun, menjalankan, dan melangsungkan usaha mandiri dalam berbagai bidang industri khususnya industri kreatif dengan menerapkan prinsip-prinsip kewirausahaan yang berakar pada kearifan lokal dan nilai-nilai kemanusiaan universal.
	CP-MK
	M1 Mahasiswa mampu memahami proses penciptaan usaha baru (<i>new venture</i>) mulai dari pencarian ide, pengembangan ide menjadi rancangan bisnis, hingga peluncuran usaha baru.
M2 Mahasiswa mampu menerapkan kerangka berpikir lean canvas sebagai alat menyusun rancangan bisnis untuk merancang dan membuat usaha yang dapat berkelanjutan.	
M3 Mahasiswa mampu menemukan gagasan usaha, membuat rancangan usaha, dan meluncurkan usaha, sesuai dengan kebutuhan dan keinginan.	
Deskripsi Singkat MK	Penciptaan Usaha Baru merupakan mata kuliah yang ditawarkan untuk membantu mahasiswa merancang, mempersiapkan, dan membentuk suatu usaha skala kecil secara mandiri. Mata kuliah ini membahas pencarian ide, formulasi unit usaha, peluncuran usaha baru, hingga pemenuhan aspek hukum atas usaha yang dibuat. Pada mata kuliah ini mahasiswa akan mempelajari penciptaan usaha baru melalui pendekatan



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
 PROGRAM STUDI MANAJEMEN
 BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	
	teoritis, melakukan praktik langsung, dan dilengkapi dengan paparan pengalaman langsung dari pelaku usaha. Pada akhir mata kuliah, mahasiswa akan mampu memahami proses penciptaan usaha baru, mampu melakukan persiapan pembentukan usaha baru secara mandiri, dan mampu mengimplementasikan rencana usaha.
Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pencarian ide usaha 2. Formulasi bentuk usaha 3. Proses pengembangan produk baru 4. Proses peluncuran usaha baru 5. Proses perijinan dan aspek legalitas usaha baru
Pustaka	Utama
	Pendukung
Media Pembelajaran	Perangkat Lunak:
	Perangkat Keras: LCD Projector
Dosen	Dr. Dion Dewa Barata SE.,M.S.M. Email : dion.dewa@upj.ac.id
Mata Kuliah Prasyarat	Kewirausahaan Dasar (<i>Fundamental Entrepreneurship</i>)
INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN	<ol style="list-style-type: none"> a. Ujian Tengah Semester 35% b. Ujian Akhir Semester 40% c. Tugas Kelompok Mingguan 25%

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan definisi masalah yang memiliki nilai usaha Mahasiswa mampu memetakan potensi-potensi solusi bisnis 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan definisi masalah yang memiliki nilai usaha Penguasaan terhadap proses pemetaan potensi-potensi solusi yang menguntungkan 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Menjawab pertanyaan Menjelaskan konsep 	Kuliah dan Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> Definisi usaha baru Pengaruh <i>founder</i> terhadap kinerja usaha baru Definisi <i>problem worth to solve</i> Definisi solusi yang memiliki nilai bisnis 	
2	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan definisi <i>lean canvas</i> Mahasiswa mampu menjelaskan pemanfaatan <i>lean canvas</i> dalam penciptaan usaha baru Mahasiswa mampu menjelaskan setiap komponen dalam <i>lean canvas</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan konsep utama dari <i>lean canvas</i> Ketepatan menjelaskan perbedaan antar <i>lean canvas</i> dengan <i>business model canvas</i> Ketepatan menjelaskan definisi 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Menjawab pertanyaan-pertanyaan Mengisi komponen dalam <i>lean canvas sheet</i> 	Kuliah dan Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> Definisi <i>lean canvas</i> Keunikan <i>lean canvas</i> dibandingkan <i>business model canvas</i> Ragam implementasi <i>lean canvas</i> dalam penciptaan usaha baru Komponen-komponen dalam <i>lean canvas</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
		<p>dari setiap komponen pada <i>lean canvas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap kemampuan mengisi <i>lean canvas</i> 				
3	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan konsep <i>problem worth to solve</i> Mahasiswa mampu melakukan wawancara untuk pemetaan masalah Mahasiswa mampu melakukan verifikasi pemetaan masalah Mahasiswa mampu menyusun formulasi masalah berdasarkan hasil verifikasi 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan <i>problem</i> yang dapat bernilai usaha Penguasaan metode wawancara Penguasaan kemampuan verifikasi Ketepatan menyusun formulasi masalah 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Menjawab pertanyaan-pertanyaan Kertas kerja 	Kuliah dan Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> Definisi <i>masalah</i> Strategi Wawancara Penentuan pertanyaan wawancara Metode pemetaan masalah Penyusunan formulasi masalah yang bernilai bisnis 	
4	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memetakan <i>persona</i> konsumen-konsumen potensial 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan target pasar usaha baru Ketepatan menjelaskan <i>persona</i> 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 1 (2x50)]</p> <p>Tugas 1: studi kasus halaman 160-163 [1x 30]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <i>segmentasi</i> <i>targeting</i> dan <i>target market</i> <i>persona</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	2. Mahasiswa mampu memilih konsumen utamanya dan mampu menjelaskan <i>persona</i> dari konsumen yang dipilihnya 3. Mahasiswa menjelaskan konsep dan komponen <i>value proposition canvas</i> 4. Mahasiswa mampu membuat tawaran untuk usaha barunya menggunakan <i>value proposition canvas</i>	dan karakteristik target konsumen <ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan <i>value</i> yang ditawarkan untuk pemecahan masalah Ketepatan menjelaskan bagian-bagian dari <i>lean canvas</i> serta cara mengisinya 	<ul style="list-style-type: none"> Studi kasus 		<ul style="list-style-type: none"> <i>lean canvas</i> 	
5	1. Mahasiswa mampu menyusun alternative solusi berdasarkan <i>value proposition</i> 2. Mahasiswa mampu mengemas solusi dalam bentuk <i>prototype</i> 3. Mahasiswa mampu melakukan verifikasi fungsional dari <i>prototype</i>	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan konsep solusi yang ditawarkan Penguasaan terhadap konsep produk dan mewujudkan dalam design produk 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Studi kasus 	Kuliah dan Diskusi [TM: 1 (2x50)] Tugas 1: studi kasus halaman 202-203 [1x 30] Tugas 2: Membuat makalah chap 7 [1x 20]	<ul style="list-style-type: none"> <i>Valuable solution</i> Rancangan produk <i>prototype</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
		<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap pembuatan produk contoh jadi 				
6	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu melakukan penyempurnaan <i>prototype</i> berdasarkan hasil verifikasi Mahasiswa mampu merencanakan <i>channel</i> yang akan digunakan untuk memasarkan produk Mahasiswa mampu menentukan <i>key matrices</i> untuk mengukur kinerja usaha Mahasiswa mampu menentukan <i>source</i> dan <i>data gathering</i> yang perlu dilakukan untuk melakukan pengukuran <i>key matrices</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan melakukan validasi <i>prototype</i> Ketepatan menentukan area perbaikan <i>prototype</i> Ketepatan memilih jalur-jalur pemasaran Ketepatan menentukan <i>key matrices</i> yang relevan 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 2(2x50)]</p> <p>Tugas 1: Studi kasus halaman 242-248 (1x 30)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Validasi <i>prototype</i> <i>Marketing channel</i> <i>Key matrices</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
7	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu membuat <i>cost structure</i> dari usaha yang diciptakan Mahasiswa mampu melakukan verifikasi biaya yang diperlukan untuk menjalankan usaha Mahasiswa mampu memetakan <i>revenue stream</i> yang potensial bagi usaha barunya Mahasiswa mampu menyusun <i>financial forecasting</i> sederhana 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan <i>cost structure</i> Penguasaan faktor-faktor yang mempengaruhi <i>cost structure</i> Penguasaan terhadap <i>revenue stream</i> Penguasaan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi <i>revenue stream</i> 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 2(2x50)]</p> <p>Tugas 1: Studi kasus halaman 287-293 (1x 30)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Cost structure</i> <i>Revenue Stream</i> 	
8	Ujian Tengah Semester					
9	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu melakukan finalisasi <i>prototype</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan proses penciptaan produk 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p>	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 2x50]</p> <p>Tugas 1: Makalah</p>	<ul style="list-style-type: none"> Proses finalisasi <i>prototype</i> <i>Cost of good sold</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	2. Mahasiswa mampu melakukan verifikasi <i>prototype</i> 3. Mahasiswa mampu menganalisis <i>cost per unit</i> produk yang siap jual 4. Mahasiswa mampu menentukan harga jual yang sesuai dengan ekspektasi konsumen	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan cara verifikasi <i>functionality</i> produk Ketepatan menjelaskan <i>cost structure</i> produk siap jual Ketepatan menjelaskan proses penentuan harga jual 	<ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Penyelesaian studi kasus 	Tugas 2: studi kasus halaman 330-331 [1x 30]	<ul style="list-style-type: none"> <i>Selling price</i> 	
10	1. Mahasiswa mampu melakukan <i>stakeholders mapping</i> sederhana 2. Mahasiswa mampu menganalisis kebutuhan dan kepentingan setiap <i>stakeholders</i> 3. Mahasiswa mampu menjelaskan penanganan yang diperlukan untuk mengelola <i>stakeholders</i>	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan proses <i>stakeholders mapping</i> Ketepatan menjelaskan berbagai kepentingan <i>stakeholders</i> Ketepatan menjelaskan strategi pengelolaan <i>stakeholders</i> secara sederhana 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	Kuliah dan Diskusi [TM: 2x50] Tugas 1: makalah Tugas 2: menjawab studi kasus halaman 367-368	<ul style="list-style-type: none"> <i>Stakeholders mapping</i> Strategi mengelola <i>stakeholders</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
11	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami karakter konsumen Mahasiswa memahami perilaku konsumen secara sederhana Mahasiswa mampu menyusun rencana pemasaran sederhana 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan <i>consumer journey</i> Ketepatan menjelaskan <i>consumer behaviour</i> Ketepatan menyusun strategi pemasaran sederhana 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 1(2x50)]</p> <p>Tugas 1: makalah</p> <p>Tugas 2: studi kasus halaman 397-399 (1x30)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Consumer journey</i> <i>Consumer behaviour</i> Strategi pemasaran sederhana 	
12,13	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menyusun rencana peluncuran usaha Mahasiswa mampu menghitung kebutuhan peluncuran usaha Mahasiswa mampu menentukan <i>branding</i> usaha baru Mahasiswa mampu melakukan <i>branding validation</i> sederhana 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan strategi peluncuran usaha Ketepatan menentukan kebutuhan peluncuran usaha Ketepatan menjelaskan proses penentuan merek 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 2(2x50)]</p> <p>Tugas 1: makalah [(2x 20)]</p> <p>Tugas 2: studi kasus halaman 431-432; 456-457 (2x30)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Product launching</i> <i>Branding process</i> <i>Brand validation</i> 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
14	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa memahami ragam bentuk badan usaha Mahasiswa mampu menjelaskan keunikan dan karakteristik unik dari setiap bentuk usaha Mahasiswa memahami proses pendirian usaha baru Mahasiswa mampu melakukan proses pendaftaran usaha baru 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan jenis-jenis badan usaha Ketepatan menjelaskan proses pendirian usaha baru Ketepatan menjelaskan persyaratan yang dibutuhkan untuk pendaftaran usaha baru 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 2x50]</p> <p>Tugas 1: makalah [1x 20]]</p> <p>Tugas 1: studi kasus halaman 486-487 [1x 30]]</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ragam jenis usaha Proses pendirian usaha Persyaratan pendirian usaha baru 	
15	<ol style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menjelaskan tawaran unik dan final dari usaha baru yang diciptakan Mahasiswa mampu menjelaskan strategi operasional usaha baru Mahasiswa memahami mekanisme pencatatan keuangan usaha baru 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan menjelaskan keunikan dari usaha baru Ketepatan menjelaskan proses bisnis usaha baru Ketepatan menjelaskan strategi pengelolaan keuangan 	<p>Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentasi kelompok Menjawab pertanyaan studi kasus 	<p>Kuliah dan Diskusi [TM: 2x50]</p> <p>Tugas 1: makalah [1x 20]]</p> <p>Tugas 1: studi kasus halaman 512, 548, 586 [1x 30]]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <i>Product differentiation</i> <i>Business process</i> <i>Financial management</i> 	



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG201 PENCIPTAAN USAHA BARU

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
16	Ujian Akhir Semester					