|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **POLITEKNIK MEDICA FARMA HUSADA MATARAM,**  **PRODI D4 TEKNOLOGI REKAYASA PERANGKAT LUNAK** | | | | | | | | | | | | | | | | | **Kode Dokumen** | |
| **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **MATA KULIAH (MK)** | | | | | | **KODE** | | | **Rumpun MK** | | | | | **BOBOT (sks)** | | | **SEMESTER** | | **Tgl Penyusunan** | |
| **BISNIS DIGITAL DAN STARTUP** | | | | | | MLRPL602 | | |  | | | | | **T=2** | | **P=1** | 6 | |  | |
| **OTORISASI** | | | | | | **Pengembang RPS** | | | | | **Koordinator** | | | | | | **Ketua PRODI** | | | |
|  | | | | |  | | | | | | **Hendra Setiawan, M.KOM** | | | |
| **Capaian Pembelajaran (CP)** | | **CPL-PRODI yang dibebankan pada MK** | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| CPL -1 | | | Memiliki pengetahuan komprehensip tentang teori, prinsip dan konsep dasar rekayasa perangkat lunak | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -2 | | | Menguasai konsep pengembangan rekayasa perangkat lunak | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -3 | | | Mampu beradaptasi terhadap penggunaan metode baru pada konteks permasalahan yang dinamis | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -4 | | | Mampu menyajikan solusi atas permasalahan pada dunia industri dan masyarakat berdasarkan pengetahuan bidang rekayasa perangkat lunak | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -5 | | | Mampu merancang, mengimplemntasikan dan mengevaluasi solusi inovatif terhadap pengembangan teknologi rekayasa perangkat lunak | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -6 | | | Mampu berkolaborasi dengan berbagai pihak dari disiplin ilmu lain yang relevan secara efektif | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -7 | | | Mampu berkomunikasi secara efektif untuk menyampaikan solusi dalam menjalankan profesinya | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -8 | | | Memiliki komitmen terhadap prinsip dan nilai profesional sebagai landasan hidup dalamkonteks individu maupun organisasi | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL -9 | | | Memiliki jiwa pembelajar sepanjang hayat yang kreatif dan inovatif | | | | | | | | | | | | | | | |
|
| **Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)** | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| CPMK -1 | | | Mahasiswa dapat menjelaskan konsep dasar bisnis startup, termasuk model bisnis, nilai proposisi unik (unique value proposition), dan penerapan prinsip Lean Startup. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -2 | | | Mahasiswa memiliki Kemampuan untuk merancang dan mengembangkan produk atau layanan digital yang inovatif, berdasarkan analisis pasar dan kebutuhan pengguna. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -3 | | | Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menerapkan teknologi digital yang relevan untuk mendukung operasional dan pertumbuhan bisnis startup, seperti e-commerce, platform sosial, atau teknologi cloud. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -4 | | | Mahasiswa memiliki kemampuan untuk merancang model bisnis yang berkelanjutan dan strategi monetisasi, termasuk pemahaman tentang berbagai sumber pendapatan seperti iklan, langganan, atau penjualan produk. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -5 | | | Mahasiswa memiliki Pemahaman tentang strategi pemasaran digital, termasuk pemanfaatan media sosial, SEO (Search Engine Optimization), SEM (Search Engine Marketing), dan kampanye digital lainnya untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan visibilitas. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -6 | | | Mahasiswa dapat menggunakan data dan analisis untuk menginformasikan keputusan bisnis, termasuk pemantauan kinerja, pengoptimalan strategi, dan pengambilan keputusan berbasis data. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -7 | | | Mahasiswa memiliki Pemahaman tentang tantangan dan risiko dalam mengelola bisnis startup digital, serta strategi untuk meminimalkan risiko dan memastikan keberlanjutan bisnis. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPMK -8 | | | Mahasiswa memiliki Kemampuan untuk bekerja secara efektif dalam tim, berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, dan mengembangkan keterampilan kepemimpinan dalam konteks startup. | | | | | | | | | | | | | | | |
| CPL->Sub-CPMK | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Korelasi CPMK Terhadap Sub-CPMK | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | Sub-CPMK 1 | | | | Sub-CPMK 2 | | Sub-CPMK 3 | | | Sub-CPMK 4 | | | Sub-CPMK 5 | | | Sub-CPMK 6 | | |
|  | | CPMK |  | | | |  | |  | | |  | | |  | | |  | | |
| **Deskripsi Singkat MK** | | Mata kuliah ini membahas konsep, strategi, dan praktik yang diperlukan untuk memulai dan mengelola bisnis startup dalam konteks digital. Mahasiswa akan mempelajari cara merancang model bisnis yang inovatif, mengembangkan produk atau layanan digital, menerapkan strategi pemasaran dan promosi digital, serta menggunakan teknologi untuk mendukung pertumbuhan bisnis. Fokus juga diberikan pada analisis data untuk pengambilan keputusan bisnis yang tepat, manajemen risiko, dan kolaborasi dalam tim. Capaian pembelajaran mencakup pemahaman tentang kewirausahaan digital dan kesiapan untuk menghadapi tantangan dalam membangun bisnis startup yang berkelanjutan dan berhasil di era digital ini | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Bahan Kajian / Materi Pembelajaran** | | Pengantar Bisnis Digital dan Startup:  • Definisi dan karakteristik bisnis digital dan startup.  • Perbedaan antara bisnis konvensional dan bisnis digital.  • Tren dan perkembangan terkini di dunia digital dan startup.  Model Bisnis Digital:  • Jenis-jenis model bisnis digital (e-commerce, SaaS, marketplace, dll.).  • Studi kasus perusahaan digital sukses.  • Pengembangan model bisnis menggunakan Business Model Canvas.  Inovasi dan Pengembangan Produk:  • Proses inovasi dan ideasi produk.  • Pengembangan Minimum Viable Product (MVP).  • Strategi pengujian dan validasi pasar. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Pustaka** | | **Utama :** | | | |  | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Pendukung :** | | | |  | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Dosen Pengampu** | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Matakuliah syarat** | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Mg Ke-** | **Sub-CPMK**  **(Kemampuan akhir tiap tahapan belajar)** | | | | **Penilaian** | | | | | **Bantuk Pembelajaran,**  **Metode Pembelajaran,**  **Penugasan Mahasiswa,**  **[ Estimasi Waktu]** | | | | | | | **Materi Pembelajaran**  **[ Pustaka ]** | | | **Bobot Penilaian (%)** |
| **Indikator** | | | **Kriteria & Bentuk** | | **Luring (*offline*)** | | | **Daring (*online*)** | | | |
| **(1)** | **(2)** | | | | **(3)** | | | **(4)** | | **(5)** | | | **(6)** | | | | **(7)** | | | **(8)** |
| **1** | Definisi, jenis bisnis digital, startup | | | | Mahasiswa mampu memahami Definisi, jenis bisnis digital, startup | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan materi  Bentuk test:  -tes lisan | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Pengenalan bisnis digital dan startup | | | **5%** |
| **2** | Teknik brainstroming validasi ide | | | | Mahasiswa mampu memahami Teknik brainstroming validasi ide | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan materi  Bentuk test:  -tes lisan  Bentuk non tes:  - presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Ide bisnis dan inovasi | | | **5%** |
| **3** | Kanvas model bisnis, value proposition | | | | Mahasiswa mampu memahami Kanvas model bisnis, value proposition | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan materi  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Model bisnis | | | **7,5 %** |
| **4** | Rencana bisnis, komponen utama | | | | Mahasiswa mampu memahami Rencana bisnis, komponen utama | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Perancangan bisnis | | | **7,5 %** |
| **5** | Tahap pengembangan produk, MVP | | | | Mahasiswa mampu memahami | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Pengmbangan produk | | | **7,5 %** |
| **6** | Strategi pemasaran digital, SEO, SEM | | | | Mahasiswa mampu memahami Strategi pemasaran digital, SEO, SEM | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Pemasaran digital | | | **7,5 %** |
| **7** | Manajemen sosial media, strategi konten | | | | Mahasiswa mampu memahami Manajemen sosial media, strategi konten | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Social media dan konten marketing | | | **7,5 %** |
| **8** | **Evaluasi Tengah Semester / Ujian Tengan Semester** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  |
| **9,10** | 1. Penelitian pasar, analisis SWOT 2. Sumber pendanaan, investor, pitching | | | | Mahasiswa mampu memahami Penelitian pasar, analisis SWOT  Sumber pendanaan, investor, pitching | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | 1. Analisis pasar dan konteks fisik 2. Pendanaan startup | | | **15%** |
| **11,12** | 1. Pengelolaan keuangan, proyeksi keuangan 2. Aspek legal, hak kekayaan intelektual | | | | Mahasiswa mampu memahami Pengelolaan keuangan, proyeksi keuangan  Aspek legal, hak kekayaan intelektual | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | 1. Manajemen keuangan startup 2. Hukum dan regulasi bisnis digital | | | **15%** |
| **13** | Manajemen tim, operasional harian | | | | Mahasiswa mampu memahami Manajemen tim, operasional harian | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | Manajemen operasional startup | | | **7,5 %** |
| **14,15** | 1. Strategi scalling up, internasionalisasi 2. Analisis kasusu sukses dan gagal | | | | Mahasiswa mampu memahami Strategi scalling up, internasionalisasi  Analisis kasusu sukses dan gagal | | | Kriteria:  Ketepatan dan  penguasaan  Bentuk non test:  -Presentasi | | Ceramah & Diskusi  (TM : 1X (2X59))  Pemberian Tugas dengan contoh kasus | | | Video Pembelajaran  Via Zoom Meeting  LMS | | | | 1. Skala dan ekspansi bisnis 2. Studi kasus dan evaluasi startup 3. Presentasi proyek akhir | | | **15%** |
| **16** | **Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  |
| **BOBOT PENILAIAN** | | | | | | **Kehadiran dan Partisipasi dalam kelas : 10%**  **Hasil Praktikum dan Penugasan : 30%**  **Ujian Tengah Semester : 30%**  **Ujian Akhir Semester : 30%**  **Jumlah : 100%** | | | | | | | | | | | | | | | | |