



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK UM PALEMBANG

MATA KULIAH		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Direvisi
Technopreneurship		KTM 368		2	6	-
OTORISASI		SUPM		Ka PRODI		DEKAN
		Merisha Hastarina, ST., M.ENG		Masayu Rosyidah, ST, MT		Dr. Ir. Kgs. A. Roni, MT
Capaian Pembelajaran MK	Program Studi	Mempunyai mentalitas/karakter seorang wirausahawan, pengidentifikasian peluang usaha, pembuatan rencana dan pengembangan bisnis yang berbasis teknologi (Technopreneur)				
	Mata Kuliah	<p>Adapun capaian pembelajaran mahasiswa dari mata kuliah ini adalah sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> Pada akhir perkuliahan para mahasiswa memiliki pola pikir seorang technopreneur yang mampu mendesain proposal bisnis dengan memanfaatkan peluang bisnis, ide bisnis dan teknologi untuk kemudian merancang start-up business-nya 				
Diskripsi Bahan Kajian & Pokok Bahasan	Bahan Kajian	Mata kuliah Technopreneurship membahas mengenai proses pembentukan mentalitas/karakter seorang wirausahawan, pengidentifikasian peluang usaha, pembuatan rencana dan pengembangan bisnis yang berbasis teknologi (Technopreneur).				

	<p>PokokBahasan</p> <p>Dalam matakuliah ini mahasiswa akan mempelajari pokok bahasan sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendahuluan 2. Self Discovery : 3. Final Action Plan 4. Idea Generation 5. Idea Evaluation 6. Entrepreneur Outlook 7. Segmentasi dan Target Pasar 8. Konsep Pemasaran 9. Mapping The Consumption Chain 10. Customer Discovery 11. Prototyping 12. Capstone Project Presentation 13. Project Documentation 	
<p>Pustaka</p>	<p>Utama:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hendro.2011. Dasar-Dasar Kewirausahaan. Penerbit Erlangga. Jakarta 2. Wardhana & Makodian.2010. Technopreneur. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta 3. Suhartanto & Setijadi dkk. 2010. Technoprenuerhsip: Strategi Penting Dalam Bisnis Berbasis Teknologi. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta <p>Pendukung:</p>	
<p>Media Pembelajaran</p>	<p>Software:</p> <p>OS: Windows; Office;</p>	<p>Hardware:</p> <p>PC&LCD Projector</p>
<p>Team Teaching</p>	<p>Rurry Patradianhi S.T., M.T & Rizka Mayasari., S.T., M.T</p>	
<p>Assessment</p>	<p>Proyek Kecil dan Besar, <i>Case-Study</i>, Paper&Presentation, Evaluasi Tulis & Lisan</p>	
<p>Matakuliah Syarat</p>		

Minggu ke-	Sub Pencapaian Matakuliah	Sub Pokok Bahasan	Metode/Strategi Pembelajaran	Assessment		
				Indikator	Bentuk	Bobot
1	Memahami sistem perkuliahan, sistem penilaian, dan tata tertib kuliah Mengetahui maksud dan tujuan perkuliahan	RPS Kontrak kuliah Pendahuluan	Ceramah dan Tanya jawab	mahasiswa mencatat semua informasi secara ringkas pada log book	Tanya jawab	
2	Memahami dan mengenal keinginan diri dalam berpikir kreatif menuju perubahan	Self Discovery : a. Find Your Flow b. Area of Interest c. Entrepreneur CV d. Draft Action Plan	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
3	Memahami cakupan bisnis yang berorientasi pada tindakan serta pengambilan resiko	Final Action Plan	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
4	Mampu menangkap permasalahan bisnis melalui ide-ide kreatif	Idea Generation	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
5	Mampu melakukan evaluasi terhadap ide bisnis yang telah diputuskan	Idea Evaluation	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
6	Mampu bercermin pada kesuksesan para usahawan sebelumnya	Entrepreneur Outlook	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%

7	Mampu menentukan strategi dagang lewat segmentasi dan target pasar	Segmentasi dan Target Pasar	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
	UTS					
9	Memahami konsep pemasaran lewat studi literatur	Konsep Pemasaran	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
10	Mampu mengelompokkan pelanggan dalam rantai pasar	Mapping The Consumption Chain	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
11	Mampu mengenal kebutuhan pasar berdasarkan segmentasi pembeli	Mapping The Consumption Chain (2)	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
12	Mampu memperluas segmen pasar berdasarkan pengalaman pembeli	Customer Discovery	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
13	Mampu membangun kerangka bisnis yang tepat pada segmen pembeli	Prototyping	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
14	mampu menampilkan gambaran rencana bisnis	Capstone Project Presentation	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%

15	Mampu membuat penawaran bisnis dalam bentuk proposal bisnis	Project Documentation	Diskusi	Mahasiswa mampu menyelesaikan setiap pertanyaan secara berdiskusi	Diskusi	10%
	UAS					

SILABUS

MataKuliah : **Technopreneurship**

Jumlah sks : **2 sks**

DeskripsiMataKuliah : Mata kuliah Technopreneurship membahas mengenai proses pembentukan mentalitas/karakter seorang wirausahawan, pengidentifikasian peluang usaha, pembuatan rencana dan pengembangan bisnis yang berbasis teknologi (Technopreneur).

Capaian Pembelajaran MK :

1. Mahasiswa memiliki pola pikir seorang technopreneur
2. Mahasiswa mampu mendesain proposal bisnis dengan memanfaatkan peluang bisnis
3. Mahasiswa Mampu menuangkan ide bisnis dan teknologi untuk kemudian merancang start-up business-nya
4. Mahasiswa mampu merancang perencanaan bisnis (*Bussines Plan*)

Sub-Capaian Pembelajaran MK :

1. Memahami sistem perkuliahan, sistem penilaian, dan tata tertib kuliah
2. Mengetahui maksud dan tujuan perkuliahan
3. Memahami dan mengenal keinginan diri dalam berpikir kreatif menuju perubahan
4. Memahami cakupan bisnis yang berorientasi pada tindakan serta pengambilan resiko
5. Mampu menangkap permasalahan bisnis melalui ide-ide kreatif
6. Mampu melakukan evaluasi terhadap ide bisnis yang telah diputuskan
7. Mampu bercermin pada kesuksesan para usahawan sebelumnya
8. Mampu menentukan strategi dagang lewat segmentasi dan target pasar
9. Memahami konsep pemasaran lewat studi literatur
10. Mampu mengelompokkan pelanggan dalam rantai pasar
11. Mampu mengenal kebutuhan pasar berdasarkan segmentasi pembeli
12. Mampu memperluas segmen pasar berdasarkan pengalaman pembeli
13. Mampu membangun kerangka bisnis yang tepat pada segmen pembeli
14. mampu menampilkan gambaran rencana bisnis
15. Mampu membuat penawaran bisnis dalam bentuk proposal bisnis

Pokok Bahasan(Subject Matter):

1. Pendahuluan
2. Self Discovery
3. Final Action Plan
4. Idea Generation
5. Idea Evaluation
6. Enterpreneur Outlook
7. Segmentasi dan Target Pasar
8. Konsep Pemasaran
9. Mapping The Consumption Chain
10. Customer Discovery
11. Prototyping
12. Capstone Project Presentation
13. Project Documentation

Pustaka Utama:

1. Hendro.2011. Dasar-Dasar Kewirausahaan. Penerbit Erlangga. Jakarta
2. Wardhana & Makodian.2010. Technopreneur. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta
3. Suhartanto & Setijadi dkk. 2010. Technoprenuerhsip: Strategi Penting Dalam Bisnis Berbasis Teknologi. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. Jakarta

PustakaPenunjang:

Minggu ke-	Sub Pencapaian Matakuliah	Sub Pokok Bahasan	Metode/Strategi Pembelajaran	Assessment		
				Indikator	Bentuk	Bobot
1	Memahami sistem perkuliahan, sistem penilaian, dan tata tertib kuliah Mengetahui maksud dan tujuan perkuliahan	RPS Kontrak kuliah Pendahuluan	Ceramah dan Tanya jawab	mahasiswa mencatat semua informasi secara ringkas pada log book	Tanya jawab	
2	Memahami dan mengenal keinginan diri dalam berpikir kreatif menuju perubahan	Self Discovery : a. Find Your Flow b. Area of Interest c. Entrepreneur CV d. Draft Action Plan	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
3	Memahami cakupan bisnis yang berorientasi pada tindakan serta pengambilan resiko	Final Action Plan	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
4	Mampu menangkap permasalahan bisnis melalui ide-ide kreatif	Idea Generation	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
5	Mampu melakukan evaluasi terhadap ide bisnis yang telah diputuskan	Idea Evaluation	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
6	Mampu bercermin pada kesuksesan para usahawan sebelumnya	Entrepreneur Outlook	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%

7	Mampu menentukan strategi dagang lewat segmentasi dan target pasar	Segmentasi dan Target Pasar	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
	UTS					
9	Memahami konsep pemasaran lewat studi literatur	Konsep Pemasaran	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
10	Mampu mengelompokkan pelanggan dalam rantai pasar	Mapping The Consumption Chain	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
11	Mampu mengenal kebutuhan pasar berdasarkan segmentasi pembeli	Mapping The Consumption Chain (2)	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	5%
12	Mampu memperluas segmen pasar berdasarkan pengalaman pembeli	Customer Discovery	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
13	Mampu membangun kerangka bisnis yang tepat pada segmen pembeli	Prototyping	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%
14	mampu menampilkan gambaran rencana bisnis	Capstone Project Presentation	Ceramah, Tanya jawab dan penyelesaian soal	Mahasiswa merespon aktif materi yang diberikan dengan cara bertanya dan berdiskusi.	Tanya jawab, diskusi, tugas	10%

15	Mampu membuat penawaran bisnis dalam bentuk proposal bisnis	Project Documentation	Diskusi	Mahasiswa mampu menyelesaikan setiap pertanyaan secara berdiskusi	Diskusi	10%
	UAS					