

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER BUSINESS MODEL



Disusun Oleh :

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER ROSMA

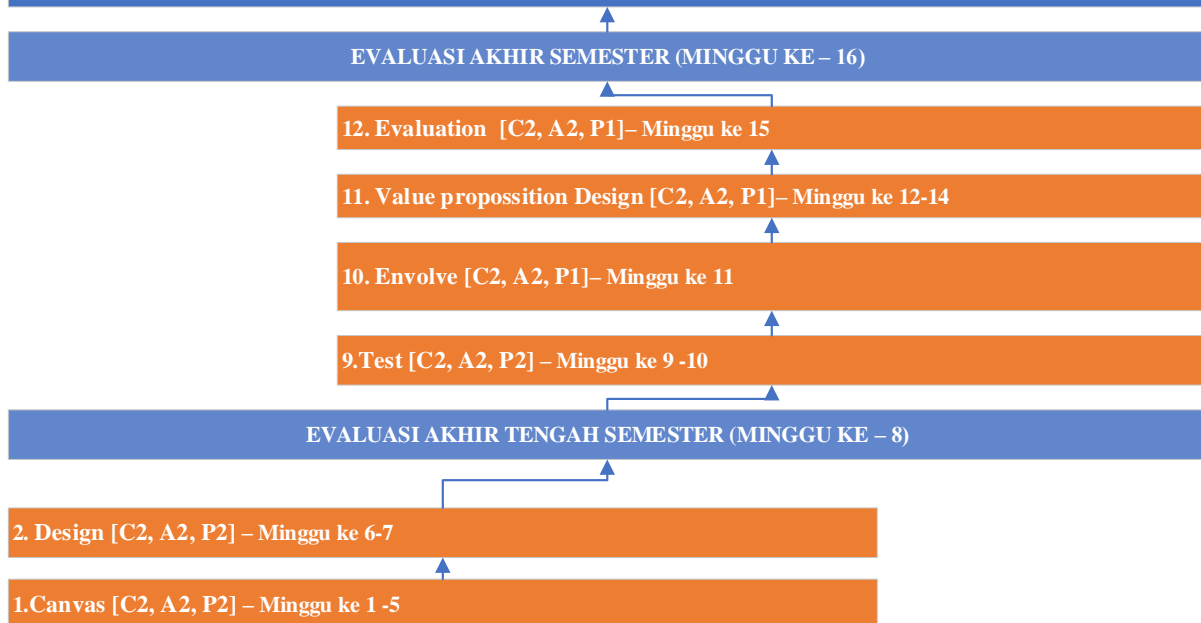
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

2020

DIAGRAM ANALISIS HASIL PEMBELAJARAN MATAKULIAH MODEL BISNIS

CAPAIAN PEMBELAJARAN MATAKULIAH BUSINESS MODEL

1. Mahasiswa mampu menguasai pengetahuan bisnis dan kewirausahaan untuk merancang sistem dan model bisnis yang inovatif [S9,P4,KU12,KK3,KK19]
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menemukan serta mengenali potensial bisnis serta menyusun elemen – elemen modle bisnis kanvas[S9,P4,KU12,KK3,KK19]
3. Mahasiswa mampu mengintegrasikan teori kedalam penyusunan (praktek) model bisnis kanvas dan memvalidasinya [S9,P4,KU12,KK3,KK19]
4. Mahasiswa mampu bekerjasama secara efektif dan mepu mempresentasikan model bisnis kanvas[S9,P4,KU12,KK3,KK19]





**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER ROSMA
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun Mata Kuliah	BOBOT(sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
Business Model		Sistem Informasi	3	1	
OTORISASI	Dosen Pengembang RPS	Koordinator RMK	Kepala Program Studi		
	Lila Setiyani, S.T, M.Kom		Lila Sertiyani, S.T, M.Kom		
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI				
	S9	Mengintegrasikan semangat kemandirian, kejujuran dan kewirausahaan			
	P4	Memiliki pengetahuan sesuai dengan capaian pembelajaran program studi S1 sistem Informasi			
	KU12	Memiliki kecakapan hidup sesuai capaian pembelajaran program studi Sistem Informasi			
	KK3	Mampu menyusun ide bisnis berbasis IT			
	KK19	Mampu menciptakan ide produk yang diinginkan orang			
	CP-MK				
	M1	Mahasiswa mampu menguasai pengetahuan bisnis dan kewirausahaan untuk merancang sistem dan model bisnis yang inovatif [S9,P4,KU12,KK3,KK19]			
	M2	Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menemukan serta mengenali potensial bisnis serta menyusun elemen – elemen model bisnis kanvas[S9,P4,KU12,KK3,KK19]			
	M3	Mahasiswa mampu mengintegrasikan teori kedalam penyusunan (praktek) model bisnis kanvas dan memvalidasinya [S9,P4,KU12,KK3,KK19]			
	M4	Mahasiswa mampu bekerjasama secara efektif dan mampu mempresentasikan model bisnis kanvas[S9,P4,KU12,KK3,KK19]			
Deskripsi Mata Kuliah	Mata kuliah ini didesain untuk memberikan bekal kepada mahasiswa dalam mengkaji perubahan bisnis dalam perspektif Revolusi Industri 4.0. Mata kuliah ini membekali mahasiswa dengan berbagai konsep dan relevansi model bisnis, bisnis model kanvas dan penerapannya. Mata kuliah ini juga mengkaji pentingnya model bisnis dalam beberapa aspek seperti membantu manajemen atau entrepreneur menganalisis secara sistematis faktor – faktor kesuksesan dan adaptasi dari kegiatan bisnis perusahaan, menggambarkan bentuk sederhana dan keseluruhan sumberdaya yang				

	digunakan suatu perusahaan, membantu mengidentifikasi customer dan channel secara tepat dan efisien dan menggambarkan sistem operasional produksi dan jasa suatu perusahaan.					
Materi Pembelajaran / Pokok Bahasan	SUB-CP-MK 1. Business Model [M1,M2,M3,M4] 2. Canvas [M1,M2,M3,M4] 3. Design [M1,M2,M3,M4] 4. Test [M1,M2,M3,M4] 5. Evolve [M1,M2,M3,M4] 6. Value Proposition Design[M1,M2,M3,M4]					
Pustaka	Utama : Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves. Bernarda, Greg. Smith, Alan (2014) . Value Proposition Design . Canada : John Wiley & Sons, Inc. Osterwalder, Alex (2010) . Business Model Generation. Canada : John Wiley & Sons, Inc. Pendukung : Tim Clark, Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves (2012). Business Model You. Canada : John Wiley & Sons, Inc.					
Media Pembelajaran	Perangkat Lunak :			Perangkat Keras :		
	Microsoft Word			Proyektor , Papan Tulis ,Spidol, Penghapus		
Tema Teaching						
Matakuliah Syarat						
Mg Ke-	Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yang diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu]	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian[%]
1	Business Model [C2, A2, P1]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition business model ▪ Business model thinking : Adapting to changing world 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk non-test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50’] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition business model ▪ Business model thinking : Adapting to changing world 	5%
2	Canvas [C2, A2, P1]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ The 9 Building Blocks 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk non-test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50’] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer segments ▪ Value Proposition ▪ Channels ▪ Customer Relationship 	

3	Canvas [C2, A2, P1]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ The 9 Building Blocks 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk non-test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Revenue Streams ▪ Key Resources ▪ Key Activities ▪ Key Partnership ▪ Cost Structure 	5%
4	Canvas [C2, A2, P2]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Practice the personal business model canvas ▪ Reflect : Who are you ? ▪ Reflect : Identify your career purpose ? 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk non-test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	Practice Reflect : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer segments ▪ Value Proposition ▪ Channels ▪ Customer Relationship 	5%
5	Canvas [C2, A2, P2]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Practice the personal business model canvas ▪ Reflect : Who are you ? ▪ Reflect : Identify your career purpose ? 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk non-test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	Practice Reflect : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revenue Streams ▪ Key Resources ▪ Key Activities ▪ Key Partnership ▪ Cost Structure 	10%
6	Design [C2, A2, P2]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Practice Revise : Get Ready to Reinvent Yourself ▪ Practice Revise: Redraw your personal business model 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	Practice Revise : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer segments ▪ Value Proposition ▪ Channels ▪ Customer Relationship 	10%
7	Design [C2, A2, P2]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Practice Revise : Get Ready to Reinvent Yourself ▪ Practice Revise: Redraw your personal business model 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	Practice Revise : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revenue Streams ▪ Key Resources ▪ Key Activities ▪ Key Partnership ▪ Cost Structure 	5%
UJIAN TENGAH SEMESTER						

9	Test [C2, A2, P2]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Practice Act : Calculate your business value ▪ Practice Act: Test your model in the market 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	Practice Act : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer segments ▪ Value Proposition ▪ Channels ▪ Customer Relationship 	5%
10	Test [C2, A2, P2]	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Practice Act : Calculate your business value ▪ Practice Act: Test your model in the market 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	Practice Act : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Revenue Streams ▪ Key Resources ▪ Key Activities ▪ Key Partnership ▪ Cost Structure 	15%
11	Envolve [C2, A2, P1]	Ketepatan dan penguasaan dalam memahami : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Create Aligment ▪ Measure and monitor ▪ Improve relentlessly ▪ Reinvent yourself constanly 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Create Aligment ▪ Measure and monitor ▪ Improve relentlessly ▪ Reinvent yourself constanly 	5%
12	Value propossition Design [C2, A2, P1]	Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer Profile ▪ Value Map ▪ Fit 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Customer Profile ▪ Value Map ▪ Fit 	5%
13	Value propossition Design [C2, A2, P1]	Ketepatan dan penguasaan dalam pemahaman : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prototyping possibilities ▪ Starting Points ▪ Understanding customers ▪ Making choices ▪ Finding the right business model ▪ Designing in established organization 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prototyping possibilities ▪ Starting Points ▪ Understanding customers ▪ Making choices ▪ Finding the right business model ▪ Designing in established organization 	10%

14	Value proposition Design [C2, A2, P1]	Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ What to test ▪ Testing step-by-step ▪ Experiment library ▪ Bringing it all together 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ What to test ▪ Testing step-by-step ▪ Experiment library ▪ Bringing it all together 	10%
15	Evaluation [C2, A2, P1]	Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Evaluasi Model business 	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk Non Test : Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50”] 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evaluasi Model business 	5%
UJIAN AKHIR SEMESTER						

Catatan :


- 1) TM : Tatap muka , BT : Belajar Terstruktur , BM : Belajar Mandiri
- 2) [TM 2x50”] dibaca : 2 sks x 50 menit = 150 menit
- 3) [BT+BM: (1x50”)]dibaca : belajar terstuktut dan mandiri 1x 50 menit
- 4) Mahasiswa memahami business model [C2,A2,P2] : menunjukkan bahwa sub-CPMK ini mengandung kemampuan ranah taksonomi kognitif level 2(memahami), ranah taksonomi afektif level 2 (menanggapi) dan ranah taksonomi psikomotorik level 1(meniru)




**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN
KOMPUTER ROSMA**
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

RENCANA TUGAS MAHASISWA

MATA KULIAH	Business Model				
KODE		SKS	3	SEMESTER	Genap
DOSEN PENGAMPU	LILA SETIYANI, S.T, M.Kom				
BENTUK TUGAS	Project				
JUDUL TUGAS	Project menyusun business model personal				
SUB CAPAIN PEMBELAJARAN MATA KULIAH	Mahasiswa mampu mengaplikasikan business model[A2,P2]				
DISKRIPSI TUGAS	Susunlah business model personal anda				
METODE Pengerjaan Tugas	1. Analisis busines model personal				
BENTUK DAN FORMAT LUARAN	a. Obyek garapan : business model b. Bentuk Luaran : Makalah business model personal				
INDIKATOR , KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN	a. Hasil analisis (75%) b. Hasil dokumentasi (25%)				
JADWAL PELAKSANAAN	Pertemuan ke 4 -13				
LAIN - LAIN	Tugas wajib				
DAFTAR RUJUKAN	Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves. Bernarda, Greg. Smith, Alan (2014) . Value Proposition Design. Canada : John Wiley & Sons, Inc. Osterwalder, Alex (2010) . Business Model Generation. Canada : John Wiley & Sons, Inc. Tim Clark, Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves (2012). Business Model You. Canada : John Wiley & Sons, Inc.				

	SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER ROSMA				
	PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI				
RENCANA UJIAN TENGAH SEMESTER MAHASISWA					
MATA KULIAH	Business Model				
KODE		SKS	3	SEMESTER	Genap
DOSEN PENGAMPU	LILA SETIYANI, S.T, M.Kom				
BENTUK UJIAN TENGAH SEMESTER					
Online Essay					
JUDUL UJIAN TENGAH SEMESTER					
UTS Business Model					
DISKRIPSI UJIAN TENGAH SEMESTER					
Jawablah pertanyaan essay yang disajikan dengan penjelasan yang lengkap					
METODE UJIAN TENGAH SEMESTER					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Login account e-learning 2. Pilih Mata Kuliah Business Model 3. Pilih UTS 					
BENTUK DAN FORMAT LUARAN					
<ol style="list-style-type: none"> a. Obyek garapan : Essay b. Bentuk Luaran : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Jelaskan apa fungsi dari business model ? ▪ Jelaskan secara jelas business model canvas ? 					
INDIKATOR , KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN					
<p>Hasil analisis (100%)</p> <p>Ketepatan dalam menjelaskan</p>					
JADWAL PELAKSANAAN					
Ujian tengah semester					
LAIN - LAIN					
DAFTAR RUJUKAN					
<p>Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves. Bernarda, Greg. Smith, Alan (2014) . Value Proposition Design. Canada : John Wiley & Sons, Inc.</p> <p>Osterwalder, Alex (2010) . Business Model Generation. Canada : John Wiley & Sons, Inc.</p> <p>Tim Clark, Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves (2012). Business Model You. Canada : John Wiley & Sons, Inc.</p>					

	SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER ROSMA				
	PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI				
RENCANA UJIAN AKHIR SEMESTER MAHASISWA					
MATA KULIAH	Business Model				
KODE		SKS	3	SEMESTER	Genap
DOSEN PENGAMPU	LILA SETIYANI, S.T, M.Kom				
BENTUK UJIAN AKHIR SEMESTER					
Online Essay					
JUDUL UJIAN AKHIR SEMESTER					
UAS					
DISKRIPSI UJIAN AKHIR SEMESTER					
Mahasiswa diminta untuk membuat video presentasi yang menjelaskan model bisnis personal					
METODE UJIAN AKHIR SEMESTER					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Buat video presentasi ide bisnis 2. Upload youtube video tersebut 3. Copy link youtube yang telah di upload 4. Login e-learning 5. Pilih mata kuliah design thinking 6. Pilih UAS 7. Paste link youtube 					
BENTUK DAN FORMAT LUARAN					
<ol style="list-style-type: none"> a. Obyek garapan : Essay b. Bentuk Luaran : Video model bisnis personal 					
INDIKATOR , KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN					
<ol style="list-style-type: none"> a. Hasil analisis (75%) Kebermanfaatan ide bisnis b. Hasil dokumentasi (25%) Kerapian video dan kejelasan dalam mempresentasikan 					
JADWAL PELAKSANAAN					
Ujian akhir semester					
LAIN - LAIN					
DAFTAR RUJUKAN					
Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves. Bernarda, Greg. Smith, Alan (2014) . Value Proposition Design. Canada : John Wiley & Sons, Inc. Osterwalder, Alex (2010) . Business Model Generation. Canada : John Wiley & Sons, Inc. Tim Clark, Osterwalder, Alex. Pigneur, Yves (2012). Business Model You. Canada : John Wiley & Sons, Inc.					