	STIE WIDYA WIWAHA **YOGYAKARTA** **PROGRAM STUDI: MANAJEMEN**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	Bobot (SKS)	Semester	Tanggal Penyusunan
KEWIRAUSAHAAN DIGITAL	MKU 318	Mata Kuliah Wajib	4	4	3 Januari 2026

Otorisasi	Dosen Pengampu	Koordinator RMK	Kaprodi
	(Nita Fitriana, S.Pd., M.M.)	(Dr. Evi Rosalina Widyayanti, M.M.)	(Dr. Muhammad Mathori, M.Si)

Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini memberikan pemahaman konseptual dan keterampilan praktis mengenai pengembangan jiwa dan karakter kewirausahaan, identifikasi dan evaluasi peluang bisnis, formulasi model usaha (start-up), perencanaan operasional, pemasaran, dan kelayakan keuangan (BEP & pendanaan), serta penyusunan proposal bisnis komprehensif yang beretika dan berkelanjutan.	
Mata Kuliah Prasyarat	Manajemen Pengantar, Bisnis Pengantar	
Capaian Pembelajaran (CP)	**CPL PRODI**	
	CPL03	Menguasai prinsip kewirausahaan, inovasi model bisnis, serta dinamika ekonomi, hukum, dan budaya bisnis global; mampu berkomunikasi secara efektif (lisan dan tulisan) dalam bahasa nasional/internasional, bekerja sama dalam tim multikultural, serta mengidentifikasi peluang pasar dan memformulasikan ide bisnis berbasis teknologi (technopreneurship) yang adaptif.
	CPL04	Menguasai konsep dasar teknologi informasi, business intelligence, dan perangkat analitik modern untuk mengolah dan menganalisis data bisnis/pasar guna menghasilkan masukan strategis berbasis bukti (data-driven insights),

		serta mampu merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengevaluasi kegiatan operasional maupun strategi bisnis organisasi berbasis teknologi secara efektif.
	CP-MK	
	CPMK-1 (CPL023)	Mampu menganalisis konsep dasar kewirausahaan, karakteristik wirausaha unggul, ekosistem bisnis kontemporer, serta kepemimpinan visioner dan manajemen risiko.
	CPMK-2 (CPL021)	Mampu memformulasikan rancangan ide bisnis, identifikasi & evaluasi peluang pasar melalui survey pasar, serta menerapkan proses inovasi dan kreativitas produk.
	CPMK-3 (CPL021)	Mampu merancang alokasi sumber daya operasional, perencanaan produksi & distribusi, strategi bauran pemasaran, serta analisis kelayakan keuangan (BEP & pendanaan).
	CPMK-4 (CPL009)	Mampu mengonstruksi dan memformulasikan proposal usaha (business plan/start-up) mandiri, mengevaluasi model bisnis (waralaba/UKM/industri kreatif), dan mempresentasikan rencana bisnis secara profesional dan beretika.
Sub-CPMK	1. Mampu menguraikan ekosistem kewirausahaan kontemporer, karakteristik wirausaha, serta pergeseran paradigma kepemimpinan visioner dan manajemen risiko. 2. Mampu merumuskan teknik survey pasar, mengidentifikasi & mengevaluasi peluang bisnis, serta mendesain proses inovasi dan kreativitas produk. 3. Mampu merancang konsep manajemen organisasi (POAC) dan struktur operasional bisnis secara sistematis. 4. Mampu menyusun skema pengembangan bisnis, rantai produksi, distribusi, dan analisis kelayakan usaha (feasibility study). 5. Mampu memformulasikan perencanaan biaya, perhitungan harga pulang pokok (BEP), dan strategi sumber pendanaan usaha. 6. Mampu menganalisis strategi merintis usaha baru, mendesain model bisnis (start-up), dan memformulasikan bauran pemasaran (marketing mix). 7. Mampu mengevaluasi model kemitraan waralaba (franchise), pengembangan UKM, dan strategi bisnis industri kreatif. 8. Mampu menyusun, mempresentasikan, dan mengevaluasi proposal bisnis (business plan) komprehensif secara mandiri dan bertanggung jawab.	

Tim Teaching	1. Dr. Evi Rosalina Widyayanti, M.M. 2. Nita Fitriana, S.Pd., M.M.
Referensi	1. Dharmawati, Desak Made. (2016). Kewirausahaan. Depok: Rajawali Pers / PT RajaGrafindo Persada. 2. Blank, Steve. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review, 91(5), 63-72. 3. Gassmann, O., Frankenberger, K., & Csik, M. (2013). Geschäftsmodelle entwickeln: 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator. München: Carl Hanser. 4. Darroch, J., Morrish, S., & Deacon, J. (2013). Market Creation as an Entrepreneurial Marketing Process. Bingley: Emerald. 5. Carrillat, F., Colbert, F., & Feigné, M. (2014). Weapons of mass intrusion: the leveraging of ambush marketing strategies. European Journal of Marketing, 48(1/2), 314-335. 6. Jurnal dan artikel ilmiah nasional/internasional terkini tentang Kewirausahaan dan Start-up Business.

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (16 PERTEMUAN)

Minggu	Sub-CPMK	Materi / Pokok Bahasan	Metode Pembelajaran	Aktivitas Mahasiswa	Penilaian	Bobot	Indikator Penilaian
1 (Science)	Mampu menguraikan konsep dasar kewirausahaan, pemicu kewirausahaan, serta kepemimpinan visioner dan manajemen risiko.	Ruang lingkup ilmu kewirausahaan; Hakikat dan pengertian kewirausahaan; Kepemimpinan visioner; Konsep dasar manajemen risiko usaha.	Kuliah Interaktif & Diskusi Kelompok	Menganalisis artikel ilmiah tentang profil wirausahawan sukses dan pergeseran orientasi kewirausahaan di era digital.	Partisipasi Diskusi Kelas	5%	Ketepatan mendeskripsikan konsep dasar kewirausahaan dan kepemimpinan visioner secara sistematis.
2 (Tech)	Mampu menganalisis karakteristik wirausaha, sikap, kepribadian, serta peranan teknologi dalam ekosistem kewirausahaan modern.	Karakteristik dan ciri-ciri umum wirausahawan; Sikap dan kepribadian wirausaha; Peran teknologi informasi dan platform digital dalam start-up business.	Case Method	Membedah studi kasus kegagalan dan keberhasilan wirausahawan muda berbasis teknologi (tech-entrepreneur).	Laporan Analisis Kasus	5%	Ketepatan mengidentifikasi karakteristik wirausaha unggul dan implikasi adopsi teknologi.

3 (Tech)	Mampu mengidentifikasi peluang usaha melalui teknik survey pasar dan analisis pasar digital.	Survey pasar dan analisis kebutuhan konsumen; Identifikasi jenis-jenis pasar & pengembangan pasar; Pemanfataan digital tools untuk riset pasar.	Praktikum Riset Pasar Digital	Melakukan mini survey pasar menggunakan Google Forms / Trend Analysis untuk memetakan tren kebutuhan produk konsumen.	Kuis Objektif 1	5%	Akurasi dan validitas hasil identifikasi peluang bisnis berbasis survey pasar.
4 (Eng)	Mampu merumuskan proses inovasi produk dan menerapkan prinsip kreativitas dalam rekayasa produk usaha.	Proses inovasi dan prinsip kreativitas dalam pengembangan produk usaha; Evaluasi ide dan peluang usaha; Design thinking dalam pengembangan produk.	Problem-Based Learning	Merekayasa konsep ide produk baru yang inovatif berdasarkan pemecahan masalah konsumen (problem-solution fit).	Lembar Kerja Ide Produk	5%	Keberhasilan merumuskan ide produk kreatif dan keterbaruan konsep solusi.
5 (Eng)	Mampu mendesain skema manajemen organisasi dan merancang struktur operasional bisnis (POAC).	Konsep Manajemen Organisasi; POAC (Perencanaan, Pengorganisasian, Pelaksanaan, Evaluasi/Pengawasan); Leadership dan struktur tim kerja.	Problem-Based Learning	Merancang bagan struktur organisasi usaha dan pembagian peran operasional (job description) tim bisnis.	Portofolio Manajemen Organisasi	5%	Ketepatan perancangan fungsi POAC dan pembagian kerja tim operasional.
6 (Arts)	Mampu menyajikan visualisasi model bisnis, konsep pengembangan usaha, serta saluran produksi dan distribusi produk secara estetis.	Konsep pengembangan bisnis; Perencanaan produksi & distribusi produk; Business Model Canvas (BMC) visual; Estetika branding produk.	Kuliah & Presentasi Visual Kreatif	Membuat infografis Business Model Canvas (BMC) dan peta alur produksi-distribusi produk secara estetik dan komunikatif.	Rubrik Infografis BMC	5%	Kreativitas visualisasi elemen BMC dan kejelasan alur distribusi produk.
7 (Math)	Mampu mengkalkulasi titik impas (BEP), perencanaan biaya,	Perencanaan & analisis biaya; Analisis konsumsi & biaya rata-	Latihan Kuantitatif Mandiri	Menghitung BEP unit & rupiah serta menyusun simulasi kelayakan	Tes Matematika	5%	Akurasi matematis kalkulasi HPP, margin

	dan proyeksi penerimaan usaha secara presisi.	rata; Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) & harga jual; Perhitungan BEP (Break Even Point).		keuangan sederhana dari draf usaha.	Kelayakan Bisnis		keuntungan, dan titik impas (BEP).
8	UTS	Materi Minggu 1-7 (Evaluasi Capaian Pembelajaran Teoretis & Analisis Peluang Bisnis)	Ujian Tertulis	Penyelesaian Soal Studi Kasus & Hitungan BEP secara Mandiri	Lembar Jawaban UTS	10%	Ketepatan konsep, ketajaman analisis peluang usaha, dan akurasi perhitungan BEP.
9 (Science)	Mampu merumuskan strategi merintis usaha baru, analisis SWOT, dan evaluasi pilihan memulai bisnis.	Menyusun strategi bisnis dengan analisis SWOT; Merintis usaha baru vs membeli perusahaan yang sudah berdiri (acquisition); Kewirausahaan industri kreatif.	Kuliah & Bedah Kasus	Menganalisis matriks SWOT usaha UMKM lokal dan menentukan pilihan strategi masuk dunia usaha yang tepat.	Tugas Individu 1	5%	Kebenaran penyusunan matriks SWOT dan ketajaman argumentasi pilihan strategi.
10 (Tech)	Mampu merancang ekosistem start-up dan pemanfaatan platform digital untuk perintisan usaha berbasis teknologi.	Pengembangan Start-up Business; Formulasi Lean Start-up; Validasi ide bisnis (MVP - Minimum Viable Product); Pemasaran digital dan e-commerce.	Project-Based Learning (Tahap I)	Membangun draf landing page / katalog digital produk start-up usaha kelompok.	Progres Proyek I (Digital Prototype)	5%	Fungsionalitas dan tampilan antarmuka (UI) prototipe usaha digital.
11 (Tech)	Mampu memformulasikan strategi bauran pemasaran (Marketing Mix) dan	Bauran Pemasaran (Marketing Mix 4P/7P); Strategi Manajemen Pemasaran; Sumber utama keunggulan	Project-Based Learning (Tahap II)	Menyusun strategi bauran pemasaran digital terintegrasi (social media marketing, SEO, content marketing).	Progres Progres II (Marketing Strategy)	5%	Kesesuaian strategi bauran pemasaran dengan target pasar dan diferensiasi produk.

	pengembangan keunggulan bersaing.	komparatif & kompetitif pasar.					
12 (Eng)	Mampu menganalisis dan merekayasa kemitraan bisnis waralaba (Franchise) dan jaringan usaha.	Waralaba (Franchise): Membuat bisnis waralaba baru atau membeli waralaba; Evaluasi legalitas, kewajiban royalty, dan sistem operasional franchise.	Case Method	Membedah kelayakan investasi pembelian waralaba vs perintisan mandiri pada industri makanan/minuman.	Pemecahan Kasus Waralaba	5%	Kevalidan analisis perbandingan kelayakan investasi waralaba.
13 (Eng)	Mampu mengonstruksi skema pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) dan pemanfaatan program pemerintah.	Kewirausahaan UKM & Industri Kreatif; Strategi pengembangan UKM; Kebijakan & program pendampingan pemerintah untuk UKM; Akses permodalan.	Diskusi Panel Mahasiswa	Mensimulasikan usulan program modernisasi operasional UKM agar mampu menembus pasar ekspor / ritel modern.	Kinerja Diskusi Kelompok	5%	Kedalaman analisis strategi pembinaan dan modernisasi UKM.
14 (Arts)	Mampu menyajikan pitch deck proposal bisnis secara komunikatif, persuasif, dan estetik.	Sistematika penulisan proposal usaha; Penyusunan Pitch Deck presentasi bisnis; Teknik komunikasi persuasif dan negosiasi bisnis.	Pembelajaran Kolaboratif	Membuat media visual Pitch Deck slide proposal bisnis kelompok yang komunikatif dan profesional.	Penilaian Karya Pitch Deck	10%	Daya tarik visual, estetika tampilan slide, dan kejelasan penyampaian ide bisnis.
15 (Math)	Mampu mendesain proyeksi arus kas (cash flow), kebutuhan modal awal, dan sumber-sumber pendanaan usaha.	Sumber-sumber pendanaan usaha (bootstrapping, investor, perbankan, crowdfunding); Proyeksi laporan arus kas; Analisis Payback Period & ROI.	Latihan Numerik Interaktif	Menghitung kebutuhan modal awal usaha dan menyusun simulasi kelayakan arus kas (cash flow) 1 tahun pertama.	Kuis Objektif 2	5%	Akurasi matematis penyusunan proyeksi arus kas dan analisis kelayakan investasi.

16	UAS	Materi Minggu 9-15 (Evaluasi Akhir Pitching Proposal Bisnis & Expo Start-Up)	Evaluasi Proyek Akhir	Presentasi Proposal Bisnis Komprehensif dan Pitching Kelompok di depan Tim Evaluator (Proyek STEAM Akhir).	Rubrik Penilaian Proyek Mandiri/Kelompok	15%	Komprehensifitas proposal bisnis, kemandirian penyusunan rencana usaha, dan kualitas presentasi/pitching.

Sistem Penilaian

Komponen Penilaian	Bobot	CPMK yang Diukur
Aktivitas Partisipatif (Case Method & Proyek Kelompok)	30%	CPMK-1, CPMK-2, CPMK-3, CPMK-4
Hasil Proyek Akhir (Proposal Bisnis & Pitching UAS)	15%	CPMK-3, CPMK-4
Tugas Mandiri & Portofolio Bisnis	20%	CPMK-1, CPMK-2, CPMK-3
Kuis Terstruktur (Kuis 1 & Kuis 2)	10%	CPMK-1, CPMK-4
Ujian Tengah Semester (UTS)	10%	CPMK-1, CPMK-2
Penilaian Sikap (Internalisasi Etika Bisnis & Kemandirian Wirausaha)	15%	CPMK-1, CPMK-4

Bobot CPMK

CPMK	Bobot Total	Rincian Sumber Bobot
CPMK-1	25%	Kuis 1 (5%), Laporan Analisis Kasus Etika/Karakter (5%), UTS (5%), Penilaian Sikap Etika Bisnis (10%)
CPMK-2	25%	Lembar Kerja Ide Produk (5%), Infografis BMC (5%), UTS (5%), Partisipasi Diskusi Kelas (10%)
CPMK-3	25%	Tes Matematika Kelayakan BEP (5%), Progres Proyek I Prototipe (5%), Progres Progres II Strategi Pemasaran (10%), Tugas Mandiri (5%)

CPMK-4	25%	Kuis 2 Arus Kas (5%), Pitch Deck Proposal (5%), Presentasi Proyek Akhir UAS (10%), Penilaian Sikap Mandiri (5%)

Matriks CPL-CPMK

CPL \ CPMK	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3	CPMK-4
CPL03	3	0	2	3
CPL04	2	3	3	2

Logika Penentuan Skor

Nilai	Arti
3	Kontribusi utama (strong alignment)
2	Kontribusi sedang
1	Kontribusi kecil
0	Tidak relevan

Matriks CPL-CPMK-Sub CPMK

CPL	CPMK	Sub-CPMK
CPL018	CPMK-1	Sub-CPMK 1: Mampu menguraikan ekosistem kewirausahaan kontemporer, karakteristik wirausaha, serta pergeseran paradigma kepemimpinan visioner dan manajemen risiko.
CPL014	CPMK-2	Sub-CPMK 2: Mampu merumuskan teknik survey pasar, mengidentifikasi & mengevaluasi peluang bisnis, serta mendesain proses inovasi dan kreativitas produk. Sub-CPMK 3: Mampu merancang konsep manajemen organisasi (POAC) dan struktur operasional bisnis secara sistematis.
CPL014	CPMK-3	Sub-CPMK 4: Mampu menyusun skema pengembangan bisnis, rantai produksi, distribusi, dan analisis kelayakan usaha. Sub-CPMK 5: Mampu memformulasikan perencanaan biaya, perhitungan harga pulang pokok (BEP), dan strategi sumber pendanaan usaha.

		Sub-CPMK 6: Mampu menganalisis strategi merintis usaha baru, mendesain model bisnis (start-up), dan memformulasikan bauran pemasaran.
CPL010	CPMK-4	Sub-CPMK 7: Mampu mengevaluasi model kemitraan waralaba (franchise), pengembangan UKM, dan strategi bisnis industri kreatif. Sub-CPMK 8: Mampu menyusun, mempresentasikan, dan mengevaluasi proposal bisnis (business plan) komprehensif secara mandiri dan bertanggung jawab.

Rubrik Penilaian Analitik (Proyek Akhir / UAS)

Dimensi / Kriteria	Sangat Baik (85–100)	Baik (70–84)	Cukup (55–69)	Kurang (<55)
Kelayakan Finansial & Analisis Pasar (Science & Math)	Seluruh kalkulasi BEP, margin keuntungan, proyeksi arus kas, dan analisis kebutuhan pasar dihitung 100% presisi dan terbukti valid berbasis data survey pasar riil.	Perhitungan akurat secara prinsip dasar keuangan bisnis, namun terdapat 1-2 galat minor pada estimasi biaya operasional yang tidak mengubah kesimpulan kelayakan.	Terdapat kesalahan konseptual berulang pada perhitungan BEP atau penentuan harga jual, serta analisis pasar kurang didukung data yang memadai.	Seluruh data finansial tidak konsisten, salah menerapkan rumus BEP/keuangan, dan tidak ada draf riset pasar yang valid.
Rekayasa Model Bisnis & Solusi (Engineering)	Mampu mendesain arsitektur model bisnis (BMC) terintegrasi yang berhasil memecahkan masalah konsumen (problem-solution fit) secara unik dan aplikatif.	Mampu memberikan rekomendasi model bisnis yang rasional dan sesuai kebutuhan pasar, tetapi belum menyertakan skema mitigasi risiko operasional secara matang.	Solusi ide bisnis yang diajukan bersifat normatif/umum, tidak memiliki keunggulan bersaing (competitive advantage) yang menonjol di pasar.	Gagal memberikan desain solusi bisnis; draf proposal hanya menyalin mentah ide usaha tanpa proses rekayasa analisis nilai tambah.
Estetika Komunikasi & Pitch Deck (Arts)	Proposal dan Pitch Deck disusun dengan visualisasi yang sangat elegan; desain logo, branding, dan slide presentasi disajikan secara komunikatif, estetik, dan profesional.	Dokumen proposal rapi, visualisasi Pitch Deck cukup jelas dan teratur, meskipun tata letak (layout) slide presentasi tergolong standar.	Dokumen proposal kurang terorganisir, gaya penulisan terlalu kasual, serta penyajian slide presentasi membingungkan pembaca.	Format proposal berantakan, tidak mengindahkan kaidah penulisan bisnis yang baku, serta tidak menyertakan media visual pitch deck.
Integrasi Perangkat Digital & Teknologi (Technology)	Memanfaatkan tools digital lanjutan (prototype app, e-commerce storefront, landing page, dan social media	Menggunakan platform digital dalam pemasaran dan operasional usaha, tetapi integrasi antar-media digital	Hanya menggunakan media sosial sekadarnya tanpa ada integrasi kanal penjualan digital aktif.	Sama sekali tidak memanfaatkan teknologi digital dalam perancangan dan operasional rencana

	automation) untuk meluncurkan ide usaha.	belum berjalan dinamis.		bisnis.