STIE WIDYA WIWAHA YOGYAKARTA
PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	Bobot (SKS)	Semester	Tanggal Penyusunan
Kewirausahaan Digital	**MKU 318**	**Mata Kuliah Pendukung Keilmuan**	**3**	**4**	**1 September 2025**

Otorisasi	Dosen Pengampu	Koordinator RMK	Kaprodi
			(Hasanah Setyowati, S.E., M.B.A., Ak., CA.)

Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini membekali mahasiswa dengan pemahaman mengenai peluang usaha, pengembangan ide, dan pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan kewirausahaan. Mahasiswa diarahkan untuk mengenali kebutuhan pasar dan merancang gagasan usaha berbasis teknologi. Pembelajaran menekankan pengembangan model bisnis digital dengan mengintegrasikan pemahaman bisnis, inovasi, dan pemanfaatan teknologi.	
Mata Kuliah Prasyarat	-	
Capaian Pembelajaran (CP)	**CPL PRODI**	
	CPL04	Mampu menciptakan, mengembangkan, dan mengelola model bisnis atau solusi berbasis akuntansi dan teknologi, termasuk financial technology (fintech), serta berkomunikasi secara efektif dan adaptif dalam lingkungan bisnis global dengan menjunjung tinggi etika dan tanggung jawab profesional.
	CPL03	Mampu merancang dan mengoperasikan Sistem Informasi Akuntansi (SIA), mengolah dan menganalisis data keuangan menggunakan teknologi informasi, serta memanfaatkan teknologi seperti cloud computing, ERP, dan kecerdasan buatan (AI) untuk mendukung analisis dan pengambilan keputusan bisnis.
	CP-MK	
	CPMK-1	Mampu menjelaskan konsep, karakteristik, peluang, dan tantangan kewirausahaan digital.

	CPMK-2	Mampu mengidentifikasi kebutuhan pasar serta mengembangkan ide dan proposisi nilai usaha berbasis teknologi.
	CPMK-3	Mampu merancang model bisnis digital dengan mempertimbangkan pelanggan, kanal, sumber daya, aktivitas, dan sumber pendapatan.
	CPMK-4	Mampu menyusun rancangan awal usaha digital dan mengomunikasikan kelayakan serta strategi pengembangannya secara etis dan bertanggung jawab.
Sub-CPMK	1. Mampu menjelaskan konsep, karakteristik, dan perkembangan kewirausahaan digital. 2. Mampu mengidentifikasi peluang usaha dan tantangan dalam ekosistem digital. 3. Mampu menganalisis kebutuhan pelanggan dan permasalahan pasar sebagai dasar ide usaha. 4. Mampu merumuskan ide usaha digital dan proposisi nilai (value proposition). 5. Mampu mengidentifikasi segmen pelanggan dan menyusun model bisnis menggunakan Business Model Canvas. 6. Mampu menentukan strategi pemasaran digital dan kanal distribusi yang sesuai. 7. Mampu mengidentifikasi sumber daya, aktivitas utama, mitra, dan struktur biaya usaha digital. 8. Mampu menyusun estimasi pendapatan, biaya, dan analisis kelayakan finansial sederhana. 9. Mampu menjelaskan pemanfaatan teknologi digital dan solusi berbasis akuntansi dalam operasional usaha. 10. Mampu menyusun dan mempresentasikan rancangan usaha digital dengan memperhatikan etika, risiko, dan keberlanjutan.	
Tim Teaching		
Referensi	1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. John Wiley & Sons. 2. Ries, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business. 3. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0: Technology for Humanity. Wiley. 4. Kuratko, D. F. Entrepreneurship: Theory, Process, Practice. Edisi terbaru. 5. Literatur, artikel ilmiah, dan sumber resmi terkait kewirausahaan digital, startup, dan transformasi digital.	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (16 PERTEMUAN)

Minggu Ke	Kemampuan Akhir (Sub-CPMK)	Bahan Kajian (Materi)	Metode Pembelajaran	Estimasi Waktu (TM/PT/BM)	Kriteria & Bentuk Penilaian	Bobot (%)
1 (Science)	Mampu menjelaskan konsep dan karakteristik kewirausahaan digital	Konsep kewirausahaan; perkembangan bisnis digital; karakteristik technopreneur	Ceramah Interaktif, Diskusi	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Quiz	5
2 (Technology)	Mampu mengidentifikasi peluang dan tantangan usaha digital	Ekosistem digital; tren teknologi; peluang dan tantangan kewirausahaan digital	Case Method	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas	5
3 (Technology)	Mampu menganalisis kebutuhan pelanggan dan permasalahan pasar	Identifikasi masalah; riset pasar sederhana; customer persona; validasi kebutuhan	Small Group Discussion	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Presentasi	5
4 (Engineering)	Mampu merumuskan ide usaha dan proposisi nilai	Teknik ideasi; kreativitas dan inovasi; value proposition; solusi produk/jasa digital	Design Thinking, Case Method	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas	5
5 (Engineering)	Mampu menyusun segmen pelanggan dan model bisnis	Customer segments; value propositions; Business Model Canvas (BMC)	Project Based Learning	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas	5
6 (Arts)	Mampu merancang strategi pemasaran digital	Digital marketing; branding; content marketing; media sosial; kanal penjualan digital	Case Method, Praktik	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas	5
7 (Mathematics)	Mampu menganalisis sumber daya, biaya, dan pendapatan usaha	Key resources; key activities; key partners; cost structure; revenue streams	Problem Based Learning	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Presentasi	10
8	UJIAN TENGAH SEMESTER	Materi pertemuan 1–7	Ujian Tertulis / Studi Kasus	3×50 TM	UTS	10
9 (Science)	Mampu menjelaskan pemanfaatan teknologi dalam operasional usaha	Platform digital; e-commerce; aplikasi bisnis; otomasi dan teknologi pendukung usaha	Ceramah Interaktif, Diskusi	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Quiz	5
10 (Technology)	Mampu mengidentifikasi solusi digital berbasis akuntansi dan keuangan	Pencatatan keuangan digital; pembayaran digital; pengenalan fintech dan aplikasi akuntansi	Demonstrasi, Case Method	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas	5

11 (Technology)	Mampu menyusun perencanaan operasional usaha digital	Proses bisnis; rantai nilai; sumber daya manusia; mitra; pengelolaan operasional	Small Group Discussion	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas	5
12 (Engineering)	Mampu menyusun estimasi keuangan dan kelayakan usaha sederhana	Estimasi modal; biaya; harga; proyeksi pendapatan; arus kas; analisis kelayakan dasar	Problem Based Learning	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Latihan/Tugas	5
13 (Engineering)	Mampu menganalisis risiko, etika, dan keberlanjutan usaha digital	Risiko usaha; perlindungan data; etika digital; legalitas dasar; tanggung jawab dan keberlanjutan	Case Method	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Quiz	5
14 (Arts)	Mampu menyusun rancangan model bisnis digital	Penyempurnaan BMC; validasi ide; strategi pemasaran dan operasional; penyusunan pitch deck	Project Based Learning Tahap I	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas Proyek	10
15 (Mathematics)	Mampu mempresentasikan rancangan usaha digital	Presentasi/pitching; evaluasi model bisnis; umpan balik dan revisi rancangan usaha	Project Based Learning Tahap II	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Presentasi	5
16	UJIAN AKHIR SEMESTER / Proyek Akhir	Presentasi akhir rancangan usaha digital dan kelayakan awalnya	Presentasi Proyek / Ujian	3×50 TM	UAS	15

SISTEM PENILAIAN

Komponen Penilaian	Total Bobot (%)	CPMK 1 (%)	CPMK 2 (%)	CPMK 3 (%)	CPMK 4 (%)
Quiz	15%	5%	5%	5%	-
Tugas	30%	5%	10%	10%	5%
Presentasi	15%	-	5%	5%	5%
UTS	20%	10%	5%	5%	-
UAS	20%	-	5%	5%	10%
TOTAL	100%	20%	30%	30%	20%

MATRIKS CPL – CPMK

CPL-04	CPL-03	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3	CPMK-4
CPL 04 (utama)	3	3	3	3	CPL 03 (pendukung)

Logika Penentuan Skor

Nilai	Arti
3	Kontribusi utama (Strong Alignment)
2	Kontribusi sedang (Moderate Alignment)
1	Kontribusi kecil (Minor Alignment)
0	Tidak relevan

RUBRIK PENILAIAN ANALITIK PROYEK AKHIR

Judul Proyek: **"Perancangan Model Bisnis Digital Berbasis Solusi Akuntansi atau Teknologi"**

Dimensi/Kriteria	Sangat Baik (85–100)	Baik (70–84)	Cukup (55–69)	Kurang (<55)
Identifikasi Peluang dan Kebutuhan Pasar	Mengidentifikasi masalah dan peluang pasar dengan data/argumentasi relevan serta memahami kebutuhan pelanggan.	Identifikasi relevan dengan sedikit kekurangan.	Analisis masih umum dan dukungan data terbatas.	Tidak mampu menunjukkan peluang atau kebutuhan pasar yang jelas.
Inovasi Ide dan Proposisi Nilai	Ide inovatif, menjawab kebutuhan pelanggan, dan proposisi nilai jelas serta kuat.	Ide relevan dan proposisi nilai cukup jelas.	Ide kurang berbeda dan proposisi nilai belum kuat.	Ide tidak relevan dengan kebutuhan pasar.
Model Bisnis Digital	BMC lengkap, konsisten, realistis, dan menunjukkan hubungan antarelemen model bisnis.	BMC cukup lengkap dan logis dengan beberapa bagian perlu diperjelas.	BMC kurang lengkap atau terdapat ketidaksesuaian antarelemen.	Model bisnis tidak runtut dan sulit diterapkan.
Kelayakan dan Pemanfaatan Teknologi	Perencanaan operasional dan keuangan masuk akal serta teknologi dipilih secara tepat untuk mendukung usaha.	Perencanaan cukup realistis dan teknologi relevan.	Analisis kelayakan terbatas dan pemanfaatan teknologi kurang terarah.	Tidak ada analisis kelayakan atau pemanfaatan teknologi yang jelas.

Presentasi, Etika, dan Tanggung Jawab	Pitching sangat sistematis dan meyakinkan; menunjukkan etika, tanggung jawab, serta pemahaman risiko.	Presentasi jelas dan memperhatikan etika serta risiko dasar.	Presentasi kurang terstruktur dan pembahasan etika/risiko terbatas.	Presentasi tidak jelas dan mengabaikan etika/tanggung jawab.
Presentasi	Presentasi sangat komunikatif, meyakinkan, dan didukung visualisasi yang baik.	Presentasi cukup baik dan mudah dipahami.	Presentasi kurang terstruktur.	Presentasi tidak mampu menjelaskan isi proyek dengan baik.