STIE WIDYA WIWAHA YOGYAKARTA
PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	Bobot (SKS)	Semester	Tanggal Penyusunan
Workshop Kewirausahaan	MKU 325	Mata Kuliah Pendukung Keilmuan	3	7	1 September 2025

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

Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini memberikan pengalaman aplikatif dalam mengembangkan ide, merancang, dan mempresentasikan model usaha. Mahasiswa diarahkan mengintegrasikan pemahaman bisnis, pengelolaan, dan pemanfaatan teknologi untuk menyusun gagasan usaha yang layak dikembangkan. Kompetensi ini mendukung CPL 04 secara dominan serta CPL 03 sebagai pendukung.	
Mata Kuliah Prasyarat	Kewirausahaan Digital	
Capaian Pembelajaran (CP)	**CPL PRODI**	
	CPL 04	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.
	CPL 03	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 mengidentifikasi peluang usaha dan merumuskan ide bisnis berdasarkan kebutuhan pasar serta potensi sumber daya.
	CPMK-2	Mampu merancang model bisnis, proposisi nilai, strategi pemasaran, dan rencana operasional usaha.
	CPMK-3	Mampu menyusun perencanaan keuangan, kebutuhan sumber daya, dan pemanfaatan teknologi untuk mendukung kelayakan usaha.

	CPMK-4	Mampu mengembangkan, memvalidasi, dan mempresentasikan prototipe atau rencana bisnis secara komunikatif, adaptif, dan bertanggung jawab.
Sub-CPMK	1. Menjelaskan tujuan, tahapan, dan karakteristik workshop kewirausahaan serta pola pikir wirausaha. 2. Mengidentifikasi masalah pelanggan, kebutuhan pasar, dan peluang usaha. 3. Mengembangkan ide usaha berdasarkan kreativitas, inovasi, dan pemanfaatan teknologi. 4. Melakukan pemetaan calon pelanggan dan segmentasi pasar. 5. Merumuskan proposisi nilai dan keunggulan solusi atau produk. 6. Mengembangkan model bisnis menggunakan Business Model Canvas. 7. Merancang strategi pemasaran dan saluran distribusi sesuai segmen sasaran. 8. Menyusun rencana operasional, proses produksi atau layanan, dan kebutuhan sumber daya. 9. Menyusun proyeksi pendapatan, biaya, arus kas, dan kebutuhan modal awal. 10. Mengevaluasi kelayakan dan risiko usaha berdasarkan asumsi serta data pasar. 11. Mengidentifikasi bentuk legalitas, perizinan, dan aspek etika usaha yang relevan. 12. Mengembangkan prototipe atau minimum viable product (MVP) dan merancang uji pasar. 13. Mengumpulkan umpan balik pelanggan serta mengevaluasi validasi produk dan model bisnis. 14. Menyusun strategi pengembangan usaha, kemitraan, dan pemanfaatan teknologi digital. 15. Menyusun dan mempresentasikan pitch deck atau rencana bisnis yang layak dikembangkan.	
Tim Teaching		
Referensi	1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. Business Model Generation. Wiley. 2. Ries, E. The Lean Startup. Crown Business. 3. Blank, S., & Dorf, B. The Startup Owner's Manual. K&S Ranch. 4. Kuratko, D. F. Entrepreneurship: Theory, Process, Practice. Cengage (edisi terbaru). 5. Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. Marketing Management. Pearson (edisi terbaru). 6. Sumber data pasar, regulasi UMKM, dan publikasi resmi yang relevan.	

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	Menjelaskan tujuan, tahapan, dan karakteristik workshop kewirausahaan serta pola pikir wirausaha.	Orientasi workshop dan entrepreneurial mindset	Workshop Interaktif	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Partisipasi	5
2	Mengidentifikasi masalah pelanggan, kebutuhan pasar, dan peluang usaha.	Identifikasi masalah, kebutuhan, dan peluang pasar	Design Thinking	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas Peluang Usaha	5

3	Mengembangkan ide usaha berdasarkan kreativitas, inovasi, dan pemanfaatan teknologi.	Ideasi, kreativitas, inovasi, dan teknologi	Brainstorming	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas Ideasi	5
4	Melakukan pemetaan calon pelanggan dan segmentasi pasar.	Customer persona dan segmentasi pasar	Customer Discovery	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Customer Persona	5
5	Merumuskan proposisi nilai dan keunggulan solusi atau produk.	Value proposition dan solusi pelanggan	Value Proposition Design	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Presentasi	5
6	Mengembangkan model bisnis menggunakan Business Model Canvas.	Business Model Canvas	Business Model Canvas Workshop	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	BMC	5
7	Merancang strategi pemasaran dan saluran distribusi sesuai segmen sasaran.	Strategi pemasaran dan saluran distribusi	Case Method	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas Pemasaran	5
8	UJIAN TENGAH SEMESTER	Evaluasi materi dan capaian pembelajaran pertemuan 1–7	Ujian Tertulis / Studi Kasus	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	UTS	10
9	Menyusun rencana operasional, proses produksi atau layanan, dan kebutuhan sumber daya.	Perencanaan operasi dan kebutuhan sumber daya	Simulasi Perencanaan	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Rencana Operasional	5
10	Menyusun proyeksi pendapatan, biaya, arus kas, dan kebutuhan modal awal.	Perencanaan keuangan dan kebutuhan pendanaan	Praktik Penyusunan Anggaran	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas Keuangan	5
11	Mengevaluasi kelayakan dan risiko usaha berdasarkan asumsi serta data pasar.	Analisis kelayakan dan risiko usaha	Problem Based Learning	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	UTS / Analisis Kelayakan	5
12	Mengidentifikasi bentuk legalitas, perizinan, dan aspek etika usaha yang relevan.	Legalitas, perizinan, dan etika usaha	Diskusi Regulasi	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Quiz	5
13	Mengembangkan prototipe atau minimum viable product (MVP) dan merancang uji pasar.	Prototipe/MVP dan uji pasar	Project Based Learning	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Prototipe	10
14	Mengumpulkan umpan balik pelanggan serta mengevaluasi validasi produk dan model bisnis.	Validasi pelanggan dan evaluasi model bisnis	Uji Pasar / Presentasi	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Laporan Validasi	5

15	Menyusun strategi pengembangan usaha, kemitraan, dan pemanfaatan teknologi digital.	Strategi pertumbuhan, kemitraan, dan digitalisasi	Mentoring Proyek	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	Tugas Proyek	5
16	UJIAN AKHIR SEMESTER / PROYEK AKHIR	Pengembangan dan Presentasi Model Bisnis Berbasis Akuntansi dan Teknologi	Presentasi Proyek / Ujian	3×50 TM; 3×60 PT; 3×60 BM	UAS / Proyek Akhir	15

SISTEM PENILAIAN

Komponen Penilaian	Total Bobot (%)	CPMK 1 (%)	CPMK 2 (%)	CPMK 3 (%)	CPMK 4 (%)
Quiz / Tugas Individu	20%	5%	5%	5%	5%
Tugas / Studi Kasus	35%	10%	10%	10%	5%
Presentasi / Praktik	20%	10%	-	5%	5%
UTS	10%	10%	-	-	-
UAS / Proyek Akhir	15%	-	5%	10%	-
TOTAL	100%	35%	20%	30%	15%

MATRIKS CPL – CPMK

CPL-04	CPL-03	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3	CPMK-4
CPL-04	CPL-03	3	3	3	3

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: **"Pengembangan dan Presentasi Model Bisnis Berbasis Akuntansi dan Teknologi"**

Dimensi/Kriteria	Sangat Baik (85–100)	Baik (70–84)	Cukup (55–69)	Kurang (<55)
Penguasaan Konsep	Menjelaskan konsep dan kerangka secara menyeluruh, tepat, dan kritis.	Pemahaman konsep baik dengan kekurangan kecil.	Pemahaman masih parsial dan terdapat beberapa kekeliruan.	Tidak memahami konsep utama.
Analisis dan Penerapan	Analisis mendalam, logis, dan mampu menerapkan konsep pada kasus secara tepat.	Analisis cukup tepat dengan kesalahan minor.	Analisis cenderung deskriptif dan penerapan belum konsisten.	Analisis tidak tepat dan tidak mampu menerapkan konsep.
Penggunaan Data / Regulasi / Referensi	Menggunakan data, regulasi, atau referensi relevan secara akurat serta dapat ditelusuri.	Referensi cukup relevan dan mendukung analisis.	Referensi terbatas atau kurang terintegrasi.	Tidak menggunakan sumber yang relevan.
Rekomendasi dan Etika	Rekomendasi aplikatif, argumentatif, dan mempertimbangkan etika serta tanggung jawab profesional.	Rekomendasi relevan dan pertimbangan etika cukup baik.	Rekomendasi umum dan pertimbangan etika terbatas.	Rekomendasi tidak relevan dan mengabaikan etika.
Komunikasi dan Dokumentasi	Hasil kerja sistematis, jelas, didukung bukti, dan disampaikan secara profesional.	Hasil kerja cukup sistematis dan komunikatif.	Dokumentasi kurang konsisten atau presentasi kurang terstruktur.	Hasil kerja tidak sistematis dan sulit dipahami.
Kemandirian dan Kolaborasi	Menunjukkan inisiatif, tanggung jawab, dan kontribusi kolaboratif yang sangat baik.	Menunjukkan tanggung jawab dan kolaborasi yang baik.	Kontribusi belum konsisten dan memerlukan arahan.	Tidak menunjukkan tanggung jawab atau kontribusi yang memadai.