STIE WIDYA WIWAHA YOGYAKARTA
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	Bobot (SKS)	Semester	Tgl Penyusunan
KEWIRAUSAHAAN	MM036C	Mata Kuliah Kebidangan	3	3	10 Juni 2025

OTORISASI	Dosen Pengampu	Koordinator RMK	Kaprodi
	(Dr. Evi Rosalina Widya yanti, S.E., M.M)	(Dr. Evi Rosalina Widya yanti, S.E., M.M)	(Dr. Priyastiwi, S.E., M.Si., Ak., CA)

Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah ini membahas kewirausahaan strategis pada tingkat magister, meliputi identifikasi dan validasi peluang bisnis, pengembangan inovasi dan model bisnis, perencanaan usaha, pemasaran dan transformasi digital, pengelolaan sumber daya dan keuangan, analisis risiko, kepemimpinan kewirausahaan, etika, tata kelola, serta keberlanjutan. Mahasiswa mengintegrasikan teori, data empiris, dan metode ilmiah untuk merumuskan, mengevaluasi, serta mengimplementasikan solusi dan strategi kewirausahaan yang menciptakan keunggulan bersaing dan nilai berkelanjutan.
Mata Kuliah Prasyarat	-
Capaian Pembelajaran (CP)	**CPL PRODI**
	CPL-1 Mampu menunjukkan integritas, etika profesional, tanggung jawab, kepemimpinan, sikap adaptif, kolaboratif, dan inklusif dalam pengelolaan organisasi yang berkelanjutan dan berwawasan global.
	CPL-4 Mampu merumuskan, mengevaluasi, dan mengimplementasikan solusi serta strategi manajerial berbasis data, teknologi digital, inovasi, dan metode ilmiah untuk menciptakan keunggulan bersaing dan nilai berkelanjutan.
	CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)
	CPMK-1 Mahasiswa mampu menganalisis konsep, teori, paradigma, dan perkembangan kewirausahaan serta mengidentifikasi peluang usaha berdasarkan perubahan lingkungan bisnis, kebutuhan pasar, dan perkembangan teknologi. [CPL-4]
	CPMK-2 Mahasiswa mampu mengevaluasi dan memvalidasi peluang usaha, proposisi nilai, serta model bisnis dengan menggunakan data pasar, bukti empiris, dan pendekatan ilmiah. [CPL-4]

	CPMK-3	Mahasiswa mampu merumuskan strategi inovasi, transformasi digital, pemasaran, operasional, dan keuangan untuk mengembangkan usaha yang memiliki keunggulan bersaing. [CPL-4]
	CPMK-4	Mahasiswa mampu merancang dan mempertanggungjawabkan implementasi rencana bisnis yang adaptif, etis, kolaboratif, inklusif, dan berkelanjutan. [CPL-1, CPL-4]
Sub-CPMK	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep, ruang lingkup, paradigma, dan peran kewirausahaan dalam penciptaan nilai. [CPMK-1]	
	Mahasiswa mampu menganalisis pola pikir, kompetensi, kepemimpinan, dan orientasi kewirausahaan dalam menghadapi ketidakpastian. [CPMK-1, CPL-1]	
	Mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang usaha melalui analisis lingkungan, tren, masalah pelanggan, dan kebutuhan pasar. [CPMK-1, CPL-4]	
	Mahasiswa mampu memvalidasi peluang usaha dan proposisi nilai melalui riset pasar serta pengumpulan bukti empiris. [CPMK-2, CPL-4]	
	Mahasiswa mampu mengevaluasi dan merancang model bisnis inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. [CPMK-2, CPL-4]	
	Mahasiswa mampu merumuskan strategi inovasi dan transformasi digital untuk menciptakan keunggulan bersaing. [CPMK-3, CPL-4]	
Tim Teaching	Dr. Evi Rosalina Widya yanti, S.E., M.M	
Referensi	Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2019). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures (6th ed.). Pearson.\nBlank, S. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review, 91(5), 63–72.\nKuratko, D. F. (2020). Entrepreneurship: Theory, Process, Practice (11th ed.). Cengage.\nOsterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Wiley.\nRies, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business.\nTidd, J., & Bessant, J. (2020). Managing Innovation (7th ed.). Wiley.	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (16 PERTEMUAN)

No	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	**Sub-CPMK1 | Menjelaskan konsep, ruang lingkup, paradigma, dan peran kewirausahaan dalam penciptaan nilai.**	Menguraikan definisi dan perkembangan kewirausahaan; membedakan entrepreneur, intrapreneur, dan manajer; menjelaskan penciptaan nilai.	Ketepatan konsep dan relevansi contoh; kuis diagnostik dan diskusi.	Kuliah interaktif, diskusi kritis, dan telaah kasus [3x50 menit].	Membaca bahan ajar, forum diskusi, dan kuis LMS [3x60 menit].	Konsep dan paradigma kewirausahaan [Kuratko, 2020; Barringer & Ireland, 2019].	**4**
2	**Sub-CPMK2 | Menganalisis entrepreneurial mindset, kompetensi, dan kepemimpinan kewirausahaan.**	Menganalisis kompetensi entrepreneur, effectuation, kreativitas, toleransi risiko, dan kepemimpinan.	Kedalaman analisis dan refleksi; diskusi kasus dan refleksi individu.	Diskusi kasus dan refleksi terarah [3x50 menit].	Forum diskusi dan ulasan artikel [3x60 menit].	Entrepreneurial mindset, leadership, effectuation [Kuratko, 2020].	**4**
3	**Sub-CPMK3 | Mengidentifikasi peluang usaha berdasarkan analisis lingkungan dan kebutuhan pasar.**	Menggunakan PESTEL dan analisis tren; mengidentifikasi masalah pelanggan dan peluang penciptaan nilai.	Ketepatan identifikasi peluang dan dukungan data; tugas opportunity brief.	Workshop analisis lingkungan dan peluang [3x50 menit].	Riset sekunder dan unggah opportunity brief [3x60 menit].	Opportunity recognition, environmental scanning [Barringer & Ireland, 2019].	**5**
4	**Sub-CPMK4 | Memvalidasi peluang usaha melalui riset pasar dan pengujian asumsi pelanggan.**	Menentukan segmen pelanggan; merancang wawancara/survei; menganalisis hasil validasi kebutuhan.	Kualitas instrumen, data, dan interpretasi; laporan validasi.	Simulasi wawancara dan klinik riset [3x50 menit].	Pengumpulan data pelanggan dan laporan [3x60 menit].	Customer discovery, market validation [Blank, 2013].	**5**
5	**Sub-CPMK4 | Mengevaluasi proposisi**	Menyusun value proposition; menghubungkan masalah	Kesesuaian proposisi nilai dengan bukti pasar;	Workshop Value Proposition Canvas	Peer review dan penyempurnaan	Value Proposition Design [Osterwalder	**5**

	nilai dan kesesuaian solusi dengan kebutuhan pelanggan.	pelanggan, manfaat, dan solusi.	presentasi kanvas.	[3x50 menit].	kanvas [3x60 menit].	et al., 2014].	
6	**Sub-CPMK5 | Merancang model bisnis inovatif dan mengevaluasi alternatif penciptaan nilai.**	Menyusun Business Model Canvas; menganalisis segmen, saluran, sumber pendapatan, sumber daya, dan mitra.	Koherensi dan kelengkapan model bisnis; penilaian kanvas.	Workshop Business Model Canvas [3x50 menit].	Unggah model bisnis dan umpan balik [3x60 menit].	Business Model Generation [Osterwalder & Pigneur, 2010].	**5**
7	**Sub-CPMK6 | Merumuskan strategi inovasi dan transformasi digital dalam pengembangan usaha.**	Menganalisis inovasi produk/proses/model bisnis; memilih teknologi dan kanal digital yang relevan.	Relevansi inovasi dan dasar analisis; studi kasus.	Analisis kasus dan diskusi strategi digital [3x50 menit].	Telaah kasus dan rekomendasi digital [3x60 menit].	Innovation management, digital entrepreneurship [Tidd & Bessant, 2020].	**5**
8	**Evaluasi CPMK-1 dan CPMK-2 | Ujian Tengah Semester.**	Menganalisis konsep kewirausahaan, peluang, validasi pasar, proposisi nilai, dan model bisnis berdasarkan kasus.	Ketepatan konsep, kedalaman analisis, dan penggunaan bukti; ujian kasus/tertulis.	Ujian Tengah Semester [3x50 menit].	Ujian terstruktur melalui LMS [3x60 menit].	Materi pertemuan 1–7.	**20**
9	**Sub-CPMK7 | Mengevaluasi kelayakan usaha dari aspek pasar, teknis, organisasi, dan keuangan.**	Menyusun asumsi usaha; menilai kelayakan pasar, operasional, organisasi, dan keuangan.	Kelengkapan aspek dan konsistensi asumsi; tugas studi kelayakan.	Kuliah, latihan, dan diskusi kasus [3x50 menit].	Penyusunan ringkasan studi kelayakan [3x60 menit].	Business feasibility analysis [Barringer & Ireland, 2019].	**5**
10	**Sub-CPMK7 | Menganalisis kebutuhan sumber daya, proyeksi keuangan, dan alternatif pendanaan.**	Mengestimasi biaya dan pendapatan; menghitung arus kas dan BEP; membandingkan sumber pendanaan.	Akurasi perhitungan dan argumentasi; latihan analisis keuangan.	Latihan proyeksi keuangan [3x50 menit].	Penyusunan proyeksi dan kuis [3x60 menit].	Entrepreneurial finance and funding [Kuratko, 2020].	**5**
11	**Sub-CPMK8 | Merumuskan strategi pemasaran dan pertumbuhan usaha berbasis digital.**	Menentukan positioning, bauran pemasaran, kanal digital, indikator kinerja, dan akuisisi pelanggan.	Kesesuaian strategi dengan segmen dan tujuan; rancangan pemasaran.	Workshop strategi pemasaran [3x50 menit].	Analisis kanal digital dan rencana kampanye [3x60 menit].	Entrepreneurial marketing and digital channels.	**5**
12	**Sub-CPMK8 | Merancang**	Memetakan proses utama;	Kesesuaian proses dan	Simulasi operasi dan	Penyusunan peta	Operations,	**5**

	operasi, pengelolaan tim, dan kemitraan usaha.	menentukan kebutuhan SDM, mitra, rantai pasok, dan standar mutu.	sumber daya; peta proses bisnis.	diskusi kelompok [3x50 menit].	proses dan rencana sumber daya [3x60 menit].	entrepreneurial team, strategic partnership.	
13	**Sub-CPMK9 | Mengevaluasi risiko, etika profesional, tata kelola, dan keberlanjutan usaha.**	Mengidentifikasi risiko; merumuskan mitigasi; mengevaluasi etika, kepatuhan, dampak sosial dan lingkungan.	Kelengkapan risiko dan kualitas mitigasi; analisis kasus.	Pemetaan risiko dan diskusi dilema etika [3x50 menit].	Penyusunan risk register dan refleksi [3x60 menit].	Business ethics, governance, sustainability [Kuratko, 2020].	**5**
14	**Sub-CPMK9 | Merumuskan strategi pertumbuhan usaha yang adaptif, kolaboratif, dan inklusif.**	Mengevaluasi scale-up, kemitraan, replikasi, dan ekspansi dengan mempertimbangkan kapasitas organisasi.	Kelayakan strategi dan pertimbangan dampak; studi kasus.	Analisis kasus pertumbuhan dan diskusi strategis [3x50 menit].	Penyusunan strategi pertumbuhan [3x60 menit].	Growth strategy, scaling, strategic alliances.	**5**
15	**Sub-CPMK10 | Menyusun dan mempresentasikan rencana bisnis/inovasi usaha terintegrasi.**	Mengintegrasikan peluang, validasi, model bisnis, strategi, keuangan, risiko, etika, dan keberlanjutan.	Kualitas dokumen, integrasi analisis, dan kemampuan mempertahankan gagasan; proyek dan pitch.	Presentasi proyek dan panel umpan balik [3x50 menit].	Finalisasi dokumen dan unggah pitch deck [3x60 menit].	Business plan, venture pitch, dan integrasi materi.	**5**
16	**Evaluasi CPMK-1 s.d. CPMK-4 | Ujian Akhir Semester.**	Mempertahankan rencana bisnis dan menjawab pertanyaan kritis dengan dukungan teori, data, etika, dan pertimbangan keberlanjutan.	Kedalaman analisis, kelayakan rencana, tanggung jawab, dan komunikasi; ujian proyek/presentasi.	Ujian Akhir Semester/presentasi akhir [3x50 menit].	Ujian/presentasi terjadwal melalui LMS [3x60 menit].	Materi pertemuan 1–15 dan proyek akhir.	**10**

SISTEM PENILAIAN

Bobot CPMK

CPMK	Bobot (%)	Bukti Asesmen Utama
CPMK-1	15	Kuis, analisis konsep, dan opportunity brief.
CPMK-2	25	Laporan validasi peluang, proposisi nilai, dan model bisnis.
CPMK-3	30	Rancangan inovasi, strategi digital, pemasaran, operasi, dan keuangan.
CPMK-4	30	Proyek akhir, rencana implementasi, etika, keberlanjutan, dan presentasi.

Matriks CPL–CPMK

CPL / CPMK	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3	CPMK-4
CPL-1 Sikap dan Nilai	–	–	○	●
CPL-4 Keterampilan Khusus	●	●	●	●

Keterangan: ● kontribusi utama; ○ kontribusi pendukung; – tidak dipetakan secara langsung. CPL-1 terutama diukur melalui integritas, tanggung jawab, kepemimpinan, kolaborasi, dan keberlanjutan dalam rancangan serta presentasi proyek. CPL-4 diukur melalui analisis, evaluasi, perumusan, dan implementasi strategi kewirausahaan.

Logika Penentuan Skor

Komponen	Rumus / Ketentuan
Skor indikator	Skor diberikan berdasarkan tingkat ketercapaian indikator pada rubrik dengan rentang 0–100.
Nilai komponen	Skor komponen × bobot komponen.
Nilai CPMK	Akumulasi nilai seluruh asesmen yang dipetakan pada CPMK terkait.
Ketercapaian CPMK	CPMK dinyatakan tercapai apabila nilai akhir mencapai ambang batas yang ditetapkan Program Studi; rekomendasi awal ≥ 70.
Tindak lanjut	CPMK yang belum tercapai ditindaklanjuti melalui umpan balik, perbaikan tugas, pembelajaran remedial, atau penguatan materi.

Matriks CPL–CPMK–Sub-CPMK

CPL	CPMK	Sub-CPMK terkait
CPL-4	CPMK-1	Sub-CPMK 1, 2, dan 3
CPL-4	CPMK-2	Sub-CPMK 4 dan 5
CPL-4	CPMK-3	Sub-CPMK 6 dan 8
CPL-1 dan CPL-4	CPMK-4	Sub-CPMK 9 dan 10

RUBRIK PENILAIAN ANALITIK

Kriteria Penilaian	Bobot (%)	Skala Penilaian / Deskriptor			
		Sangat Baik (81-100)	**Baik (61-80)**	**Cukup (41-60)**	**Kurang (0-40)**
Validasi peluang dan penggunaan data	25	Peluang dirumuskan tajam; validasi didukung data pelanggan/pasar yang relevan dan analisis kritis.	Peluang relevan; data cukup; analisis memadai.	Peluang kurang fokus; data terbatas; analisis deskriptif.	Peluang tidak jelas dan tanpa bukti yang memadai.
Inovasi dan koherensi model bisnis	25	Proposisi nilai kuat; elemen model bisnis terintegrasi; inovasi dan diferensiasi jelas.	Model bisnis logis dan relevan; inovasi cukup terlihat.	Model bisnis belum konsisten; diferensiasi lemah.	Model bisnis tidak koheren atau tidak menjawab kebutuhan pasar.
Kelayakan dan strategi implementasi	20	Asumsi, proyeksi, sumber daya, operasi, dan mitigasi risiko realistis serta terukur.	Rencana implementasi cukup realistis dan sebagian besar terukur.	Beberapa asumsi dan aspek kelayakan belum didukung.	Rencana tidak realistis dan tidak menunjukkan kelayakan.
Etika, kepemimpinan, dan keberlanjutan	15	Menunjukkan integritas, tanggung jawab, kepemimpinan, kolaborasi, inklusivitas, dan integrasi keberlanjutan secara nyata.	Mempertimbangkan etika, tanggung jawab, kolaborasi, dan keberlanjutan secara memadai.	Aspek etika dan keberlanjutan disebut tetapi belum dioperasionalkan.	Mengabaikan aspek etika, tanggung jawab, dan keberlanjutan.
Komunikasi dan pertanggungjawaban akademik	15	Dokumen sistematis; presentasi meyakinkan; jawaban kritis berbasis data dan teori.	Dokumen dan presentasi jelas; jawaban cukup argumentatif.	Penyajian kurang sistematis; jawaban belum konsisten.	Tidak mampu menjelaskan atau mempertahankan rancangan.