



UNIVERSITAS  
INDONESIA

**Buku Rancangan Pembelajaran  
(BRP)**

**Mata Ajaran**

**Kewirausahaan Teknologi**

Tim Pengajar:

Dr. Akhmad Hidayatno, ST, MBT  
Arry Rahmawan Destyanto, ST, MT

## DAFTAR ISI

	hlm
DAFTAR ISI.....	2
DAFTAR ISI.....	2
1 INFORMASI UMUM.....	3
2 KOMPETENSI (CAPAIAN PEMBELAJARAN).....	4
2.1 Kompetensi (Capaian Pembelajaran Terminal).....	4
2.2 Sub-Kompetensi (Capaian Pembelajaran Penunjang).....	4
2.3 Bagan Alir Kompetensi.....	5
2.4 Jejaring Kompetensi Lulusan.....	6
3 BAHASAN DAN RUJUKAN.....	7
3.1 Kompetensi/Subkompetensi, Pokok Bahasan, Subpokok Bahasan, Estimasi Waktu, dan Rujukan.....	7
3.2 Daftar Rujukan.....	9
4 RANCANGAN TUGAS DAN LATIHAN.....	10
4.1 Tujuan Tugas (Kemampuan Akhir yang Diharapkan).....	10
4.2 Kriteria Penilaian.....	11
5 EVALUASI HASIL PEMBELAJARAN.....	12
5.1 Evaluasi Akhir.....	12
5.2 Assessment.....	12
5.3 Pedoman Kriteria Penilaian.....	12
6 SATUAN ACARA PENGAJARAN.....	14
6.1 Daftar Rujukan.....	17
7 LAMPIRAN.....	18
7.1 Contoh Soal Diskusi dalam Kelas.....	18
7.2 Ketentuan Lainnya.....	20
7.2.1 Sanksi.....	20
7.2.2 Ketentuan Lain Yang Perlu Diperhatikan.....	21

# BAB 1

## INFORMASI UMUM

1. Nama Program Studi : Teknik Industri
2. Nama Mata Kuliah : Kewirausahaan Teknologi
3. Kode Mata Kuliah : -
4. Semester ke- : 6
5. Jumlah SKS : 3 (tiga)
6. Metode Pembelajaran :  
Diskusi kelompok kecil (*small group discussion*); Pembelajaran kolaboratif (*collaborative learning*); Studi Kasus; *Problem Based Learning*
7. Mata Kuliah Prasyarat : --
8. Kuliah Prasyarat Untuk : --
9. Integrasi MA : --
10. Deskripsi Mata Kuliah :

Capaian pembelajaran dari mata ajaran ini adalah apabila dihadapkan pada sebuah dinamika perkembangan teknologi dan industri, mahasiswa mampu **merancang** sebuah rencana wirausaha yang berkelanjutan dengan bercirikan inovasi teknologi dan kemandirian yang berlandaskan etika. Ruang lingkup yang dibahas meliputi pembahasan mengenai prinsip – prinsip dasar kewirausahaan teknologi, mengembangkan rencana dan model bisnis teknologi, pengujian kelayakan rencana dan model bisnis, dan teknik menjalankan serta menumbuhkan perusahaan. Metode pengajaran yang diterapkan dalam mata ajaran ini adalah dengan menggunakan pembelajaran aktif seperti *collaborative learning*, *small group discussion*, studi kasus, dan simulasi lapangan. Bahasa pengantar dalam kelas yang digunakan adalah Bahasa Indonesia dengan bahasa yang digunakan dalam tugas dan ujian adalah Bahasa Inggris.

## **BAB 2**

### **KOMPETENSI (CAPAIAN PEMBELAJARAN)**

#### **MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN TEKNOLOGI**

##### **2.1 Kompetensi (Capaian Pembelajaran Terminal)**

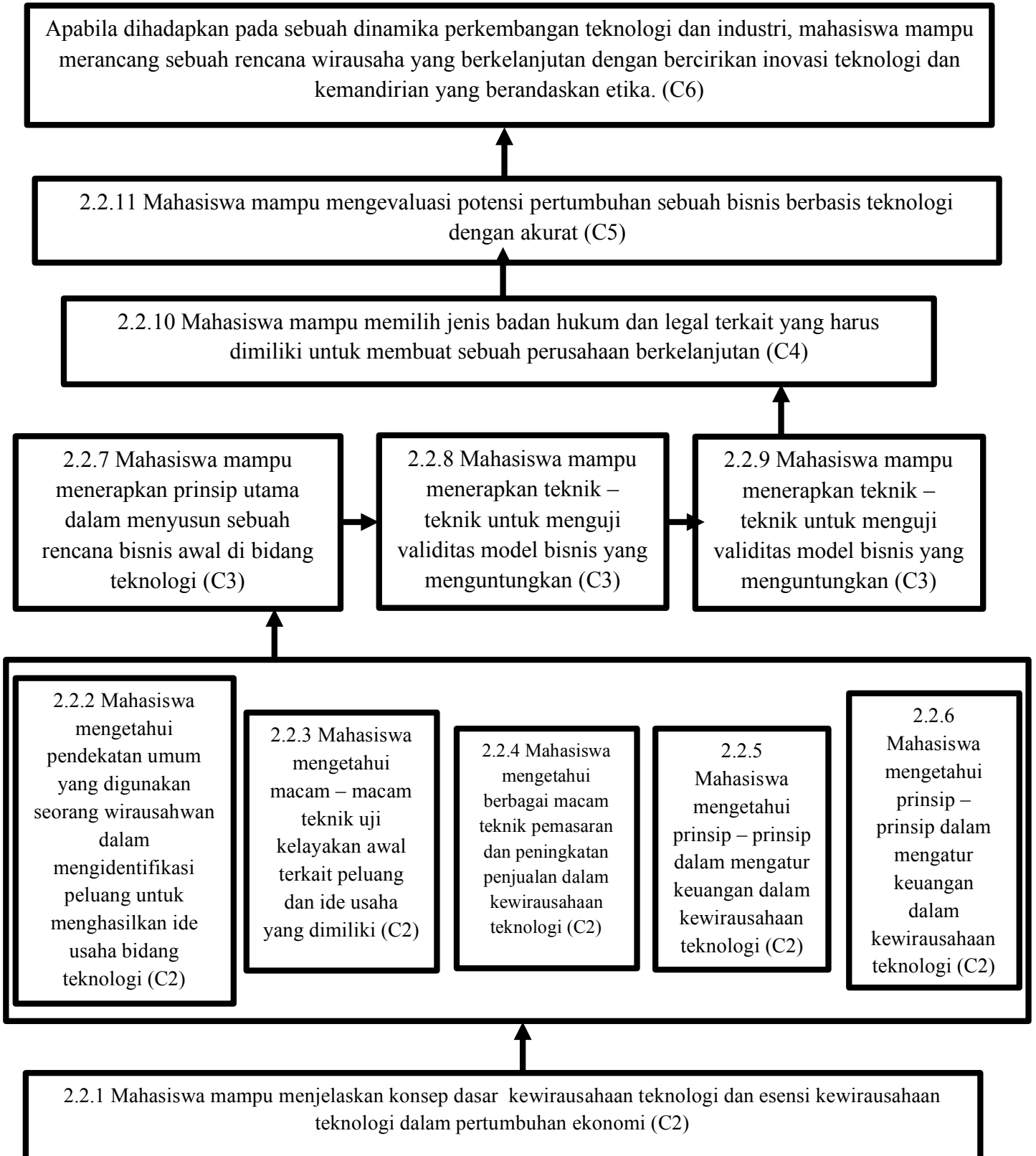
Setelah mengikuti perkuliahan:

Apabila dihadapkan pada sebuah dinamika perkembangan teknologi dan industri, mahasiswa mampu merancang sebuah rencana wirausaha yang berkelanjutan dengan bercirikan inovasi teknologi dan kemandirian yang berlandaskan etika. (C6)

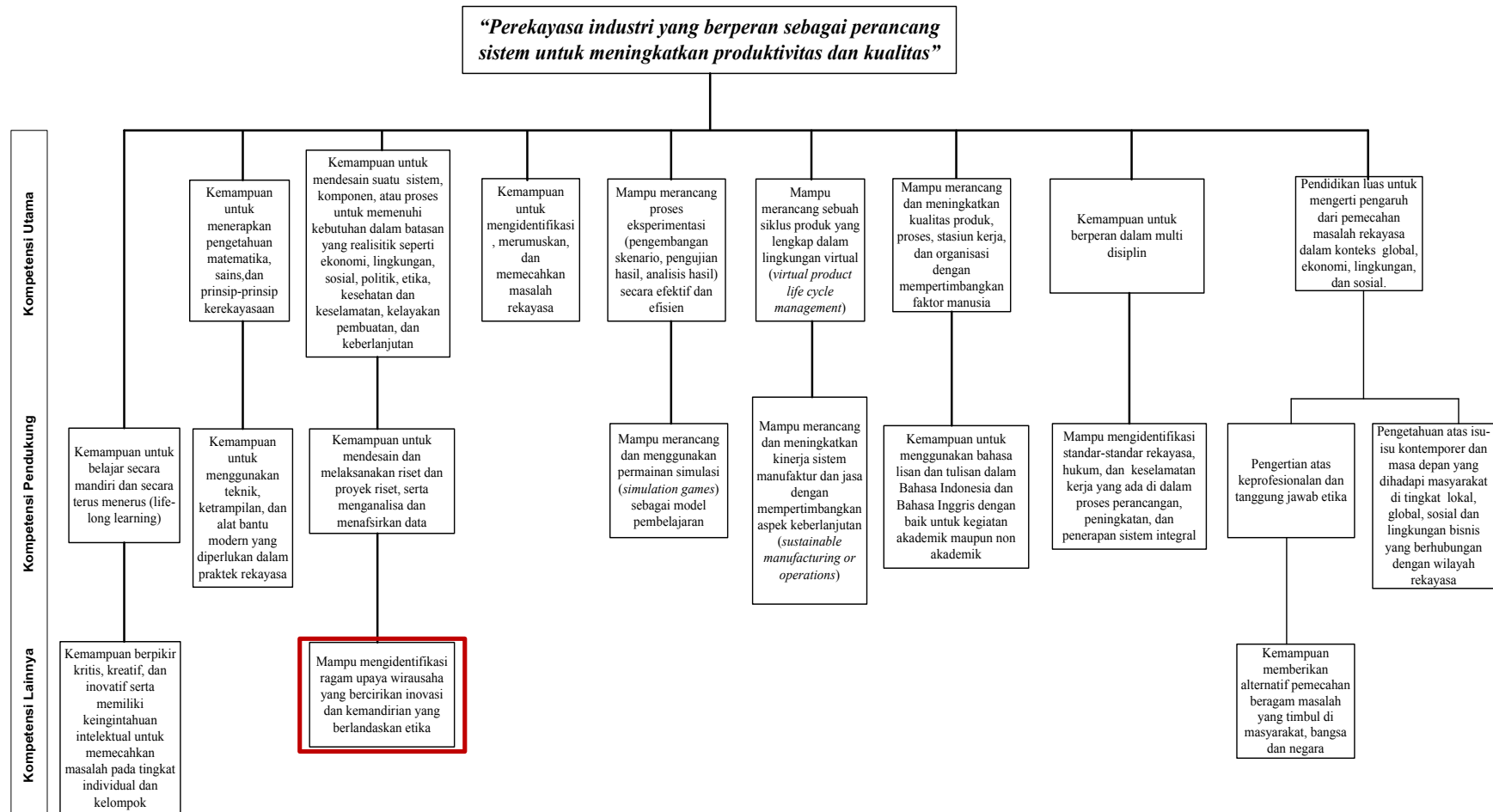
##### **2.2 Sub-Kompetensi (Capaian Pembelajaran Penunjang)**

- 2.2.1 Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar kewirausahaan teknologi dan esensi kewirausahaan teknologi dalam pertumbuhan ekonomi (C2)
- 2.2.2 Mahasiswa mengetahui pendekatan umum yang digunakan seorang wirausahwan dalam mengidentifikasi peluang untuk menghasilkan ide usaha bidang teknologi (C2)
- 2.2.3 Mahasiswa mengetahui macam – macam teknik uji kelayakan awal terkait peluang dan ide usaha yang dimiliki (C2)
- 2.2.4 Mahasiswa mengetahui berbagai macam teknik pemasaran dan peningkatan penjualan dalam kewirausahaan teknologi (C2)
- 2.2.5 Mahasiswa mengetahui prinsip – prinsip dalam mengatur keuangan (C2)
- 2.2.6 Mahasiswa mampu memilih model bisnis yang efektif untuk kondisi atau peluang kewirausahaan tertentu (C3)
- 2.2.7 Mahasiswa mampu menyusun sebuah rencana bisnis awal yang bergerak di bidang teknologi (C3)
- 2.2.8 Mahasiswa mampu menerapkan teknik – teknik untuk menguji validitas model bisnis yang menguntungkan (C3)
- 2.2.9 Mahasiswa mampu mengaplikasikan teknik inovasi pada model bisnis yang kurang atau tidak menguntungkan (C3)
- 2.2.10 Mahasiswa mampu menunjuk jenis badan hukum dan legal terkait yang harus dimiliki untuk membuat sebuah perusahaan berkelanjutan (C4)
- 2.2.11 Mahasiswa mampu mengevaluasi potensi pertumbuhan sebuah bisnis berbasis teknologi dengan akurat (C5)

### 2.3 Bagan Alir Kompetensi



## 2.4 Jejaring Kompetensi Lulusan



Gambar 1 Sasaran Kompetensi Lulusan Program Studi Teknik Industri FTUI yang Dituju Mata Kuliah Ini

## BAB 3

### BAHASAN DAN RUJUKAN

#### 3.1 Kompetensi/Subkompetensi, Pokok Bahasan, Subpokok Bahasan, Estimasi Waktu, dan Rujukan

Kompetensi/ Subkompetensi*	Pokok Bahasan	Subpokok Bahasan	Estimasi Waktu	Rujukan
2.2.1	Pengantar Kewirausahaan Teknologi	a. Pengenalan kewirausahaan teknologi b. Jenis - jenis Start-up Teknologi c. Kewirausahaan Teknologi & Kewirausahaan Digital	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 1 Buku 2, Bab 1
2.2.2	Identifikasi Peluang dan Ide Kewirausahaan Teknologi	a. Pola pikir <i>entrepreneur</i> b. Teknik untuk identifikasi peluang c. Teknik menghasilkan ide d. Teknik meningkatkan kreativitas	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 2 Buku 2, Bab 3
2.2.3	Analisa kelayakan Ide kewirausahaan teknologi (1)	a. Analisa kelayakan produk/ jasa b. Analisa kelayakan industri / target pasar c. Analisa kelayakan finansial	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 3 Buku 2, Bab 4
	Analisa kelayakan Ide kewirausahaan teknologi (2)	a. Analisa kelayakan organisasi b. Analisa industri dan kompetitor c. Tipe – tipe industri dalam bisnis teknologi	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 3 & 5 Buku 2, Bab 4
2.2.4	Pemasaran dan penjualan dalam kewirausahaan teknologi	a. Segmenting, Targeting, and Positioning b. 7P of entrepreneurship	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 11 Buku 2, Bab 8

Kompetensi/ Subkompetensi*	Pokok Bahasan	Subpokok Bahasan	Estimasi Waktu	Rujukan
		c. Digital and content marketing		
2.2.5	Manajemen keuangan dalam kewirausahaan teknologi	a. Strategi permodalan / <i>funding</i> untuk kewirausahaan teknologi b. Laporan keuangan c. Financial forecast d. Pro-forma financial statement	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 10 Buku 2, Bab 8
2.2.6	Model – model bisnis dalam kewirausahaan teknologi	a. Jenis – jenis model bisnis dalam kewirausahaan teknologi b. <i>Peer to peer business models</i> , subscription, licensing c. Business model swithing cost, continuity	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 4 Buku 2, Bab 4 Buku 3
2.2.7	Panduan pembuatan rencana bisnis kewirausahaan teknologi	a. Struktur rencana bisnis bidang teknologi b. Konsep keunggulan kompetitif c. Rencana stratejik organisasi d. Teknik pitching kepada investor	3 x 50 menit	Buku 2, bab 12
2.2.8	Validasi model bisnis dalam kewirausahaan teknologi	a. Business Model Validation b. Lean Startup Methods c. Customer development focus	3 x 50 menit	Buku 3



Kompetensi/ Subkompetensi*	Pokok Bahasan	Subpokok Bahasan	Estimasi Waktu	Rujukan
2.2.9	Inovasi model bisnis dalam kewirausahaan teknologi	a. Pertanyaan pemicu inovasi ("trigger" question) b. Napkin sketches c. Pemberian kendala ( <i>applying constraints</i> ) d. Business model prototyping	3 x 50 menit	Buku 2, Bab 16
2.2.10	Aspek legal dan properti intelektual dalam kewirausahaan teknologi	a. Etika dalam kewirausahaan teknologi b. Badan hukum dalam kewirausahaan teknologi c. Perlindungan kekayaan intelektual: Paten, Hak Cipta, Merk	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 7 & 12 Buku 2, Bab 2 & 3
2.2.11	Strategi pertumbuhan ( <i>growth strategy</i> ) dari bisnis berbasis teknologi	a. Konsep economies of scale, economies of scope, market leadership b. Strategi pertumbuhan internal c. Strategi pertumbuhan eksternal d. Ekspansi Bisnis	3 x 50 menit	Buku 1, Bab 13 & 14

### 3.2 Daftar Rujukan

1. Barringer, B. R., Ireland, R. D., 2016. *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures 5<sup>th</sup> Edition*. Pearson International
2. Scarborough, N. M., Cornwall, J. R., 2016. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management 8<sup>th</sup> Edition*. Pearson International.
3. Osterwalder, A., Pigneur, Y. 2010. *Business Model Generation*. Wiley.

## BAB 4

### RANCANGAN TUGAS DAN LATIHAN

#### 4.1 Tujuan Tugas (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)

Setelah mengerjakan tugas ini, apabila dihadapkan pada sebuah dinamika perkembangan teknologi dan industri, mahasiswa mampu merancang sebuah rencana wirausaha yang berkelanjutan dengan bercirikan inovasi teknologi dan kemandirian yang berlandaskan etika. (C6)

Tabel 2 Uraian Tugas yang Diberikan

Kompetensi / Sub-Kompetensi	Penugasan*	Ruang Lingkup	Cara Pengerjaan	Batas Waktu	Luaran Tugas yang Dihasilkan
2.2.2	Business Idea Generation	Menhasilkan ide bisnis kreatif bidang teknologi	<i>Take home assignment</i> individu	7 hari (1 pekan)	5 ide bisnis kewirausahaan teknologi
2.2.6	Pembuatan Model Bisnis	<i>Profitable business model</i> dalam kewirausahaan teknologi	Take home assignment individu	7 hari (1 pekan)	Laporan tertulis
2.2.7	Pembuatan Rencana Bisnis 1	Rencana bisnis awal, mencakup: identifikasi peluang, uji kelayakan ide, proyeksi keuangan, dan rencana model bisnis yang akan digunakan	Take home assignment berkelompok	7 hari (1 pekan)	Laporan tertulis

<b>Kompetensi / Sub-Kompetensi</b>	<b>Penugasan*</b>	<b>Ruang Lingkup</b>	<b>Cara Pengerjaan</b>	<b>Batas Waktu</b>	<b>Luaran Tugas yang Dihasilkan</b>
2.2.11	Pembuatan Rencana Bisnis 2	Rencana bisnis akhir, mencakup: validasi rencana bisnis 1, inovasi model bisnis, rencana pemilihan badan hukum dan perlindungan HKI, <i>growth strategy</i>	Take home assignment berkelompok	14 hari (2 pekan)	Laporan tertulis

#### **4.2 Kriteria Penilaian**

Nilai akhir tugas diberikan dengan kriteria penilaian sebagai berikut,

Untuk keluaran laporan tugas individu dan kelompok, kriteria yang dinilai mencakup: Mampu memberikan argumentasi berbasis keilmuan (30%), Mampu menghasilkan jawaban dengan alasan logis dan perhitungan yang akurat (30%), Mampu membuat laporan sesuai format yang berlaku (20%); Mampu membuat laporan sesuai dengan ejaan yang benar dan tidak memiliki kesalahan ketik (10%); Mampu menggunakan kaidah sitasi dan penggunaan referensi dengan baik (10%).

Untuk keluaran akhir, kriteria yang dinilai mencakup: Mampu memberikan informasi yang baru, penting, dan berkualitas dalam memecahkan masalah dengan tepat (30%); Mampu membuat laporan sesuai dengan kaidah sebagai berikut: sistematis, terstruktur, dan sesuai dengan format (30%); Mampu membuat argumentasi logis dan analisis yang mendalam dalam memecahkan masalah (20%); Mampu menggunakan landasan ilmiah dan kaidah sitasi yang baik (20%).

## BAB 5

### EVALUASI HASIL PEMBELAJARAN

#### 5.1 Evaluasi Akhir

Bentuk*	Instrumen	Frekuensi	Bobot (%)
Laporan Tugas Kelompok	Borang Penilaian	2	20
UTS	Tes Tertulis	1	30
UAS	Tes Tertulis	1	40
<b>Total</b>			<b>100</b>

#### 5.2 Assessment

Kompetensi	Ranah dan Tingkatan	Jenis Asesmen (Per Setiap Kompetensi)	Nilai Kelulusan
2.2.1 – 2.2.7	C2 (menjelaskan) C3 (menggunakan)	- In Class Quiz - In Class Case Study - UTS (Laporan)	Nilai minimal: 55
2.2.8 – 2.2.10	C3 (menggunakan) C4 (menunjuk)	- In Class Quiz - In Class Case Study	s.d.a.
2.2.11	C5 (memilih)	- UAS (Laporan + Presentasi)	s.d.a.

#### 5.3 Pedoman Kriteria Penilaian

Konversi nilai akhir mengikuti ketentuan konversi nilai yang berlaku di Universitas Indonesia sebagai berikut.

Nilai Angka	Nilai Huruf	Bobot
85—100	A	4,00
80—<85	A-	3,70
75—<80	B+	3,30
70—<75	B	3,00
65—<70	B-	2,70
60—<65	C+	2,30
55—<60	C	2,00
40—<50	D	1,00
<40	E	0,00

Pedoman kriteria objektif pada mata kuliah ini berbasis kepada rubrik. Rubrik dibuat detil karena ingin mencapai C5. Untuk dapat menilai kinerja mahasiswa secara objektif, berikut ini dibuat

rubrik penilaian dengan masing – masing standar kriteria. Rubrik ini juga dibagikan kepada mahasiswa agar dapat mengetahui kriteria apa yang dinilai dari tugas – tugas mereka.

**Table 1 Take Home Assignment Rubric**

<b>Criteria</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
<b>Demonstrated Knowledge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Shows complete understanding of the exercises</li> <li>Demonstrates full knowledge of the subject with explanations and elaboration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Shows substantial understanding of the exercises</li> <li>At ease with subject content</li> <li>Able to elaborate and explain to some degree</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Response shows some understanding of the exercises</li> <li>Uncomfortable with content</li> <li>Only basic concepts are demonstrated and interpreted</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Response shows a lack of understanding for the exercises</li> <li>No grasp of information</li> <li>No clear knowledge of subject matter</li> </ul>
<b>Requirements</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goes beyond the requirements of the exercise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Meets the requirements of the exercise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Does not meet the requirements of the exercise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fails to complete the exercise</li> </ul>
<b>Report Format</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Format is consistent throughout, including heading styles and captions</li> <li>Figures and tables are presented logically and reinforce the text</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Format is generally consistent, including heading styles and captions</li> <li>Figures and tables are neatly done and provide intended information</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mostly consistent format</li> <li>Figures and tables are legible, but not convincing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Work is illegible, format changes throughout, e.g., font type, size, etc.</li> <li>Figures and tables are sloppy and fail to provide intended information</li> </ul>
<b>Spelling and Grammar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negligible misspellings and grammatical errors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minor misspellings and grammatical errors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Several spelling and grammatical errors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Numerous spelling and grammatical errors</li> </ul>
<b>References</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reference section complete and comprehensive</li> <li>Consistent and logical referencing system</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minor inadequacies in references</li> <li>Consistent referencing system</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inadequate list of references or references in text</li> <li>Inconsistent or illogical referencing system</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No referencing system used</li> </ul>

**Table 2 Exam Questions**

<b>Criteria</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
<b>Demonstrated Knowledge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Shows complete understanding of the exercises</li> <li>Demonstrates full knowledge of the subject with explanations and elaboration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Shows substantial understanding of the exercises</li> <li>At ease with subject content</li> <li>Able to elaborate and explain to some degree</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Response shows some understanding of the exercises</li> <li>Uncomfortable with content</li> <li>Only basic concepts are demonstrated and interpreted</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Response shows a lack of understanding for the exercises</li> <li>No grasp of information</li> <li>No clear knowledge of subject matter</li> </ul>

## BAB 7

### SATUAN ACARA PENGAJARAN

Pertemuan ke-	Kompetensi / Sub-kompetensi	Aktivitas			Pokok Bahasan/ Subpokok Bahasan	Media Teknologi	Rujukan
		O (Orientasi)	L (Latihan)	U (Umpan Balik)			
1.	2.2.1	Pengantar dan penyampaian tata tertib	Ceramah interaktif; Small Group Discussion	Penjelasan; klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengenalan kewirausahaan teknologi</li> <li>• Jenis – jenis startup teknologi</li> <li>• Kewirausahaan teknologi &amp; digital</li> </ul>	Audio Visual Pertanyaan pemicu diskusi	Buku 1, Bab 1 Buku 2, Bab 1
2.	2.2.2	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Workshop idea generation</i>	Penjelasan dan klarifikasi; Tugas: 5 ide bisnis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pola pikir <i>entrepreneur</i></li> <li>• Teknik untuk identifikasi peluang</li> <li>• Teknik meningkatkan kreativitas</li> <li>• Teknik menghasilkan ide bisnis</li> </ul>	Audio Visual; Properti <i>Workshop</i> (ex: sticky notes, dll)	Buku 1, Bab 2 Buku 2, Bab 3
3.	2.2.3	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Think, Pair, Share</i> untuk seleksi ide	Penjelasan dan klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisa kelayakan produk / jasa</li> <li>• Analisa kelayakan industri / target pasar</li> <li>• Analisa kelayakan finansial</li> </ul>	Audio Visual	Buku 1, Bab 3 Buku 2, Bab 4

4.		Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Think, Pair, Share</i> untuk seleksi ide	Penjelasan & Klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisa kelayakan organisasi</li> <li>• Analisa industri dan kompetitor</li> <li>• Tipe – tipe industri dalam bisnis teknologi</li> </ul>	Audio Visual	Buku 1, Bab 3 & 5 Buku 2, Bab 4
5.	2.2.4	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Problem based learning</i>	Penjelasan & Klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Segmenting, Targeting, and Positioning</li> <li>• 7P of Marketing</li> <li>• Digital &amp; Content Marketing</li> </ul>	Audio Visual	Buku 1, Bab 11 Buku 2, Bab 8
6.	2.2.5	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Problem based learning</i>	Penjelasan & Klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi permodalan / funding untuk kewirausahaan teknologi</li> <li>• Laporan keuangan</li> <li>• <i>Financial forecast</i></li> <li>• <i>Pro-forma financial statement</i></li> </ul>	Audio Visual Excel/Spreadsheet	Buku 1, Bab 10 Buku 2, Bab 8
7.	2.2.6	Pengantar awal	Ceramah interaktif; <i>Problem based learning</i>	Penjelasan & klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jenis – jenis model bisnis dalam kewirausahaan teknologi</li> <li>• <i>Peer to peer business model</i>, subscription, licensing, 2-sided market</li> <li>• <i>Business model switching cost, continuity, protection</i></li> </ul>	Audio visual	Buku 1, Bab 4 Buku 2, Bab 4 Buku 3
8.	2.2.7	Pengantar awal	Ceramah interaktif	Tanya jawab;	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktur rencana bisnis bidang teknologi</li> <li>• Konsep keunggulan kompetitif</li> </ul>	Audio visual	Buku 2, Bab 12

				Pemberian Soal UAS ( <i>Take home assignment</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rencana stratejik organisasi</li> <li>• Teknik <i>pitching</i> kepada investor</li> </ul>		
9.	2.2.8	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Workshop lean startup</i>	Penjelasan & Klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Business model validation</li> <li>• Lean startup methods</li> <li>• Customer development focus</li> </ul>	Audio Visual Properti workshop	Buku 3
10.	2.2.9	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Workshop Business Model Innovation</i>	Penjelasan & Klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertanyaan pemicu inovasi ("<i>trigger</i>" question)</li> <li>• Napkin Sketches</li> <li>• Pemberian kendala (<i>applying constraints</i>)</li> <li>• Business model prototyping</li> </ul>	Audio Visual Properti <i>Workshop</i>	Buku 2, Bab 16 Buku 3
11.	2.2.10	Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Problem based learning</i>	Penjelasan & klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etika dalam kewirausahaan teknologi</li> <li>• Badan hukum dan praktik legal dalam kewirausahaan teknologi</li> </ul>	Audio Visual Soal PBL	Buku 1, Bab 7 Buku 2, Bab 2
12.		Penjelasan awal	Ceramah interaktif; <i>Problem based learning</i>	Penjelasan dan klarifikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Macam – macam perlindungan hak kekayaan intelektual: hak cipta, paten, merek dagang</li> </ul>	Audio Visual Soal PBL	Buku 1, Bab 12 Buku 2, Bab 3



13.	2.2.11	Penjelasan awal	Ceramah interaktif	Klarifikasi dan umpan balik; Tugas: pemberian tugas UAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economies of scale; economies of scope, market leadership</li> <li>• Strategi pertumbuhan internal</li> <li>• Strategi pertumbuhan eksternal</li> <li>• Ekspansi bisnis</li> </ul>	Audio Visual Excel	Buku 2, Bab 16
14.		Penjelasan awal	Pengumpulan tugas UAS	Penutupan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rencana bisnis akhir yang telah divalidasi melalui kaidah ilmiah yang sistematis</li> </ul>	Audio visual	

## 6.1 Daftar Rujukan

1. Barringer, B. R., Ireland, R. D., 2016. *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures 5<sup>th</sup> Edition*. Pearson International
2. Scarborough, N. M., Cornwall, J. R., 2016. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management 8<sup>th</sup> Edition*. Pearson International
3. Osterwalder, A., Pigneur, Y. 2010. *Business Model Generation*. Wiley.

## 7 LAMPIRAN

### 7.1 Contoh Soal Diskusi dalam Kelas

#### a) In Class Assignment 1 – Creative Thinking

A major maker of breakfast cereals was about to introduce a new multigrain cereal. Its principal selling point is that it features “three great tastes” in every bowl: corn, rice, and wheat. Because a cereal’s name is an integral part of its marketing campaign, the company hired a costly consulting firm to come up with the right name for the new product. The consulting firm tackled the job using “a combination of structural linguistics and personal creativity.” One year and many dollars later, the consulting firm gave its recommendation. Take 20 minutes to list names that you think would be appropriate for this cereal. Make brief notes about why you think each name is appropriate. Your professor may choose to prepare a list of names from all the members of your class and may take a vote to determine the “winner.”

#### b) In Class Assignment 2 – Business Model *Problem Based Learning*

##### *Peer-to-peer Business Models: Good for Some, Not So Good for Others*

Peer-to-Peer business models are hot. Airbnb, Uber, and Lyft, three of the most successful firms in the peer-to-peer business model space, are growing and are worth hundreds of millions of dollars. Peer-to-peer businesses act as matchmaker between individuals with a service to offer and others who want the service. Airbnb, for example, matches people who are looking for a place to stay (for a day or two or longer) with people who have an extra room that they’re willing to rent. Relying to some degree on smartphone technology’s capabilities, Lyft and Uber match people who need a ride with people who are willing to provide rides. The success of Airbnb, Uber, Lyft, and others has captured the attention of investors, who are generally bullish on the peer-to-peer concept. Sam Altman, president of Y Combinator, a start-up accelerator, was quoted in a *Wall Street Journal* article saying “We’re bullish on the sharing economy (a catchall term for peer-to-peer businesses), and we’ll definitely make more investment in it.”

Despite the promise of the peer-to-peer business model, several high-profile peer-to-peer business have failed. The failures include BlackJet, a service that matched the owners of private jets with people who wanted a seat on a private jet for a trip, Ridejoy, a car-pooling service, and neighborrow.com, a service that allowed people to list household items for rent, such as vacuum cleaners, tools, and food mixers. So, what went wrong? On the surface, BlackJet, Ridejoy, and neighborrow.com seem very similar to Airbnb, Uber, and Lyft in that they matched people wanting a particular service with someone willing to offer it.

BlackJet’s basic premise was that once a person joined the service, s/he could book a seat on a private jet within minutes for a ride to a desired location. The idea was

that BlackJet would sign up a large number of owners of private jets, who would let BlackJet know when they were making a trip. If a seat was open on the jet, it would be made available to a BlackJet member who was looking for a ride to the same destination. For those seeking rides, BlackJet charged a \$2,500 yearly membership fee and up to \$4,000 per ride. As it turned out, there just weren't enough people willing to pay that stiff of a fee for the service. In addition, a private jet ride isn't something people need frequently, so BlackJet wasn't an option that was foremost on people's minds. "If you have to reacquire the customer every six months, they'll forget you," said Howard Morgan, co-founder of first Round Capital, in the same *Wall Street Journal* article mentioned above. Further compounding BlackJet's challenge, there are readily available substitutes for BlackJet's service. Anyone can book a first-class seat on an airline and ride in relative luxury, without having to pay a yearly membership fee. BlackJet closed in late 2013, after only about a year in service.

Ridejoy was a carpooling service that focused on connecting people that wanted to share rides for long distances, such as Los Angeles to San Francisco. Lyft and Uber, mentioned earlier, focus on short rides. Ridejoy experienced early success. During its first year, 2011, its user base grew about 30 percent a month, with more than 25,000 drivers signed up and an estimated 10,000 rides completed. But it didn't grow fast enough to satisfy its investors. In addition, it had competition from free alternatives, such as carpooling forums on college websites. Also, some riders started cutting Ridejoy out once they got to know one another. Instead of paying Ridejoy its 10 percent transaction fee for a trip from Portland to San Francisco, for example, the car owner and riders would just exchange cash among each other instead of paying by credit card on Ridejoy's website or mobile app. Ridejoy shut down in the summer of 2013, returning about half of its funding to its investors.

neighborrow.com would let people list household items for rent, such as vacuum cleaners, cameras, tools, and electronics. The idea was that if you only use a power saw or a high-end camera once or twice a year, why buy one if your next-door neighbor has exactly what you need and would be willing to rent it to you for a modest fee. The site got plenty of publicity when it launched, including a story in *USA Today* and a spot on NBC's early morning program, the *Today Show*. It also had thousands of people sign up and list their items. The problem: very few people actually used the service. What the company eventually found is that people don't like borrowing things. In addition, borrowing an item such as a power drill isn't typically an urgent need, so people didn't tend to think "oh, I could get that through neighborrow.com." Although they may have read about the company in *USA Today* or seen it featured on television, they soon forgot about the service. neighborrow.com folded in 2011, after a five-year run.

## Trigger Question:

1. Prior to launching their firms, how could BlackJet, Ridejoy, and neighborrow.com have better anticipated the issues that ultimately caused them to fail?
2. In regard to putting together an effective business model, what can other peer-to-peer business model start-ups learn from the failures of BlackJet, Ridejoy, and neighborrow.com?
3. Spend some time looking at lyft, one of the successful peer-to-peer business model companies mentioned in this feature. Why do you think lyft has been successful while BlackJet, Ridejoy, and neighborrow.com failed?
4. What role do you think the industry that a start-up is in plays in its success or failure as a peer-to-peer business? Are some industries more receptive to peer-to-peer business model start-ups than others? Explain your answers.

## 7.2 Ketentuan Lainnya

### 7.2.1 Sanksi

1. Mahasiswa wajib menghadiri setiap pertemuan, kecuali dengan ijin khusus. Jumlah kehadiran minimal adalah 75% dari total kehadiran sebelum ujian tertulis (UTS & UAS) diselenggarakan. Bagi yang tidak memenuhi syarat tersebut tidak akan dibolehkan mengikuti ujian tertulis.
2. Mahasiswa wajib menyelesaikan semua tugas dan evaluasi yang diberikan dengan tepat waktu. Bagi yang lalai akan mendapatkan sanksi berupa pengurangan nilai.
3. Mahasiswa tidak diizinkan masuk ke dalam ruangan pertemuan bila terlambat, kecuali dengan kondisi tertentu mendapatkan ijin dari pengajar.
4. Mahasiswa yang melanggar kerapihan berpakaian (memakai sandal dan kaos) tidak akan dibolehkan mengikuti perkuliahan atau ujian sebelum memenuhi syarat kerapihan berpakaian tersebut.

### 7.2.2 Ketentuan Lain Yang Perlu Diperhatikan

1. Mahasiswa berada dalam kelompok kecil dan kelompok besarnya masing-masing setiap kali pertemuan berlangsung
2. Mahasiswa bertanggung jawab atas kehadirannya dalam setiap pertemuan
3. Mahasiswa mengenakan pakaian yang rapih dan sopan (dilarang memakai sandal dan kaos tanpa kerah) setiap kali pertemuan berlangsung
4. Catatan untuk Tugas dan Pengumpulannya
  - Tugas yang memiliki batasan kata, biasanya tidak termasuk kata dalam ilustrasi (gambar) atau tabel, setiap tugas konfirmasi ke dosen/fasilitator
  - Penalti akan diberikan mencakup: (1) Kelebihan huruf mencapai kurang atau lebih dari 10% - mengurangi point anda dalam skala 100 = -10, (2) Keterlambatan pengumpulan tugas dari waktu yang ditentukan - mengurangi point anda dalam skala 100 = -15, dan penambahan -5 point setiap 2 jam keterlambatan dengan maksimal -15 point (> 6 jam)
  - Struktur halaman dalam tugas berbentuk paper adalah halaman judul, halaman nilai tugas (terlampir dalam SAP ini), halaman penilaian peer group (untuk tugas kelompok), dan dilanjutkan dg struktur halaman dari tugas anda.
  - Tugas dalam bentuk Paper, harus berformat Landscape, Kertas A4, menggunakan huruf dengan yang **setara** dg Times New Roman ukuran 11 pt, boleh dibagi menjadi 2 kolom atau 1 kolom terserah anda, wajib berhalaman dan menggunakan daftar isi, binding (jepret) pada sisi atas. Layout dan format adalah formal professional. Format ini adalah standard kecuali diminta berbeda oleh fasilitator kelas, dan sebaiknya anda tanyakan ketika tugas diberikan (terutama jika 1 kelas dikelola oleh beberapa dosen)
  - Tugas yang diminta fasilitator untuk dikirimkan via email, harap dikirimkan dengan kondisi *compressed* zip format, dengan format:
    - Tugas individu: nama\_npm\_kelas\_topiktugas\_thnkuliah.zip (contoh: sikumis\_0100101\_kelaspolitik\_ayobenahijakarta\_2007.zip)
    - Tugas kelompok: namakelompok\_nourutkelompok\_topiktugas\_tahun-kuliah.zip (contoh: kelompokheroes\_01\_kelaspolitik\_ayobersamajakarta\_2007.zip)
  - Pengumpulan tugas via email biasanya mengakibatkan mailbox menjadi cepat penuh seandainya para peserta kebanyakan memiliki besaran file yang besar, jadi perhatikan dateline dan hourline (misalnya Kamis, pukul 00.00) dan usahakan lebih awal lebih baik
  - Gunakan aplikasi yang bisa mengecilkan file-file office menjadi kecil (misalnya NXPowerlite untuk mengecilkan file-file presentasi powerpoint)
5. Jika Tugas mengacu untuk mendownload dari website [systems.ie.ui.ac.id](http://systems.ie.ui.ac.id) maka usernamenya dan passwords akan didistribusikan via email atau kelas, dan berubah pada setiap awal semester.