

**RENCANA PROGRAM DAN
KEGIATAN PEMBELAJARAN SEMESTER
(RPKPS)**

SEMESTER GASAL 2026/2027



Teknik Pengelolaan dan Pemeliharaan Infrastruktur Sipil (TPPIS)

Departemen Teknik Sipil

Ide dan Kewirausahaan

SVIS214302 / 2

Tim Pengampu:

Nur Budi Susanto, S.T., M.Sc. (NBS)

Lava Himawan, ST., MT. (LAV)

**UNIVERSITAS GADJAH
MADA SEKOLAH VOKASI
2026**

	Universitas Gadjah Mada Sekolah Voksi Departemen Teknik Sipil/Teknik Pengelolaan dan Pemeliharaan Infrastruktur Sipil Semester Gasal 2026/2027					Kode Dokumen:
						
RENCANA PROGRAM DAN KEGIATAN PEMBELAJARAN SEMESTER (RPKPS)						
Kode Mata Kuliah	Nama Mata Kuliah	Bobot (sks)		Semester	Status Mata Kuliah	Mata Kuliah Prasyarat
SVIS214302	Konstruksi Baja	T: 2	P: 0	4	Wajib	Tidak ada
Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah ini didesain agar mahasiswa memiliki pengetahuan, sikap, dan keterampilan dasar dalam mengidentifikasi peluang usaha, merumuskan ide bisnis yang kreatif dan inovatif, serta menyusun perencanaan bisnis yang terstruktur. Materi pembelajaran mencakup pemahaman konsep dasar dan mindset kewirausahaan, metode Design Thinking untuk penyelesaian masalah (problem-solution fit), perancangan model bisnis menggunakan kerangka kerja Business Model Canvas (BMC), analisis kelayakan usaha sederhana (aspek pemasaran, operasional, dan keuangan), serta teknik penyusunan pitch deck dan presentasi bisnis (pitching) secara efektif kepada pemangku kepentingan (investor/partners). Aktivitas dilaksanakan di kelas dengan pendekatan active learning, diskusi kelompok, dan case-based/project-based learning. Mahasiswa berperan aktif dalam berdiskusi dan berkolaborasi dalam kelompok, sementara dosen bertindak sebagai narasumber, fasilitator, dan mentor.					
Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) yang Dibebankan pada MK	B	Kemampuan untuk mengaplikasikan sains dasar dan sains rekayasa sipil dalam konsep pengelolaan dan pemeliharaan infrastruktur sipil.				
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	Setelah menyelesaikan pembelajaran mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan mampu:					
	CPMK1	Menjelaskan konsep dasar kewirausahaan, motivasi berwirausaha, serta mengidentifikasi karakteristik dan etika seorang wirausaha sukses. [B]				
	CPMK2	Mengidentifikasi peluang usaha baru di lingkungan sekitar, menerapkan pendekatan Design Thinking untuk merumuskan ide bisnis yang berorientasi pada pemecahan masalah riil masyarakat. [B]				
	CPMK3	Menyusun model bisnis yang komprehensif, logis, dan koheren menggunakan kerangka kerja Business Model Canvas (BMC). [B]				
	CPMK4	Menganalisis kelayakan usaha sederhana yang meliputi aspek operasional, pemasaran, manajemen tim, serta menyusun proyeksi keuangan dasar (HPP, BEP, laba-rugi sederhana). [B]				
	CPMK5	Menyusun dokumen presentasi bisnis (pitch deck) yang menarik dan mempraktikkan teknik komunikasi bisnis (pitching) di hadapan publik/investor secara persuasif. [B]				
Kaitan CPMK dengan Materi dan Bentuk Pembelajaran, serta Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran		Bentuk Pembelajaran	Alokasi Waktu	Dosen
	CPMK1	Konsep dasar kewirausahaan; Mindset wirausaha; Identifikasi karakter dan etika wirausaha.		Kuliah interaktif, diskusi	2 pertemuan, yaitu a. 2x2x50 menit kelas/ sinkron b. 2x2x60 menit tugas terstruktur c. 2x2x60 menit tugas mandiri	NBS
	CPMK2	Identifikasi peluang pasar; Pengenalan Design Thinking (Empathize, Define, Ideate); Formulasi solusi produk/jasa		Kuliah interaktif, diskusi	2 pertemuan, yaitu a. 2x2x50 menit kelas/ sinkron	NBS

		inovatif (Value Proposition Canvas).		b. 2x2x60 menit tugas terstruktur c. 2x2x60 menit tugas mandiri				
	CPMK3	Analisis industri & kompetitor; Validasi pasar & rancangan Minimum Viable Product (MVP).	Kuliah interaktif, diskusi	3 pertemuan, yaitu a. 3x2x50 menit kelas/ sinkron b. 3x2x60 menit tugas terstruktur c. 3x2x60 menit tugas mandiri	NBS			
	UTS/Hasil Tugas Project/Hasil Analisis Kasus							
	CPMK4	Pengenalan 9 Blok Business Model Canvas (BMC); Penyusunan dan integrasi antarblok dalam BMC kelompok.	Kuliah interaktif, diskusi	2 pertemuan, yaitu a. 2x2x50 menit kelas/ sinkron b. 2x2x60 menit tugas terstruktur c. 2x2x60 menit tugas mandiri	LAV			
	CPMK5	Aspek operasional dan organisasi tim bisnis; Analisis kelayakan finansial dasar (proyeksi keuangan, BEP, laba-rugi sederhana).	Kuliah interaktif, diskusi	2 pertemuan, yaitu a. 2x2x50 menit kelas/ sinkron b. 2x2x60 menit tugas terstruktur c. 2x2x60 menit tugas mandiri	LAV			
	CPMK5	Teknik menyusun Pitch Deck standar; Komunikasi bisnis & Elevator Pitch; Simulasi pitching dan expo mini ide bisnis.	Kuliah interaktif, diskusi	3 pertemuan, yaitu a. 3x2x50 menit kelas/ sinkron b. 3x2x60 menit tugas terstruktur c. 3x2x60 menit tugas mandiri	LAV			
UAS/ Hasil Tugas Project/Hasil Analisis Kasus								
Metode Pembelajaran	TCL (Teacher Centered Learning); CBL (Case Based Learning); Diskusi							
Pengalaman Belajar Mahasiswa	Pada saat kuliah: aktif berdiskusi terkait materi kuliah dan kasus Pada saat tugas terstruktur dan tugas mandiri: a. Belajar berkelompok b. Mengerjakan tugas mandiri c. Mengerjakan tugas kasus mandiri							
Akses Media Pembelajaran/ LMS dan Persentase Luring & Daring	simaster.ugm.ac.id Luring: 100% Daring : 0%							
Metode Penilaian dan	Basis Evaluasi	Komponen Evaluasi	Bobot	CPMK 1	CPMK 2	CPMK 3	CPMK 4	CPMK 5

Keselarasan dengan CPMK	A. Aktivitas Partisipatif ^{*)}	(Tugas/Prese ntasi/Respon si, dsb)	10%	2%	2%	2%	2%	2%
	B. Hasil <i>Project</i> /Hasil Studi Kasus/Hasil PBL ^{*)}	(Laporan/UTS/ UAS, dsb)						
	C. Kognitif	<i>Skill-based Assessment</i> (SBA)						
		Tugas						
		Kuis	10%	2%	2%	2%	2%	2%
		UTS (soal mencakup kasus riil)	40%	10%	10%	20%		
		UAS soal mencakup kasus riil)	40%				20%	20%
	Total		100%					
*) dapat diperoleh juga dari UTS atau UAS yang merupakan hasil dari aktivitas partisipatif atau hasil <i>project</i> /studi kasus. Sesuai IKU 7, jumlah persentase aktivitas partisipatif dan hasil <i>project</i> /studi kasus/hasil PBL adalah minimal 50%.								
Daftar Referensi	<p>Utama:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). Entrepreneurship (11th ed.). McGraw-Hill Education. 2. Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2018). Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management (9th ed.). Pearson. 3. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. John Wiley & Sons. 4. Ries, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business. 5. Blank, S., & Dorf, B. (2020). The Startup Owner's Manual. John Wiley & Sons. 							
Nama Dosen Pengampu (<i>Team Teaching</i>)	Nur Budi Susanto Lava Himawan							
Otorisasi	Tanggal Penyusunan	Koordinator Mata Kuliah		Koordinator Bidang Keahlian (Jika Ada)		Ketua Program Studi		
	8 Agustus 2023	Nur Budi Susanto		Heru Budi Utomo		Devi Oktaviana Latif		

RENCANA KEGIATAN PEMBELAJARAN MINGGUAN (RKPM)

Minggu Ke-	Sub-CPMK	Metode Penilaian: Indikator	Metode Penilaian: Komponen	Metode Penilaian: Bobot (%)	Bahan Kajian (Materi)	Metode Pembelajaran	Beban Waktu	Pengalaman Belajar	Media Pembelajaran	Pustaka & Sumber
1	Mampu menjelaskan konsep dasar kewirausahaan dan urgensi wirausaha bagi pembangunan ekonomi nasional	Ketepatan menjelaskan definisi wirausaha, sejarah, serta perannya dalam ekonomi makro	Kuis 1 & Keaktifan diskusi	1%	Pengantar kewirausahaan; Definisi & sejarah wirausaha; Peran wirausaha dalam pembangunan ekonomi.	Kuliah interaktif, diskusi kelas	2x50 menit	Mendengarkan paparan, curah pendapat mengenai sosok wirausaha nasional, berdiskusi aktif	LCD, slide, papan tulis	Referensi Utama 1 & 2
2	Mampu mengidentifikasi karakteristik, etika wirausaha, serta melakukan penilaian mandiri terhadap potensi wirausaha diri	Ketepatan menjelaskan profil karakter wirausaha sukses, etika dalam bisnis, serta hasil analisis SWOT diri	Keaktifan diskusi kelompok	1%	Mindset wirausaha; Karakteristik sukses wirausaha (kreativitas, berani mengambil risiko, integritas); Etika bisnis; Analisis potensi diri.	Kuliah interaktif, diskusi kelompok	2x50 menit	Melakukan asesmen mandiri potensi wirausaha, diskusi kelompok mengenai studi kasus etika bisnis	LCD, slide, lembar tes karakter	Referensi Utama 1 & 2
3	Mampu menerapkan tahapan Design Thinking awal (Empathize dan Define) untuk merumuskan masalah riil di masyarakat	Ketepatan memetakan masalah pengguna menggunakan Empathy Map & merumuskan pernyataan masalah (Problem Statement)	Penilaian tugas kelompok 1	2%	Metode Design Thinking: Tahapan Empathize (observasi, wawancara pengguna) & Define (merumuskan Problem Statement menggunakan Empathy Map).	Kuliah interaktif, studi kasus, kerja kelompok	2x50 menit	Melakukan simulasi wawancara pengguna secara berkelompok, menyusun Empathy Map	LCD, lembar kerja Empathy Map	Referensi Utama 2 & 4
4	Mampu melakukan tahapan Ideate dan menyusun solusi bisnis yang selaras menggunakan Value Proposition Canvas (VPC)	Ketepatan merumuskan alternatif solusi kreatif & menyelaraskannya dengan profil konsumen pada VPC	Penilaian tugas kelompok 2	2%	Metode Design Thinking: Tahapan Ideate (teknik curah ide); Pengenalan Value Proposition Canvas (Customer Profile vs Value Map); Keselarasan solusi-masalah.	Kuliah interaktif, diskusi kelompok	2x50 menit	Melakukan diskusi curah ide solusi secara kreatif, mengisi lembar kerja Value Proposition Canvas	LCD, cetakan VPC, sticky notes	Referensi Utama 2 & 3

Minggu Ke-	Sub-CPMK	Metode Penilaian: Indikator	Metode Penilaian: Komponen	Metode Penilaian: Bobot (%)	Bahan Kajian (Materi)	Metode Pembelajaran	Beban Waktu	Pengalaman Belajar	Media Pembelajaran	Pustaka & Sumber
5	Mampu melakukan analisis industri, pemetaan kompetitor, dan mengidentifikasi keunikan ide bisnis (Unique Selling Proposition)	Ketepatan memetakan kompetitor langsung & tidak langsung serta merumuskan keunggulan bersaing ide bisnis	Penilaian tugas kelompok 3	2%	Riset pasar sekunder; Analisis industri; Pemetaan kompetitor (Competitor Matrix); Penentuan Unique Selling Proposition (USP).	Kuliah interaktif, riset mandiri terbimbing	2x50 menit	Melakukan penelusuran daring kompetitor bisnis sejenis, menyusun tabel perbandingan keunggulan	LCD, matriks kompetitor, komputer	Referensi Utama 1 & 3
6	Mampu mengevaluasi posisi ide bisnis menggunakan analisis SWOT yang logis dan komprehensif	Ketepatan menyusun matriks SWOT serta merumuskan strategi ofensif & defensif yang relevan	Keaktifan diskusi kelompok	1%	Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats); Formulasi strategi penggabungan matriks SWOT (SO, WO, ST, WT).	Kuliah interaktif, analisis kasus	2x50 menit	Menyusun dan mendiskusikan matriks SWOT kelompok untuk ide bisnis yang diusulkan	LCD, papan tulis	Referensi Utama 1 & 2
7	Mampu merancang konsep Minimum Viable Product (MVP) sederhana dan merencanakan metode validasi pasar awal	Kesesuaian rancangan MVP dengan kebutuhan fitur minimal & kejelasan skenario tes umpan balik pasar	Penilaian laporan kemajuan (UTS)	1%	Konsep Minimum Viable Product (MVP); Bentuk-bentuk MVP (landing page, mockup, wireframe); Penyusunan kuesioner & matriks validasi pasar.	Kuliah interaktif, asistensi kelompok	2x50 menit	Membuat draf visual MVP (mockup produk/jasa) & menyusun lembar panduan wawancara umpan balik	LCD, contoh draf MVP	Referensi Utama 4 & 5
-	UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)	Kesesuaian format, kedalaman analisis masalah, ketepatan solusi, kelayakan ide awal, dan keabsahan data validasi pasar	Laporan Proposal Bisnis Awal & Dokumentasi Validasi Pasar (Kelompok)	40%	Evaluasi Tengah Semester: Review Kritis Proposal Ide Usaha & Hasil Pengujian MVP Awal	Presentasi & Ujian Tertulis/Kasus	2x50 menit	Mempresentasikan draf proposal bisnis dan menjawab pertanyaan penguji secara komprehensif	LCD, materi presentasi kelompok	Semua referensi terkait
8	Mampu menjelaskan dan mendesain kerangka dasar 9 blok	Ketepatan menjelaskan pengertian dan relasi	Kuis 2 & Keaktifan diskusi	1%	Pengenalan Business Model Canvas (BMC); Penjelasan mendalam	Kuliah interaktif,	2x50 menit	Mengisi kanvas model bisnis awal kelompok di atas	LCD, cetakan kanvas BMC	Referensi Utama 3 & 5

Minggu Ke-	Sub-CPMK	Metode Penilaian: Indikator	Metode Penilaian: Komponen	Metode Penilaian: Bobot (%)	Bahan Kajian (Materi)	Metode Pembelajaran	Beban Waktu	Pengalaman Belajar	Media Pembelajaran	Pustaka & Sumber
	Business Model Canvas (BMC) untuk ide bisnis kelompok	fungsi logis antarblok dalam BMC			sembilan blok bangunan model bisnis secara logis & terintegrasi.	workshop kelompok		lembar kerja BMC besar dengan panduan dosen	besar, sticky notes	
9	Mampu menyempurnakan rancangan Business Model Canvas (BMC) kelompok berdasarkan masukan mentor dan pasar	Ketepatan melakukan perbaikan alur hubungan antarblok pasca-validasi hipotesis	Presentasi progres kelompok	1%	Validasi hipotesis model bisnis; Teknik iterasi (pivot) model bisnis; Presentasi draf final BMC kelompok yang koheren.	Diskusi panel kelompok, asistensi dosen	2x50 menit	Mempresentasikan draf akhir BMC kelompok di depan kelas untuk mendapatkan kritik konstruktif rekan sejawat	LCD, slide draf BMC kelompok	Referensi Utama 3 & 5
10	Mampu merencanakan alur operasional produksi/jasa dan menyusun struktur organisasi tim pelaksana	Kejelasan bagan alir proses operasional bisnis & ketepatan pembagian tupoksi tim berdasarkan kompetensi	Penilaian tugas kelompok 4	2%	Aspek Operasional: Alur proses produksi/jasa, penentuan lokasi, bahan baku & peralatan; Aspek SDM: Struktur organisasi, tugas & tanggung jawab.	Kuliah interaktif, diskusi kelompok	2x50 menit	Menyusun peta alur operasional dari input sampai output serta bagan pembagian peran di dalam tim kelompok	LCD, papan tulis	Referensi Utama 1 & 4
11	Mampu menghitung harga pokok penjualan (HPP), titik impas (BEP), dan menyusun proyeksi keuangan sederhana	Ketepatan rumus & kalkulasi keuangan dalam menghitung biaya investasi, biaya operasional, HPP, BEP, serta proyeksi laba-rugi	Latihan kalkulasi & tugas mandiri	2%	Aspek Finansial: Struktur biaya (Fixed Cost, Variable Cost), perhitungan HPP, harga jual produk, analisis BEP, proyeksi laba-rugi 1 tahun.	Kuliah interaktif, latihan soal/studi kasus	2x50 menit	Berlatih menghitung analisis kelayakan finansial menggunakan studi kasus, mengaplikasikannya ke bisnis kelompok	LCD, laptop, spreadsheet proyeksi keuangan	Referensi Utama 1, 4, & 5
12	Mampu menyusun dokumen presentasi bisnis (Pitch Deck) yang ringkas, komunikatif, dan menarik bagi investor	Kelengkapan konten Pitch Deck sesuai standar industri dan kerapian tata letak visual	Penilaian draf Pitch Deck kelompok	2%	Pengenalan konsep Pitch Deck; Struktur isi: problem, solution, market size, business model, competition, team, financials, dsb.	Kuliah interaktif, bedah contoh pitch deck	2x50 menit	Menyusun draf salindia presentasi (pitch deck) kelompok dengan panduan contoh standar industri	LCD, komputer, contoh berkas pitch deck	Referensi Utama 2, 3, & 5

Minggu Ke-	Sub-CPMK	Metode Penilaian: Indikator	Metode Penilaian: Komponen	Metode Penilaian: Bobot (%)	Bahan Kajian (Materi)	Metode Pembelajaran	Beban Waktu	Pengalaman Belajar	Media Pembelajaran	Pustaka & Sumber
13	Mampu mempraktikkan teknik pitching lisan (Elevator Pitch) secara ringkas, percaya diri, dan persuasif	Kejelasan artikulasi, ketepatan durasi (3 menit), & ketajaman penyampaian poin keunggulan ide	Simulasi pitching mandiri/kelompok	1%	Keterampilan presentasi bisnis lisan; Teknik Elevator Pitch (menarik perhatian dalam 60-180 detik); Manajemen tanya-jawab kritis.	Praktik langsung, simulasi roleplay	2x50 menit	Melakukan simulasi pitching lisan di depan dosen & rekan kelas, menerima umpan balik korektif	LCD, pointer, pengukur waktu	Referensi Utama 3 & 5
14	Mampu merefleksikan proses penyusunan rencana usaha dan merancang rencana aksi pasca-kuliah	Ketajaman refleksi diri mengenai kemampuan berwirausaha & kejelasan milestones bisnis ke depan	Keaktifan diskusi	1%	Refleksi akhir; Evaluasi mandiri perjalanan bisnis; Penyusunan rencana aksi (3-6 bulan pasca-kuliah) untuk realisasi atau tindak lanjut ide.	Kuliah interaktif, diskusi penutup	2x50 menit	Berdiskusi mengenai pembelajaran utama yang didapat, menulis lembar komitmen rencana aksi bisnis mandiri	LCD, papan tulis	Referensi Utama 1, 2 & 5
-	UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)	Kualitas presentasi (pitching), penguasaan materi rencana bisnis secara menyeluruh, kelayakan proposal final, dan profesionalisme dokumen pitch deck	Dokumen Final Pitch Deck & Laporan Studi Kelayakan Usaha Lengkap (Kelompok)	40%	Evaluasi Akhir Semester: Final Pitching & Demo Ide Bisnis di depan Tim Penguji/Panelis	Presentasi Pitching Kelompok (Expo Mini/Pitching Day)	2x50 menit	Melakukan pitching final kelompok, mendemokan prototipe (bila ada), dan mempertahankan argumen kelayakan bisnis di hadapan penguji	LCD, pointer, prototipe produk, lembar penilaian	Semua referensi terkait