



PANDUAN PENYUSUNAN PORTOFOLIO MK

PORTOFOLIO PEMBELAJARAN MATA KULIAH

PROGRAM STUDI

DEPARTEMEN

FAKULTAS

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

PANDUAN & TEMPLATE PORTOFOLIO MK

Proses	Penanggung Jawab			Tanggal
	Nama	Jabatan	Tandatangan	
Perumus				
Pemeriksa				
Persetujuan				
Penetapan				
Pengendalian				



PANDUAN PENYUSUNAN PORTOFOLIO MK

SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

Nomer: **10.12.1.3.5**


Daftar Isi

I.	Halaman Pengesahan	2
II.	Capaian Pembelajaran (Learning Outcomes) Prodi	3
A.	Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) / Programme Learning Outcomes (PLO)	3
B.	CPL yang dibebankan Pada MK.....	3
III.	Rencana Pembelajaran Semester.....	4
IV.	Rencana Penilaian / Asesmen & Evaluasi RAE), dan Rencana Tugas	14
V.	Portofolio penilaian & evaluasi proses dan hasil belajar setiap mahasiswa	17
A.	Rencana Tugas & Rubrik Penilaian.....	20
B.	Bukti – soal (Asesmen dan Tugas).....	Error! Bookmark not defined.
C.	Bukti jawaban soal dan Hasil Tugas	Error! Bookmark not defined.

PORTOFOLIO MATA KULIAH

NAMA MK	: <i>TECHNOPRENEUR</i>
KODE MK	: <i>UG4915</i>
SEMESTER	: <i>5 - 6</i>
NAMA DOSEN / TIM	: <i>MUCHAMMAD NURIF, SE.MT</i> <i>NI GUSTI MADE RAI, S.Psi, M.Psi</i> <i>LIENGGAR RAHARDIANTINO, SE/ MSc</i> <i>DRA. SUKRIYAH KUSTANTI, M.Si</i>
NAMA KOORDINATOR MK	: <i>MUCHAMMAD NURF, SE.MT</i>

I. Halaman Pengesahan

	EVALUASI KURIKULUM 2018-2023 Nama Fakultas: Nama Prodi: Nama MK: TECHNOPRENEUR		Kode <small>(masing2 prodi)</small>
			Sem: 5 -6
Kode: UG4915	Bobot sks (T/P): 2 SKS	Rumpun MK:	Smt:
OTORISASI	Penyusun <i>MUCHAMMAD NURIF, SE.MT</i> <i>NI GUSTI MADE RAI, S.Psi, M.Psi</i> <i>LIENGGAR RAHARDIANTINO, SE/ MSc</i> <i>DRA. SUKRIYAH KUSTANTI, M.Si</i>	Koordinator RMK MUCHAMMAD NURIF, SE.MT	Kaprodi Nama Kaprodi
	TTD	TTD	TTD
	Tanggal: 17 Juli 2020	Tanggal: 17 Juli 2020	Tanggal:...

II. Capaian Pembelajaran (Learning Outcomes) Prodi

A. Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) / Programme Learning Outcomes (PLO)

Kode CPL	Deskripsi CPL
S4	Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa
S10	semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan
S11	Berusaha secara maksimal untuk mencapai hasil yang sempurna
S12	Bekerja sama untuk dapat memanfaatkan semaksimal mungkin potensi yang dimiliki
KU2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur
KU7	Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggung jawabnya
KU13	Mampu menerapkan kewirausahaan dan memahami kewirausahaan berbasis teknologi


B. CPL yang dibebankan Pada MK

Tuliskan CPL yang dibebankan pada MK

CPL-PRODI yang dibebankan pada MK	
S4	Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa
S10	semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan
S11	Berusaha secara maksimal untuk mencapai hasil yang sempurna
S12	Bekerja sama untuk dapat memanfaatkan semaksimal mungkin potensi yang dimiliki
KU2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur
KU7	Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggung jawabnya
KU13	Mampu menerapkan kewirausahaan dan memahami kewirausahaan berbasis teknologi
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) <i>Bila CP MK sbg penjabaran kemampuan setiap Tahap Pembelajaran dalam MK maka CPMK = Sub CPMK</i>	
CPMK1/ SubCPMK1	Mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi dan bertahan dalam kondisi yang tidak pasti
CPMK2/ SubCPMK2	Mampu berinovasi dan berkreasi untuk menghasilkan rancangan bisnis/produk (prototype) berbasis teknologi yang berorientasi pasar dengan memanfaatkan IPTEKS.
CPMK3/ SubCPMK3	Mampu menyusun proposal <i>business plan</i> yang siap diajukan kepada investor/penyandang dana.
CPMK4/ SubCPMK4	Bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja tim dengan mengedepankan etika bisnis.
CPMK5/ SubCPMK5	Mampu mengambil risiko bisnis dengan perhitungan yang tepat.

III. Rencana Pembelajaran Semester

Tuliskan RPS dalam bentuk format berikut / format lain (dengan syarat memenuhi SN DIKTI – permendikbud No 3/ 2020, pasal 12, dan memuat 9 unsur yang harus ada di dalam dokumen RPS)

		INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER (ITS) SUBDIREKTORAT KOORDINASI PERKULIAHAN BERSAMA				Kode Dokumen
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER						
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
TECHNOPRENEUR	UG 4915	SKMB	2	0	V / VI	11 JULI 2020
OTORISASI / PENGESAHAN	Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ka PRODI	
	<p><i>MUCHAMMAD NURIF, SE.MT</i></p> <p><i>NI GUSTI MADE RAI, S.Psi, M.Psi</i></p> <p><i>LIENGGAR RAHARDIANTINO, SE/ MSc</i></p> <p><i>DRA. SUKRIYAH KUSTANTI, M.Si</i></p>		<p><i>MUCHAMMAD NURIF, SE.MT</i></p> <p>Tanda tangan</p>		<p>Tanda tangan</p>	
Capaian Pembelajaran	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
S4	Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa					
S10	semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan					
S11	Berusaha secara maksimal untuk mencapai hasil yang sempurna					
S12	Bekerja sama untuk dapat memanfaatkan semaksimal mungkin potensi yang dimiliki					

	KU2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur																																										
	KU7	Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggung jawabnya																																										
	KU13	Mampu menerapkan kewirausahaan dan memahami kewirausahaan berbasis teknologi																																										
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) – Bila CP MK sebagai kemampuan pada tiap tahap pembelajaran CP MK = Sub CP MK																																											
	CPMK1/ SubCPMK1	Mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi dan bertahan dalam kondisi yang tidak pasti																																										
	CPMK1/SubCPMK2	Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan melakukan perhitungan analisa kelayakan																																										
	CPMK2/ SubCPMK3	Mampu berinovasi dan berkreasi untuk menghasilkan rancangan bisnis/produk (prototype) berbasis teknologi yang berorientasi pasar dengan memanfaatkan IPTEKS.																																										
	CPMK3/ SubCPMK4	Mampu mengenali dan merumuskan model pemasaran dan merumuskan kebutuhan aspek SDM melalui pendekatan strategi pemasaran berdasarkan tahap-tahapnya yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis																																										
	CPMK4/ SubCPMK5	Mampu menyusun rencana keuangan dan merumuskan kebutuhan aspek operasi dapat aplikasikan dalam proposal bisnis.																																										
	CPMK5/ SubCPMK6	Mampu menyusun proposal <i>business plan</i> yang menarik dan mampu mempersuasi pihak investor																																										
Peta CPL – CP MK	<i>Tuliskan peta matriks antara CPL dengan CPMK (Sub CP MK)</i>																																											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>S5</th> <th>S8</th> <th>KU1</th> <th>KU2</th> <th>KU9</th> <th>KU10</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sub-CPMK1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>√</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sub-CPMK2</td> <td></td> <td></td> <td>√</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sub-CPMK3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>√</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sub-CPMK4</td> <td>√</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sub-CPMK5</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>√</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			S5	S8	KU1	KU2	KU9	KU10	Sub-CPMK1				√			Sub-CPMK2			√				Sub-CPMK3					√		Sub-CPMK4	√						Sub-CPMK5				√		
	S5	S8	KU1	KU2	KU9	KU10																																						
Sub-CPMK1				√																																								
Sub-CPMK2			√																																									
Sub-CPMK3					√																																							
Sub-CPMK4	√																																											
Sub-CPMK5				√																																								
Diskripsi Singkat MK	<i>(Tuliskan deskripsi singkat MK yang berisi materi / bahan kajian MK, dan relevansi nya kegunaan / manfaat MK dengan Kondisi Riil)</i> Mata kuliah ini memberikan pemahaman dan skill kepada mahasiswa untuk mampu mengidentifikasi, dan mengevaluasi peluang usaha berbasis																																											

	<p>teknologi sesuai dengan bidang keahlian mahasiswa, serta mengembangkan peluang usaha tersebut. Mata kuliah ini menggabungkan pengenalan teori dan praktek langsung (<i>hands-on experience</i>) secara terintegrasi dalam mengembangkan ide dan peluang usaha. Pada akhirnya mahasiswa diharapkan mampu menuangkan peluang usaha kedalam <i>business plan</i> yang efektif.</p>
<p>Bahan Kajian: Materi pembelajaran</p>	<p><i>(Tuliskan materi / bahan kajian MK, secara rinci, dengan penulisan secara berurut)</i></p> <p>I. MATERI PEMBELAJARAN:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengantar Technopreneur dan Bisnis 2. Mengenali Peluang dan Menciptakan Ide Bisnis 3. Kelayakan Bisnis 4. Mengembangkan Business Model yang efektif 5. Sistematika Penulisan Business Plan 6. Manajemen Pemasaran 7. Manajemen Operasional dan SDM 8. Manajemen Keuangan
<p>Pustaka</p>	<p>Utama:</p> <p><i>(Tuliskan pustaka utama dalam susunan berurut)</i></p> <p>Pustaka Utama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tim Pengembangan Technopreneurship ITS. (2015). Technopreneurship. Surabaya: ITS Press. <p>Pustaka Pendukung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2010). Entrepreneurship: Successfully launching new ventures. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall. 2. International Labor Organization, Generate Your Business Idea 3. International Labor Organization, Memulai Bisnis 4. Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Hoboken, NJ: Wiley. 5. William, B. K., Sawyer, S. C., Berston, S., (2013). Business: A Practical Introduction. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall 6. Kotler, Philips (2002). Majemen Pemasaran. Erlangga (edisi terjemahan) <p><i>(mohon dapat ditulis dengan standar penulisan pustaka yg terstandar internasional dan konsisten, misalnya standar APA)</i></p>

		Pendukung: <i>(Tuliskan Pustaka penunjang , dituliskan secara berurut)</i>					
Dosen Pengampu		Tim Dosen TECHNOPRENEUR ITS					
Matakuliah syarat		-					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Tatap Muka (5)	Daring (6)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	<i>Tuliskan kemampuan tahap ke 1 dalam pembelajaran (Sub CPMK 1)</i>	<i>Tuliskan indikator ketercapaian dari kemampuan Sub CPMK 1</i>	<i>Tuliskan bentuk asesmen terhadap Sub CPMK1 Jumlah dan Bentuk asesmen untuk setiap Sub CPMK bisa lebih dari 1</i>	<i>Tuliskan bentuk pembelajaran dan waktu yg diperlukan dalm bentuk luring</i>	<i>Tuliskan aktifitas luring, dan berikan url nya</i>	<i>Tuliskan materi dan pustaka yang digunakan</i>	<i>Tuliskan besarnya bobot untuk pencapaian Sub CPMK 1</i>
1-2	Sub-CPMK1: Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan menyebutkan dan merumuskan macam dan	1.1 Ketepatan mencari sumber informasi yang relevan dalam menemukan kekuatan/ potensi	Kriteria: Rubrik 1 Teknik nontes: Laporan hasil	• Bentuk Pembelajaran Kuliah [TM: 2mgx(2sksx50'')]	• Bentuk Pembelajaran Kuliah tatap muka my its classroom: sinkron atau asinkron.	• Buku technopreneur ITS • Barringer	10

	ragam bisnis yang bertahan dalam situasi terkini sesuai tren sebagai peluang usaha baru.	<p>entrepreneur dan menemukan macam-macam bisnis yang mampu bersaing dan <i>resiliens</i> (bertahan) dalam situasi terkini yang tidak pasti</p> <p>1.2 Ketepatan menemukan peluang ide bisnis berdasarkan masalah</p>	wawancara Tes: Presentasi kelompok	<ul style="list-style-type: none"> • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> • Tugas 1a –analisa kekuatan/ potensi dari contoh entrepreneur sukses • Tugas 1b menyusun ide bisnis (presentasi kelompok) [PT+BM:(2+2)x(2x60”)] 	<p>[TM: 2mgx(2sksx50”)]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> • Tugas 1a – Wawancara kekuatan/ potensi dari contoh entrepreneur sukses dan analisis stakeholder • Tugas 1b menyusun ide bisnis (presentasi kelompok) • [PT+BM:(2+2)x(2x60”)] 		
3-5	Sub-CPMK1: Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan menyebutkan dan merumuskan desaian analisa kelayakan.	<p>1.1 Ketrampilan menyusun pertanyaan survei sebagai kegiatan analisa kelayakan bisnis</p> <p>1.2 Mengintegrasikan data kualitatif atau kuatitatif sebagai</p>	Kriteria: Rubrik 2	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> [TM: 2mgx(2sksx50”)] 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah tatap muka my its classroom: sinkron atau asinkron. [TM: 2mgx(2sksx50”)] • Metode 	<ul style="list-style-type: none"> • Buku technopreneur ITS • Barringer • 	15

		problem untuk menentukan usulan peluang ide dalam menjawab kebutuhan calon pasar		<ul style="list-style-type: none"> • Tugas 2 Membuat analisa kelayakan melalui concept test. [PT+BM:(2+2)x(2x60")] 	<p>Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tugas analisa kelayakan Membuat analisa kelayakan melalui concept test. <ul style="list-style-type: none"> • Presentasi Ide Bisnis • [PT+BM:(2+2)x(2x60")] 		
6-8	Sub-CPMK2: Mampu berinovasi dan berkreasi untuk menghasilkan rancangan bisnis berbasis teknologi yang berorientasi pasar dengan memanfaatkan IPTEKS melalui model bisnis	<p>1.1 Ketepatan mengidentifikasi ide bisnis dalam bentuk pola model bisnis (BMC)</p> <p>1.2 Ketepatan menguraikan masing-masing aspek model bisnis dan mengkaitkan antar aspek dalam model bisnis yang disusun</p>	<p>Kriteria: Rubrik 3</p> <p>Teknik nontes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observasi & unjuk kerja; presentasi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> [TM: 2mgx(2sksx50")] • Tugas-3: <ul style="list-style-type: none"> - Presentasi kelompok membuat desain BMC - menyusun ppt [PT+BM:(2+2)x(2x60")] 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah tatap muka my its classroom: sinkron atau asinkron. [TM: 2mgx(2sksx50")] • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> • Tugas-Presentasi 2 BMC <ul style="list-style-type: none"> - Presentasi kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> - Osterwalder - PPT Tim Technopreneur ITS - 	15

					membuat desain BMC di minggu 8. - menyusun ppt [PT+BM:(2+2)x(2x60'')]		
9-12	Sub-CPMK3: Mampu mengenali dan merumuskan model pemasaran melalui pendekatan strategi pemasaran berdasarkan tahap-tahapnya yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis.	1.1 Ketepatan mengenal pedoman penyusunan proposal bisnis dan memaparkan prototype 1.2 Ketepatan melakukan analisa strategi pemasaran sesuai jenis produk	Kriteria: Rubrik 4 Teknik Tes : • Kuis (minggu 11) Materi marketing Teknik nontes: Observasi, unjuk kerja, penelusuran contoh proposal, rancangan marketing, prototype	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> [TM: 2mgx(2sksx50'')] • Tugas-4: <ul style="list-style-type: none"> - Pemaparan prototype ide bisnis secara visual - rancangan analisa marketing - menyusun ppt [PT+BM:(2+2)x(2x60'')] 	<ul style="list-style-type: none"> • Kuliah tatap muka maya; my classroom its • Diskusi, tanya jawab sinkron dan asinkron; • [TM: 2x(2x50'')] • MyITS-Classroom: Tugas-: <ul style="list-style-type: none"> - Tugas belajar mandiri (log book) penelusuran contoh proposal : logbook dilaporkan di minggu ke-10. - Kuis marketing di minggu ke-11 - Tugas belajar mandiri marketing - Tugas Presentasi Prototype di presentasikan di minggu 12. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contoh PKM (K) dan proposal bisnis dari kompetisi - Buku technopreneur ITS - PPT Tim Technopreneur ITS - Manajemen pemasaran Philip kotler 	15

					[PT+BM:(2+2)x(2x60'')]		
13	Mampu mengenali dan merumuskan aspek manajemen SDM berdasarkan tahap-tahapnya sebagai bagian penting dalam mencapai bisnis yang resiliens yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis.	1.3 ketepatan menganalisa kebutuhan dan merumuskan sistem SDM yang sesuai jenis bisnis yang dikembangkan.	<p>Kriteria: Rubrik kerja kelompok tugas mandiri</p> <p>Teknik NonTes : Teknik nontes: Observasi & unjuk kerja menyusun kebutuhan SDM</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion</i>, collaborative learning, presentasi [TM: 1mgx(1sksx50'')] 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah tatap muka my its classroom: sinkron atau asinkron. • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion</i>, collaborative learning, presentasi [TM: 1mgx(1sksx50'')] Tugas-5: <ul style="list-style-type: none"> - rancangan SDM - menyusun ppt 	<ul style="list-style-type: none"> - Buku technopreneur ITS - PPT Tim Technopreneur ITS - Tugas belajar mandiri : aspek manajemen SDM 	7,5
14	Sub-CPMK4: Mampu mengenali dan merumuskan aspek operasi dan mampu menyusun rencana keuangan dan melakukan perhitungan yang tepat dalam mengembangkan rencana bisnis yang dapat aplikasikan dalam proposal bisnis.	1.1 ketepatan menganalisa dan merumuskan kebutuhan aspek manajemen operasi sesuai jenis bisnis yang akan dikembangkan 1.2 Ketepatan menyusun rencana kebutuhan keuangan dan melakukan perhitungan keuntungan	<p>Kriteria: Rubrik kerja kelompok tugas mandiri</p> <p>Teknik nonTes : Observasi & unjuk kerja</p> <p>Menyusun kebutuhan operasi dan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion</i>, collaborative learning, presentasi [TM: 1mgx(1sksx50'')] • [PT+BM:(1+1)x(1x60'')] 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah tatap muka my its classroom: sinkron atau asinkron. • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion</i>, collaborative learning, presentasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Buku technopreneur ITS - PPT Tim Technopreneur ITS - Tugas belajar mandiri : aspek manajemen operasi dan 	7,5


		(profit usaha).	kebutuhan dan perencanaan keuangan serta pencatatannya.		<ul style="list-style-type: none"> • Tugas belajar mandiri aspek operasi dan keuangan [TM:1mgx(1sksx50'')] [PT+BM:(1+1)x(1x60'')] 	keuangan	
15-16	Sub-CPMK5: Mampu menyusun proposal <i>business plan</i> yang menarik dan mampu mempersuasif pihak investor	1.1 Ketepatan menyusun proposal bisnis plan yang mampu menarik perhatian pihak investor	<p>Kriteria: Rubrik 5: Proposal Binis (Business Plan)</p> <p>Teknik nontes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observasi & unjuk kerja; presentasi kelompok dengan mengedepankan prinsip komunikasi bisnis (efektif dan persuasi) 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> [TM: 2mgx(2sksx50'')] [PT+BM:(2+2)x(2x60'')] 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk Pembelajaran Kuliah tatap muka my its classroom: sinkron atau asinkron. • Metode Pembelajaran: <i>Small group discussion, collaborative learning, presentasi</i> [TM: 2mgx(2sksx50'')] Tugas 5: <ul style="list-style-type: none"> - Tugas Presentasi akhir proposal bisnis - Menyusun ppt <p>[PT+BM:(2+2)x(2x60'')]</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Buku technopreneur ITS - PPT Tim Technopreneur ITS - 	30
							100

Catatan sesuai dengan SN Dikti Permendikbud No 3/2020:

1. Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. CPL yang dibebankan pada mata kuliah adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. CP Mata kuliah (CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. Indikator penilaian kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
6. Kreteria Penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
7. Teknik penilaian: tes dan non-tes.
8. Bentuk pembelajaran: Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
9. Metode Pembelajaran: *Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning*, dan metode lainnya yg setara.
10. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. **TM**=Tatap Muka, **PT**=Penugasan Terstruktur, **BM**=Belajar Mandiri.

IV. Rencana Penilaian / Asesmen & Evaluasi RAE), dan Rencana Tugas

Tuliskan RAE (diambilkan dari bagian RPS)

	RENCANA ASSESSMENT & EVALUASI Tuliskan Nama Prodi MK : TECHNOPRENEUR		RA&E
			Tuliskan Kode IG4915
Kode: Tuliskan Kode	Bobot sks (T/P): Tuliskan bobot	Rumpun MK: Tuliskan Nama Rumpun MK	Smt: 6
OTORISASI	Penyusun RA & E Tuliskan Nama Dosen Penyusun RAE	Koordinator RMK Tuliskan Nama Koordinator RMK	Ka PRODI Tuliskan Nama kaprodi

Mg ke (1)	Sub CP-MK (2)	Bentuk Asesmen (Penilaian) (3)	Bobot (%) (4)
1	Tuliskan Sub CP MK 1 (dari kolom 2 RPS)	Tuliskan bentuk asesmen (dari kolom 4 RPS)	Tuliskan besarnya bobot asesmen (kolom 8 dalam RPS)
1-2	Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan menyebutkan dan merumuskan macam dan ragam bisnis yang bertahan dalam situasi terkini sesuai tren sebagai peluang usaha baru.	Kriteria: Rubrik 1a: wawancara entrepreneur Teknik nontes: Observasi dan unjuk kerja, Laporan hasil wawancara Presentasi Ide Bisnis	10 %
3-5	Sub-CPMK1: Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan menyebutkan dan merumuskan desaian analisa kelayakan.	Kriteria: Rubrik Analisa kelayakan Ubrik 1b: Rubrik Presentasi Ide Bisnis Teknik nontes: Observasi dan unjuk kerja	15
6-8	Sub-CPMK2: Mampu berinovasi dan berkreasi untuk	Kriteria: Rubrik BMC	15

Mg ke (1)	Sub CP-MK (2)	Bentuk Asesmen (Penilaian) (3)	Bobot (%) (4)
	menghasilkan rancangan bisnis berbasis teknologi yang berorientasi pasar dengan memanfaatkan IPTEKS melalui model bisnis	Teknik nontes: <ul style="list-style-type: none"> • Observasi & unjuk kerja; presentasi kelompok 	
9-12	Sub-CPMK3: Mampu mengenali dan merumuskan model pemasaran melalui pendekatan strategi pemasaran berdasarkan tahap-tahapnya yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis.	Kriteria: RUbrik kerja mandiri 1: contoh bisnis plan Rubrik kerja mandiri 2 :marketing Rubrik Presentasi Prototype Teknik Tes : <ul style="list-style-type: none"> • Kuis Materi marketing Teknik nontes: Observasi, unjuk kerja, penelusuran contoh proposal	15
13	Sub-CPMK3: Mampu mengenali dan merumuskan model pemasaran melalui pendekatan strategi pemasaran berdasarkan tahap-tahapnya yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis.	Kriteria: Rubrik kerja mandiri 3 : SDM Teknik Tes : <ul style="list-style-type: none"> • Kuis Materi SDM Teknik nontes: Observasi & unjuk kerja menyusun kebutuhan SDM	7,5
14	Sub-CPMK4: Mampu mengenali dan merumuskan aspek operasi dan mampu menyusun rencana keuangan dan melakukan perhitungan yang tepat dalam mengembangkan	Kriteria: Rubrik Kerja mandiri 4: Operasi dan Keuangan Teknik nonTes : Observasi & unjuk kerja Menyusun kebutuhan operasi dan kebutuhan dan perencanaan keuangan serta pencatatannya.	7,5

Mg ke (1)	Sub CP-MK (2)	Bentuk Asesmen (Penilaian) (3)	Bobot (%) (4)
	rencana bisnis yang dapat aplikasikan dalam proposal bisnis.		
15-16	Sub-CPMK5: Mampu menyusun proposal <i>business plan</i> yang menarik dan mampu mempersuasif pihak investor	Kriteria: Rubrik Presentasi : Proposal Binis (Business Plan) Teknik nontes: <ul style="list-style-type: none"> • Observasi & unjuk kerja; presentasi kelompok dengan mengedepankan prinsip komunikasi bisnis (efektif dan persuasi) 	30
		Total bobot penilaian	100%

V. Portofolio penilaian & evaluasi proses dan hasil belajar setiap mahasiswa

Tabel ini untuk setiap mahasiswa, sehingga bisa di copy paste (inilah bentuk protfolio / perkembangan kemampuan mahasiswa)

Mg ke	CPL (yg dibebankan pd MK)	CPMK (CLO)	Bentuk Penilaian (Bobot%)*		Bobot (%) CPMK	Nilai Mhs (0-100)	$\Sigma((\text{Nilai Mhs}) \times (\text{Sub-Bobot%})^*)$	Ketercapaian CPL pd MK (%)	Diskripsi Evaluasi & Tindak lanjut perbaikan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Tuliskan Mg ke ...	Tuliskan CPL yg dibebankan pd MK (diambilkan dari RPS)	Tuliskan CP MK (diambilkan dari RPS) Boleh sama dengan sub CPMK	Tuliskan bentuk asesmen (diambilkan dari RPS)	Tuliskan bobot setiap asesmen (diambilkan dari setiap bagian bobot di RPS)	bobot setiap asesmen untuk setiap Sub CP MK (diambilkan dari bobot di RPS)				Tuliskan tindak lanjut (apabila sudah lolos / lulus), tuliskan "lulus" Bila belum lulus, tuliskan "tindak lanjut yang akan diberikan kpd mhs berupa "aktifitas tambahan"

CONTOH

Mg ke	CPL (yg dibebankan pd MK)	CPMK (CLO)	Bentuk Penilaian (Bobot%)*		Bobot (%) CPMK	Nilai Mhs (0-100)	$\Sigma((\text{Nilai Mhs}) \times (\text{Sub-Bobot\%})^*)$	Ketercapaian CPL pd MK (%)	Diskripsi Evaluasi & Tindak lanjut perbaikan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1-2	CPL-6	CPMK-6	Tugas-wwcr entrepreneur	10	10				
3-5		CPMK 1	Tugas analisa kelayakan Tugas Presentasi ide bisnis	5 10	15				
6-8		CPMK 2	Tugas Presentasi BMC	15	15				
9-12		CPMK 3	Tugas mandiri contoh proposal Tugas mandiri Marketing Kuis Tugas presentasi prototype	2,5 2,5 5 5	15				
13		CPMK 3	Tugas mandiri SDM	7,5	7,5				
14		CPMK 4	Tugas	7,5	7,5				

			mandiri Operasi & keu						
15-16	CPMK 5	CPMK 5	Tugas Presentasi Ide Bisnis	30	30				

Lampiran

A. Rencana Tugas & Rubrik Penilaian

Pertemuan 1-2

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan menyebutkan dan merumuskan macam dan ragam bisnis yang bertahan dalam situasi terkini sesuai tren sebagai peluang usaha baru.

Tugas-1a

Wawancara tokoh entrepreneur atau technopreneur yang ada di lingkungan anda! Gali informasi terkait tantangan dan manfaat sebagai entrepreneur. Dan analisis stakeholder yang terlibat dan sebutkan masing-masing peran utamanya.

Tujuan Tugas:

Menggali informasi terkait tantangan dan manfaat sebagai entrepreneur. Dan meniadapatkan informasi mengenai stakeholder yang terlibat dalam pengembangan bisnis.

Uraian Tugas :

- Membentuk kelompok yang terdiri dari (maks 5 mahasiswa) yang berada dari departemen campuran.
- Mencari tokoh entrepreneur atau technopreneur serta memawancarai (kontak melakukan wawancara via chat ataupun telephone, melalui media online)
- Susunlah pertanyaan yang diajukan sebagai pedoman wawancara (tentukan aspek-aspek penting yang ingin ditanyakan oleh kelompok)
- Masing-masing anggota diharapkan turut berkontribusi dalam penyusunan pedoman pertanyaan dan dapat memberikan usulan pertanyaan.

Metode / Cara pengerjaan :

- Diskusikan tugas dengan kelompok anda. Diskusi melalui onlinedan
- Pembagian kerja dapat disusun mulai sejak perencanaan tugas dilakukan dan setelah pelaksanaan.
- Laporan tertulis dikumpulkan dalam bentuk PPT masing-masing kelompok.
- Tugas dipresentasikan (secara acak) dengan PPT.

RUBRIK TUGAS 1A

Wawancara entrepreneur

Dimensi	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Ket
KRITERIA	86-100	71-85	55-70	0-54	score
Organisasi 10 %	<ul style="list-style-type: none">- Inisiatif mencari tokoh entrepreneur yang "berpengaruh " di lingkungan. Dan memiliki bisnis yang memasuki min. 5 tahun.- Dan menyajikan	<ul style="list-style-type: none">- Inisiatif mencari entrepreneur yang relatif stabil yang ada di lingkungan.- Dan menyajikan hasil pelaporan dengan baik.	<ul style="list-style-type: none">-Cenderung memilih entrepreneur yang baru memulai usaha/ bisnisnya.-Menyerahkan laporan tanpa ada usaha untuk menampilkan kesan lebih menarik.	<ul style="list-style-type: none">- Memilih entrepreneur dengan apa adanya. Tidak adanya ketertarikan dalam bisnis yang dikembangkan. Memilih karena "asal".- Tidak berusaha	

	hasil pelaporan dengan baik, terstruktur, dan menarik.			menampilkan pelaporan yang menarik. Hanya di print pada satu atau dua lembar kertas.	
Isi (Hasil wawancara) & Analisis Stake Holder 60 %	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menunjukkan hasil yang terstruktur dalam melakukan wawancara hingga menyimpulkan. - Mampu menyebutkan poin-poin penting dengan jelas. - Mampu mengintegrasikan informasi yang diperoleh dalam rangka menyiapkan diri sebagai generasi muda dan calon entrepreneur. - Mampu menarik makna dalam memulai usaha baru dalam pengalaman pengusaha/ entrepreneur. - Mampu merinci dengan jelas siapa dan bagaimana peran stakeholder terhadap pengembangan suatu bisnis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memaparkan hasil wawancara dengan cara yang cukup mudah dipahami hingga menyimpulkan. - Mampu menyebutkan poin-poin penting meskipun tidak disebutkan secara terinci. - Mampu merinci siapa dan bagaimana peran stakeholder terhadap pengembangan suatu bisnis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil wawancara kurang dipaparkan dengan jelas. Tidak adanya alur yang baik dalam melakukan proses wawancara sehingga kesimpulan yang cenderung <i>instant</i>. - Tidak melakukan analisa atas informasi yang diperoleh dan dihubungkan dengan peran sebagai calon entrepreneur. - Kurang jelas menunjukkan siapa dan peran stakeholder terhadap pengembangan suatu bisnis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak ada bukti hasil wawancara langsung menyimpulkan dengan singkat mengenai karakteristik hingga peran entrepreneur. - Tidak ada point-poin penting yang dipaparkan. - Tidak menjelaskan keterkaitan informasi dari data terhadap manfaat bagi calon entrepreneur. - Tidak menjelaskan mengenai siapa dan peran stakeholder terhadap pengembangan suatu bisnis. 	
Penampilan Presentasi 20 %	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan semangat, antusias, dan persuasif - Mampu melibatkan anggota lain untuk berperan aktif dalam presentasi - Mampu berinteraksi secara interaktif dengan mahasiswa lain - Mampu menanggapi dengan tepat dari pertanyaan yang 	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan tenang, semangat - Mampu berbagi peran di kelompok - Mampu berinteraksi dengan tim dalam menjawab pertanyaan dari mahasiswa lain - Kurangnya usaha mempersuasi peserta lainnya untuk melihat presentasi kelompoknya 	<ul style="list-style-type: none"> - Berpatokan pada slide atau laporan yang dibuat - Berbicara dengan kurang luwes - Tidak mengembangkan materi yang dipaparkan 	<ul style="list-style-type: none"> - Gaya bicara cemas dan terbata-bata - Mencari dan menggunakan catatan dalam presentasi dalam keseluruhan - Kurang diperhatikan oleh peserta mahasiswa lainnya. - Tidak menjalin kontak mata dengan tim maupun peserta lainnya 	-

	diajukan kepada kelompok				
Etika & Kedisiplinan 10 %	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan selama presentasi - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain - Memberikan salam dengan mantap 	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain 	<ul style="list-style-type: none"> - Perlu didorong untuk menyelesaikan hingga menampilkan presentasi tugas. - Cenderung cuek terhadap pertanyaan ataupun masukan yang diberikan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak siap saat presentasi - Mengabaikan teman yang bertanya - Kurang bertanggung jawab mengenai penugasan yang diberikan. 	-
	Total Skor				(Dibagi /4)*100

Tugas-1b

Menentukan Ide Bisnis

Tujuan Tugas:

Menemukan ide bisnis yang akan secara bertahap dikembangkan dalam tugas technopreneur.

Berdasarkan hasil observasi (pengamatan lingkungan) dari problem yang ada di sekitarnya.

Uraian Tugas :

- Membuat gagasan tertulis mengenai ide bisnis yang dikembangkan. Berdasarkan adanya pengamatan awal dari masalah atau kebutuhan yang ada di lingkungan saat ini.
- Dalam laporan berisi: "what the problem". "the solution", dan "the benefits".
- Sebutkan pula siapa yang akan menjadi calon konsumen dari ide bisnis yang akan ditentukan.
- Sebutkan siapa pihak yang menjadi kompetitor dan keunggulannya.
- Melakukan evaluasi kelayakan bisnis.

Metode / Cara pengerjaan :

- Tugas dikerjakan bersama kelompok di presentasikan di minggu 4 dan 5.
- Pengambilan dapat dilakukan dengan bervariasi: data primer dan sekunder. Contoh: melalui teknik observasi, wawancara, survei, data online, dsb.
- Laporan tertulis dikumpulkan dalam bentuk word minggu ke-4.
- Hasil dipresentasikan di depan kelas dengan PPT untuk masing-masing kelompok.

RUBRIK TUGAS 1B

PRESENTASI IDE BISNIS

Dimensi	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Ket
---------	-------------	------	-------	--------	-----

KRITERIA	86-100	71-85	55-70	0-54	score
Organisasi 5 %	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menampilkan hasil yang informatif didukung data-data penunjang. - Kelengkapan dalam menyajikan segala bentuk informasi yang diperoleh dan didukung antusiasme dalam penyajian. - Adanya kolaborasi ide yang ditampilkan. (adanya masukan dari anggota tim yang berbeda bidang keilmuan) - Bentuk laporan mengedepankan adanya unsur estetis, misalnya: penggunaan warna yang serasi yang dapat mempersuasi pihak lain. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cukup mampu menampilkan hasil yang informatif didukung data-data penunjang. - Adanya usaha menyajikan kelengkapan segala bentuk informasi yang diperoleh. Dan disertai antusiasme dalam penyajian. - Menunjukkan adanya usaha kolaborasi ide yang ditampilkan. (adanya masukan dari anggota tim yang berbeda bidang keilmuan) - Bentuk laporan cukup memperhatikan unsur keserasian sehingga mampu mempersuasi pihak lain. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kurang memanfaatkan adanya informasi yang diperoleh. Melalui pencarian informasi sebelumnya. - kurangnya usaha menyajikan kelengkapan segala bentuk informasi yang diperoleh. Dan tidak disertai antusiasme dalam penyajian. - Kurang menunjukkan adanya kolaborasi dan usaha untuk menyinerjinakan bidang keilmuan yang diperoleh. - Bentuk laporan cenderung sederhana dan kurang memperhatikan unsur keserasian sehingga kurang mempersuasi pihak lain. 	<ul style="list-style-type: none"> - Upaya mencari informasi terkesan seadanya. Dan tidak disertai antusiasme dalam penyajian. - Tidak memanfaatkan adanya informasi yang diperoleh. Melalui pencarian informasi sebelumnya. - Mengutamakan ide perorangan dan tidak menampung ide dari bidang lain. Dan menunjukkan kurangnya kolaborasi atau menyerahkan pada seorang anggota yang lain. - Bentuk laporan cenderung sederhana dan kurang memperhatikan unsur keserasian sehingga kurang mempersuasi pihak lain. 	
Isi = 60% 1. Identifikasi/ latar belakang ide bisnis & solusi melalui ide (25%)	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyebutkan adanya latar belakang yang konkrit dan sistematis disertai data yang lengkap. - Menjelaskan ide secara konkrit sebagai peluang menyelesaikan persoalan. Didukung dengan pendekatan teori/ bidang ilmu 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyebutkan adanya latar belakang yang konkrit. - Mampu menyajikan ide bisnis dengan didukung pengalaman sesuai bidang. 	<ul style="list-style-type: none"> - Latar belakang ide bisnis kurang mantap karena kurangnya dukungan informasi atau data yang sesuai. - Kurang memiliki relevansi dengan bidang keilmuan 	<ul style="list-style-type: none"> - Latar belakang ide bisnis kurang jelas karena tidak disertai data penunjang. - Ide bisnis cenderung monoton dari ide-ide yang sudah pernah ada 	-
2. Analisis Pasar (calon konsumen) (15%)	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menelusuri cara-cara mendapatkan data, bisa melalui survei. - Mampu menunjukkan 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menelusuri informasi mengenai calon pasar, hanya belum menunjukkan rencana yang 	<ul style="list-style-type: none"> - Cenderung kurang menunjukkan usaha menelusuri calon pasar. Ragu-ragu dan cenderung tidak 	<ul style="list-style-type: none"> - Cenderung kurang memanfaatkan informasi yang untuk menelusuri calon pasar, penentuan aspek pasar menjadi tidak 	-

	<p>karakteristik konsumen yang sesuai dan mencoba melakukan penggalian data awal terhadap konsumen.</p>	<p>jelas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menunjukkan calon pasar yang dituju 	<p>konsisten menuntukan pasar, karena keinginan yang besar dalam membidik pasar.</p>	<p>menyakinkan.</p>	
<p>3. Analisis kompetitor (10%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menemukan kompetitor yang sesuai dan menyebutkan karakteristik dengan lengkap dengan ringkas 	<ul style="list-style-type: none"> - Belum menemukan kompetitor yang sesuai dan perlu didorong untuk menyebutkan secara tepat dan ringkas. - Masih perlu mempertegas dimana dan siapa pasar yang paling sesuai. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sulit menemukan kompetitor. Misal: karena kurang usaha mencari dengan cara yang lebih bervariasi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak menemukan kompetitor. Misal: karena kurang usaha mencari dengan cara yang lebih bervariasi. Dan atau terlalu cepat menganggap ide orisinal. - 	-
<p>4. SWOT (10%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memaparkan analisa SWOT dengan jelas dengan penjelasan yang efektif. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memaparkan analisa SWOT dengan cukup jelas dan mudah dipahami. 	<ul style="list-style-type: none"> - Analisa SWOT cenderung seadanya dan kurang mampu menemukan aspek-aspek yang mempengaruhi ide. - 	<ul style="list-style-type: none"> - Analisa SWOT cenderung seadanya dan kurang mampu menemukan aspek-aspek yang mempengaruhi ide. 	-
<p>Penampilan Presentasi 20 %</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan semangat, antusias, dan persuasif - Mampu melibatkan anggota lain untuk berperan aktif dalam presentasi - Mampu berinteraksi secara interaktif dengan mahasiswa lain - Mampu menanggapi dengan tepat dari pertanyaan yang diajukan kepada kelompok - Memberikan salam dengan percaya diri 	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan tenang, semangat - Mampu berbagi peran di kelompok - Mampu berinteraksi dengan tim dalam menjawab pertanyaan dari mahasiswa lain - Kurangnya usaha mempersuasi peserta lainnya untuk melihat presentasi kel.nya 	<ul style="list-style-type: none"> - Berpatokan pada slide atau laporan yang dibuat - Berbicara dengan kurang luwes - Tidak mengembangkan materi yang dipaparkan 	<ul style="list-style-type: none"> - Gaya bicara cemas dan terbata-bata - Mencari dan menggunakan catatan dalam presentasi dalam keseluruhan - Kurang diperhatikan oleh peserta mahasiswa lainnya. - Tidak menjalin kontak mata dengan tim maupun peserta lainnya 	-

Etika & Kedisiplinan 15 %	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan selama presentasi - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain - 	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain 	<ul style="list-style-type: none"> - Perlu didorong untuk menyelesaikan hingga menampilkan presentasi tugas. - Cenderung cuek terhadap pertanyaan ataupun masukkan yang diberikan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak siap saat presentasi - Mengabaikan teman yang bertanya 	
	- Total Score	-	-	-	

Pertemuan 3-5

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dengan menyebutkan dan merumuskan desain analisa kelayakan.

Uraian Tugas :

- Membuat suatu analisa kelayakan produk berdasarkan konsep test yang bisa di sajikan dalam bentuk survey
- Dapat berupa form yang direkap hasil data secara kuantitatif maupun data kualitatif (berupa hasil wawancara).

Metode / Cara pengerjaan :

- Analisa kelayakan produk di kerjakan secara berkelompok.
- Masing-masing anggota dapat memberikan masukan untuk pertanyaan, kemudian dapat dikembangkan dan diintegrasikan satu sama lainnya.
- Disusun dalam bentuk form survei (masuk dalam lampiran tugas ide bisnis di minggu 4)
- Dikumpulkan format laporan (word) dan tidak di buat dalam PPT.

RUBRIK

Analisa kelayakan Produk

Dimensi	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Ket.
KRITERIA	86-100	71-85	55-70	0-54	Score
Organisasi 5%	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan tampilan form survei yang menarik. - Praktis dalam pelaksanaan survei dan menjangkau calon pasar. - Proses analisa kelayakan dapat dilakukan berdasarkan kegiatan survei 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan format yang berupaya untuk menarik perhatian - Hanya menggunakan 1 metode pengambilan data analisa kelayakan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan format yang standar dan terkesan apa adanya. - Hanya menggunakan 1 metode pengambilan data analisa kelayakan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cenderung kurang menampilkan struktur yang sistematis dalam pengambilan data analisa kelayakan. Format standar dan tidak menarik. 	

	<p>ataupun lainnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu menggunakan lebih dari 1 cara. 				
<p>Isi Pengambilan data analisa kelayakan 80 %</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyusun sejumlah pertanyaan secara sistematis yang dalam menggali harapan calon konsumen. (bentuk, ukuran, desain, harga, dll) - Mampu menjelaskan relevansi pertanyaan dan tujuan survei. - Mampu menampilkan secara deskriptif hasil pengambilan data. - Tampilan hasil survei dikemas secara menarik 	<ul style="list-style-type: none"> - Pertanyaan yang diajukan cukup beragam. - Hanya sejumlah pertanyaan kurang menggali informasi lebih (bentuk, ukuran, desain, harga, dll) - Tidak menunjukkan adanya relevansi yang jelas. - Uraian hasil pengambilan data terbatas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pertanyaan yang digunakan untuk menggali informasi calon konsumen cenderung belum cukup terkait informasi (bentuk, ukuran, desain, harga, dll). 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak menggunakan langkah dalam pengambilan data analisa kelayakan produk. 	
<p>Etika & Kedisiplinan 15 %</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan selama presentasi - dengan mantap 	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan - 	<ul style="list-style-type: none"> - Perlu didorong untuk menyelesaikan tugas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Terlambat dalam pengumpulan tugas 	
	Total			

Pertemuan 6-8

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Mampu berinovasi dan berkreasi untuk menghasilkan rancangan bisnis berbasis teknologi yang berorientasi pasar dengan memanfaatkan IPTEKS melalui model bisnis.

Tugas-BMC

Buatlah desain BMC sesuai dengan ide bisnis yang akan dikembangkan bersama kelompok anda!

Tujuan Tugas:

Mendesain dan mengembangkan ide bisnis dengan menggunakan model bisnis BMC

Uraian Tugas :

- Membuat desain BMC secara berkelompok yang menyajikan informasi pada setiap elemennya
- Dapat dikerjakan dengan “tools design” dengan komputer atau secara gambar konvensional yang di pdf kan
- Penyajian dapat semenarik mungkin untuk menggugah pihak lain
- Membuat desain perencanaan produk.

Metode / Cara pengerjaan :

- BMC dikerjakan secara kelompok.
- Pembagian tugas tidak dapat diberikan secara parsial untuk masing-masing orang
- Membuat template BMC secara mandiri: dapat digambar konvensional lalu di foto atau langsung di desain dengan tool tertentu. Misal (corel, photoshop, dsb).
- Mendesain prototyping produk dengan program tertentu. Menampilkan Logo/ brand hingga packaging.
- Dipresentasikan dalam Power point di minggu 8.



RUBRIK PRESENTASI 2

BMC (Bisnis Model Canvas) & Prototyping Produk

Dimensi	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	
KRITERIA	86-100	71-85	55-70	0-54	
Organisasi 10%	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan template BMC dengan melakukan <i>redesign</i> secara menarik. - Mampu menampilkan bentuk BMC yang kreatif. - Mengedepankan adanya unsur estetis, misalnya: penggunaan perpaduan warna dan ikon secara visual yang menarik. 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan Template BMC yang berupaya untuk melakukan <i>redesign</i> sehingga menimbulkan ketertarikan dari pihak lain yang melihatnya - 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan template BMC yang terstandart. 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan template BMC dengan tampilannya apa adanya, kurang adanya upaya memberikan kesan estetis yang baik. - Tidak menggunakan template BMC (misal; dijelaskan dengan narasi masing-masing aspek) 	
Isi BMC 50 %	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyajikan informasi yang tepat pada setiap elemen BMC - Mampu menjelaskan secara komprehensif dan mampu menghubungkan untuk setiap elemen BMC - Mampu memberikan prioritas utama (pola) dalam 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menjelaskan setiap elemen dalam BMC - Mampu menjelaskan keterkaitan pada elemen dalam BMC. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menjelaskan setiap elemen dalam BMC namun kurang memahami keterhubungan pada masing-masing elemen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak mampu menjelaskan keterkaitan pada setiap elemen pada BMC. 	

	mengembangkan ide bisnis melalui BMC				
Penampilan Presentasi 20 %	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan semangat, antusias, dan persuasif - Mampu melibatkan anggota lain untuk berperan aktif dalam presentasi - Mampu berinteraksi secara interaktif dengan mahasiswa lain - Mampu menanggapi dengan tepat dari pertanyaan yang diajukan kepada kelompok - Inisiatif menyiapkan presentasi dengan atraktif. 	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan tenang, semangat - Mampu berbagi peran di kelompok - Mampu berinteraksi dengan tim dalam menjawab pertanyaan dari mahasiswa lain - Kurangnya usaha mempersuasi peserta lainnya untuk melihat presentasi kelompoknya 	<ul style="list-style-type: none"> - Berpatokan pada slide atau laporan yang dibuat - Berbicara dengan kurang luwes - Tidak mengembang materi yang dipaparkan - Kurang 	<ul style="list-style-type: none"> - Gaya bicara cemas dan terbata-bata - Mencari dan menggunakan catatan dalam presentasi dalam keseluruhan - Kurang diperhatikan oleh peserta mahasiswa lainnya. - Tidak menjalin kontak mata dengan tim maupun peserta lainnya - Tidak inisiatif menampilkan presentasi yang menarik. 	
Etika & Kedisiplinan 20 %	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan selama presentasi - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain - Memberikan salam dengan mantap 	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan tugas - Mampu menampilkan perilaku yang sopan - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain 	<ul style="list-style-type: none"> - Perlu didorong untuk menyelesaikan hingga menampilkan presentasi tugas. - Cenderung cuek terhadap pertanyaan ataupun masukan yang diberikan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak siap saat presentasi - Mengabaikan teman yang bertanya 	
	Total Score			

Pertemuan 9-12

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Mengenali dan merumuskan model pemasaran melalui pendekatan strategi pemasaran berdasarkan tahap-tahapnya yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis.

Tujuan Tugas:

Menampilkan prototype ide bisnis dan desain rencana pemasaran yang disajikan secara visual sehingga dapat dikenali produk secara lebih menarik

Uraian Tugas belajar mandiri:

- Membuat hasil ulasan singkat mengenai contoh proposal yang ditemui dalam berbagai kompetisi.

Metode / Cara pengerjaan :

- Masing-masing kelompok perlu menyebutkan kontribusi hasil penelusuran
- Ada komunikasi setelah pembagian tugas kepada masing-masing anggota ditunjukkan dengan *logbook*.
- Hasil berupa laporan dalam bentuk word dan tidak dipresentasikan
- Logbook dilaporkan di minggu ke-10

Rubrik kerja mandiri: 1 penelusuran contoh Bisnis Plan

Nama	Hasil ulasan singkat	Ket lain-lain.
Mhs. 1	
Mhs. 2	
Mhs3.	
Dst		

Minggu 11**Contoh Kuis Marketing**

1. Apakah marketing penting dalam bidang bisnis, sebutkan alasannya?
2. Sebutkan tujuan marketing dalam bisnis?
3. Bagaimana marketing dapat meningkatkan profit dalam bisnis?
4. Bagaimana memulai marketing dalam bisnis pemula?

Jawaban:

1. Menunjukkan tingkat pemahaman terhadap pentingnya marketing dalam bidang bisnis (nilai max 25)
2. Menunjukkan pengetahuan terhadap tujuan marketing dalam bidang bisnis. (Nilai max 25)
3. Menunjukkan pengetahuan dalam menjelaskan pengaruh marketing terhadap profit dalam bisnis. (Nilai max 25).
4. Menunjukkan pengetahuan dalam menyusun langkah marketing bagi pemula. (Nilai max 25)

Rubrik kerja mandiri 2: Marketing

Aspek	MARKETING STRATEGY	Catatan
Strategi	Penyusunan strategi pemasaran melalui pendekatan analisa STP dan	

Pemasaran	4P/ 7 P	
Aplikasi praktis pemasaran	Menyusun langkah dalam melakukan aktivitas pemasaran dilakukan berdasarkan observasi pasar yang dilakukan secara sistematis. Menggunakan pendekatan yang relevan dengan situasi terkini.	
Sistematika kegiatan pemasaran	Menggunakan skala prioritas dalam melaksanakan strategi pemasaran yang relevan. Terdapat alur yang dijelaskan secara tertulis dalam penyusunan langkah kerja berupa time line pelaksanaan.	

Minggu 12

Uraian Tugas :

- Rancangan Prototype yang ditampilkan tergantung jenis produknya. Misal dapat berupa: desain aplikasi, bentuk prototype fysi (maket), dsb.

Metode / Cara pengerjaan :

- *Prototype* dibuat berdasarkan hasil diskusi yang telah dilakukan bersama kelompok.
- Masing-masing kelompok perlu menyebutkan kontribusi dalam penyusunan prototype.
- Ada komunikasi setelah pembagian tugas kepada masing-masing anggota ditunjukkan dengan *logbook*.
- Dipresentasikan dengan Power point (PPT) di minggu 12.

RUBRIK PRESENTASI PROTOTYPE PRODUK

Aspek	INDIKATOR PENILAIAN	86-	71-	55-	0-
		100	85	70	54
PROTOTYPE					
Tampilan prototype	Tampilan prototype secara konkrit dan di dukung dengan penggunaan teknologi (minima, adanya desain yang mendukung produk dapat menarik perhatian investor) Bagaimana prototype dapat disimulasikan				
Kerjasama Tim	Setiap anggota mampu menjelaskan kontribusi dalam pembuatan prototype dan mampu menyebutkan keterbatasan pembuatannya.				
Relevansi Ide bisnis dgn prototype	Prototype yang dibuat adalah aplikasi dari ide bisnis yang diusulkan sebagai peluang yang menyelesaikan banyak persoalan di pasar.				

Nilai Total (rata-rata dari setiap aspek) =

Pertemuan 13

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Mampu mengenali dan merumuskan aspek manajemen SDM berdasarkan tahap-tahapnya sebagai bagian penting dalam mencapai bisnis yang resiliens yang diwujudkan dalam simulasi untuk dalam membangun rasa tanggung jawab tim yang mengedepankan etika bisnis.

Tugas-observasi kerja Mandiri

Buatlah rancangan kebutuhan SDM sebagai bagian struktur organisasi yang akan dikembangkan, dilengkapi:

- Portofolio diri yang menguraikan potensi untuk mendukung struktur SDM dalam organisasi bisnis.
- Hal-hal yang dapat dikembangkan untuk mencapai potensi yang diinginkan.

Rubrik kerja mandiri :3 SDM

Aspek	INDIKATOR PENILAIAN	Deskripsi kualitatif
Portofolio SDM (Tim)	Potofolio disusun oleh seluruh anggota tim bisnis, yang didukung oleh desain yang menarik dan kelengkapan aspek pendukung pengembangan potensi masing-masing anggota. (Nilai Max 30)	
Rencana kebutuhan	Rencana kebutuhan SDM disusun sebagai bisnis pemula (jumlah anggota dalam kelompok) dan dapat dikembangkan berdasarkan jangka waktu tertentu bisnis akan dikembangkan. (Nilai max 35)	
Rencana pengembangan	Rencana pengembangan dapat dilakukan untuk menunjang peningkatan skill yang dibutuhkan SDM. Dapat disusun training dalam rangka pengembangan organisasi. (nilai max 35)	
Kesimpulan :		

Pertemuan 14

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Mampu mengenali dan merumuskan aspek operasi dan mampu menyusun rencana keuangan dan melakukan perhitungan yang tepat dalam mengembangkan rencana bisnis yang dapat aplikasikan dalam proposal bisnis.

Tugas-observasi kerja Mandiri

- Melakukan usaha penelusuran terhadap kegiatan operasi dan pengelolaan keuangan dalam bidang usaha sejenis.
- Membuat rencana operasi dan keuangan dalam proses bisnis sesuai dengan ide produk yang dikembangkan.

Rubrik kerja mandiri 4: Operasi dan keuangan

Aspek	INDIKATOR PENILAIAN	Catatan
-------	---------------------	---------

Aspek Operasi		
Rencana proses operasi	Menyusun langkah dalam menunjang kegiatan proses operasi	
Kerjasama Tim	Usaha anggota tim bisnis melakukan penelusuran dalam pengembangan aspek operasi	
Pengembangan aspek operasi	Melakukan prediksi kebutuhan yang dapat dilakukan untuk mendukung operasi yang lebih berkembang	
Keuangan		
Rencana kebutuhan keuangan	Menyusun kebutuhan dan biaya yang dikeluarkan dalam merumuskan ide bisnis.	
Rencana sumber modal	Menelusuri sumber modal dan menyusunnya untuk mendukung kebutuhan dalam membangun ide bisnis	
Perencanaan pencatatan keuangan	Menetapkan model pencatatan sesuai dengan contoh proposal bisnis. Dan menyiapkan proses analisa keuangan dalam memantau profit usaha.	
Kesimpulan:		

Pertemuan 15-16

Tujuan Pembelajaran Sub CPMK

Menyusun proposal *business plan* yang menarik dan mampu mempersuasi pihak investor

Tugas Business Plan

Buatlah Business plan atau proposal bisnis sesuai dengan ide bisnis yang telah anda kembangkan bersama kelompok!

Tujuan Tugas:

Menyusun Business plan secara sistematis yang menarik perhatian investor.

Uraian Tugas :

- Membuat *business plan* sesuai dengan sistematika bisnis plan .
- Rancangan *business plan* dibuat berdasarkan hasil diskusi yang telah dilakukan bersama kelompok.

Metode / Cara pengerjaan :

- *Business plan* dibuat berdasarkan hasil diskusi yang telah dilakukan bersama kelompok.
- Ada komunikasi setelah pembagian tugas kepada masing-masing anggota ditunjukkan dengan *logbook*.
- Dikumpulkan berupa laporan tertulis.
- Dipresentasikan dengan Power point (PPT) di minggu 15-16.



RUBRIK PRESENTASI BISNIS PLAN

Dimensi	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Ket
KRITERIA	86-100	71-85	55-70	0-54	score
Organisasi Laporan 5 %	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan format porposal bisnis yang sistematis. - Menggunakan tata bahasa yang baik dan rapi dalam penyajian beragam data penunjang. - Laporan menunjukkan kesan yang menarik dari tampilannya. - Mengedepankan adanya unsur estetis, misalnya: penggunaan perpaduan warna dan ikon secara visual yang menarik. - Didukung lampiran yang memberikan informasi penting mengenai bisnis 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan format proposal yang disarankan namun kurang mampu menyakikan secara sistematis. - Laporan cenderung belum menunjukkan kesan menarik dari sisi tampilan. 	<ul style="list-style-type: none"> -Menggunakan format proposal yang apa adanya. - Kurang menunjukkan kesan menarik dari sisi tampilan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak menunjukkan penggunaan format yang baik. - Tidak menunjukkan kesan menarik dan rapi dari sisi penulisan. - Tidak didukung lampiran yang memberikan informasi mengenai bisnis 	
Isi 55 % 5. Identifikasi/ latar belakang ide bisnis & resiko (20%)	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyebutkan adanya latar belakang yang konkrit dan sistematis disertai data yang lengkap. - Mampu menentukan resiko bisnis diperoleh dari hasil analisa secara lengkap. - Menggunakan data-data yang informatif 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyebutkan adanya latar belakang yang konkrit. - Mampu menentukan resiko bisnis diperoleh dari hasil analisa hanya belum merorientasi pada produk yang dimiliki. 	<ul style="list-style-type: none"> - Latar belakang ide bisnis kurang mantap karena kurangnya dukungan informasi atau data yang sesuai. - Kurang menunjukkan adanya proses analisa resiko bisnis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Latar belakang ide bisnis kurang Jelas karena tidak disertai data penunjang. - Ide bisnis cenderung monoton dari ide yang pernah ada di antara mahasiswa ITS. - Tidak menggunakan analisa resiko dalam menentukan resiko bisnis yang ada. 	
6. Marketing dan operasi bisnis (15%)	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyajikan tahapan yang sistematis dalam kegiatan operasi dan marketing yang dirancang. Berdasarkan 4P dan marketing mix. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyebutkan rancangan kegiatan operasi dan marketing tanpa tahapan yang sistematis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kurang mampu merancang kegiatan operasi dan marketing berdasarkan 4 P dan marketing mix. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak mampu memberikan rancangan operasi dan kegiatan marketing melalui 4_ dan marketing mix. 	-
7. Aspek Manj. SDM (10 %)	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu mendesain kebutuhan SDM secara efektif dan dapat 	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyebutkan kebutuhan namun kurang 	<ul style="list-style-type: none"> - Cenderung kurang mampu membuat perencanaan SDM yang relaistis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak menampilkan penyusunan rencana 	

	<p>diimplementasikan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyajikan keunikan masing-masing tim melalui portofolio. - Mampu merencanakan pengembangan SDM (misal melalui training) - Mampu merencanakan kebutuhan berdasarkan estimasi waktu pengembangan. 	<p>didukung desain yang konkrit.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Potofolio dibuat secara seragam, dan kurang memberikan kesempatan masing-masing anggota mengeksplorasi potensi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cenderung mengikuti pola umum, tidak memiliki kekhasan organisasi yang dimiliki. 	<p>kebutuhan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tidak ada ketertarikan penyajian potensi masing-masing tim bisnis. 	
8. Keuangan dan modal (10%)	<ul style="list-style-type: none"> - Mampu memarkan kebutuhan modal yang jelas, mendetail, dan realistis. - Mampu menentukan sumber modal yang cocok untuk ide bisnisnya. - Mampu membuat rencana keuangan, arus kas, BEP. - Mampu menunjukkan arus kas yang menunjang ke bisnisnya untuk terus berkembang. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kebutuhan modal kurang terinci dengan jelas. - Mampu menentukan sumber modal sesuai dengan skala bisnisnya. - Keuangan dipaparkan dengan cukup jelas dengan arus kas dan mampu menentukan BEP. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kebutuhan modal tidak dijelaskan sesuai dengan ide bisnis yang dikembangkan. - Keuangan kurang dijelaskan dalam arus kas dan penentuan BEP tidak dipaparkan dengan jelas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kebutuhan modal tidak dijelaskan. - Proyeksi keuangan tidak diterjemahkan dalam arus kas. Dan tidak mencari BEP dalam rencana bisnisnya. 	
Penampilan Presentasi 20 %	<p>Berbicara dengan semangat, antusias, dan persuasif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu melibatkan anggota lain untuk berperan aktif dalam presentasi - Mampu berinteraksi secara interaktif dengan mahasiswa lain - Mampu menanggapi dengan tepat dari pertanyaan yang diajukan kepada kelompok 	<ul style="list-style-type: none"> - Berbicara dengan tenang, semangat - Mampu berbagi peran di kelompok - Mampu berinteraksi dengan tim dalam menjawab pertanyaan dari mahasiswa lain - Kurangnya usaha mempersuasi peserta lainnya untuk melihat presentasi kel.nya 	<ul style="list-style-type: none"> - Berpatokan pada slide atau laporan yang dibuat - Berbicara dengan kurang luwes - Tidak mengembang materi yang dipaparkan - Kurang 	<ul style="list-style-type: none"> - Gaya bicara cemas dan terbata-bata - Mencari dan menggunakan catatan dalam presentasi dalam keseluruhan - Kurang diperhatikan oleh peserta mahasiswa lainnya. - Tidak menjalin kontak mata dengan tim maupun peserta lainnya 	
Etika & Kedisiplinan	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tepat waktu pengumpulan 	<ul style="list-style-type: none"> - Perlu didorong untuk 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak siap saat presentasi 	

20 %	<p>tugas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu menampilkan perilaku yang sopan selama presentasi - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain - Memberikan salam dengan mantap 	<p>tugas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mampu menampilkan perilaku yang sopan - Menghargai pertanyaan dari mahasiswa lain 	<p>menyelesaikan hingga menampilkan presntasi tugas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cenderung cuek terhadap pertanyaan ataupun masukkan yang diberikan 	<ul style="list-style-type: none"> - Mengabaikan teman yang bertanya 	
	Total Score			