


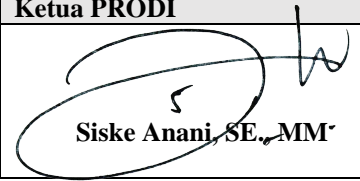


UNIVERSITAS BINA MANDIRI GORONTALO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

Kode
Dokumen

01

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
PERMODELAN BISNIS	1303604	Administrasi	3 sks	VI	7 Máret 2026
OTORISASI	Pengembang RPS Tim Dosen		Koordinator RMK  Nuzmerin Hafid, SE., MM	Ketua PRODI  Siske Anani, SE., MM	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK				
	CPL3	Menguasai konsep teoritis administrasi bisnis			
	CPL6	Mampu berpikir logis, kritis, sistematis dan inovatif			
	CPL8	Mampu menyusun karya ilmiah dan laporan bisnis			
	CPL9	Mampu merancang model dan strategi bisnis			
	CPL11	Mampu menganalisis masalah bisnis untuk pengambilan keputusan			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
	CPMK1	Mahasiswa mampu memahami konsep dasar permodelan bisnis			
	CPMK2	Mahasiswa mampu menganalisis model bisnis suatu organisasi			
	CPMK3	Mahasiswa mampu menyusun model bisnis menggunakan pendekatan yang tepat			
	CPMK4	Mahasiswa mampu mengevaluasi model bisnis dalam menghadapi persaingan			
	CPMK5	Mahasiswa mampu merancang model bisnis inovatif			
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)				
	Sub-CPMK1	Memahami konsep dasar model bisnis			
	Sub-CPMK2	Mengidentifikasi komponen model bisnis			
	Sub-CPMK3	Menganalisis model bisnis organisasi			
	Sub-CPMK4	Menyusun model bisnis menggunakan Business Model Canvas			
	Sub-CPMK5	Mengevaluasi model bisnis			
	Sub-CPMK6	Merancang inovasi model bisnis			
	Sub-CPMK7	Menyusun model bisnis baru			
Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK					

	Sub CPMK	CPL3	CPL6	CPL8	CPL9	CPL11
	Konsep model bisnis	✓	✓			
	Komponen model bisnis	✓	✓		✓	
	Analisis model bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
	Penyusunan model bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
	Evaluasi model bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
	Inovasi model bisnis	✓	✓		✓	✓
	Pengembangan model bisnis	✓	✓	✓	✓	✓
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Permodelan Bisnis membahas konsep dan teknik penyusunan model bisnis yang digunakan untuk menciptakan dan mengembangkan usaha. Materi meliputi komponen model bisnis, analisis model bisnis, penggunaan Business Model Canvas, serta inovasi model bisnis untuk menghadapi dinamika lingkungan bisnis. Melalui mata kuliah ini mahasiswa diharapkan mampu merancang model bisnis yang inovatif dan berkelanjutan.					
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep dasar model bisnis 2. Komponen model bisnis 3. Business Model Canvas 4. Analisis model bisnis organisasi 5. Value proposition dalam model bisnis 6. Customer segment dan channel 7. Revenue stream dan cost structure 8. Key activities, key resources dan key partners 9. Inovasi model bisnis 					
Pustaka	Utama:					
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Osterwalder, Alexander & Pigneur, Yves. Business Model Generation 2. Johnson, Mark W. Seizing the White Space: Business Model Innovation 				
	Pendukung:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teece, David. Business Model Innovation 2. Porter, Michael. Competitive Strategy 				
Dosen Pengampu	Nuzmerini Rauf, SE., MM					
Modalitas dan Matakuliah prasyarat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modalitas: Tatap Muka (Lurung) Dan Daring 2. Mata kuliah prasyarat: Pengantar Bisnis 					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar	Penilaian	Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa,	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)	

	(Sub-CPMK)			[Estimasi Waktu]			
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Mg	Sub CPMK	Indikator	Kriteria & Teknik Penilaian	Bentuk Pembelajaran	Metode Pembelajaran	Materi	Bobot
1	Konsep model bisnis	Mahasiswa memahami konsep model bisnis	Diskusi	Kuliah	Ceramah	Pengantar model bisnis	5%
2	Komponen model bisnis	Mahasiswa memahami elemen model bisnis	Tugas	Kuliah	Diskusi	Komponen model bisnis	5%
3	Business Model Canvas	Mahasiswa memahami BMC	Tugas	Kuliah	Praktik	Business Model Canvas	5%
4	Analisis model bisnis	Mahasiswa menganalisis model bisnis	Tugas	Kuliah	Studi kasus	Analisis model bisnis	5%
5	Value proposition	Mahasiswa memahami nilai produk	Tugas	Kuliah	Diskusi	Value proposition	5%
6	Customer segment	Mahasiswa memahami segmentasi pelanggan	Tugas	Kuliah	Diskusi	Customer segment	5%
7	Revenue stream	Mahasiswa memahami sumber pendapatan	Tugas	Kuliah	Diskusi	Revenue stream	5%
8	UTS	Evaluasi pembelajaran	Tes	Ujian	-	Materi 1–7	20%
9	Cost structure	Mahasiswa memahami struktur biaya	Tugas	Kuliah	Diskusi	Cost structure	5%
10	Key activities	Mahasiswa memahami aktivitas utama	Tugas	Kuliah	Diskusi	Key activities	5%
11	Key resources	Mahasiswa memahami sumber daya utama	Tugas	Kuliah	Diskusi	Key resources	5%
12	Key partners	Mahasiswa memahami kemitraan bisnis	Tugas	Kuliah	Diskusi	Key partners	5%
13	Inovasi model bisnis	Mahasiswa memahami inovasi model bisnis	Proyek	Kuliah	Project Based Learning	Inovasi model bisnis	5%
14	Penyusunan model bisnis	Mahasiswa menyusun model bisnis	Proyek	Kuliah	Praktik	Penyusunan model bisnis	5%
15	Presentasi model	Mahasiswa	Presentasi	Seminar	Presentasi	Model bisnis	5%

	bisnis	mempresentasikan model bisnis					
16	UAS	Evaluasi akhir	Tes	Ujian	-	Seluruh materi	20%

Aspek Penilaian	Sangat Baik (>85-100)	Baik (>70-80)	Cukup (>55-70)	Kurang (>40-55)
Pemahaman BMC	9 elemen terisi dengan logis dan sangat koheren.	9 elemen terisi namun ada sedikit ketidaksinkronan.	Elemen terisi sebagian besar namun kurang mendalam.	Elemen tidak lengkap dan tidak logis.
Inovasi (STEAM-Arts)	Menawarkan solusi baru yang unik dan memiliki nilai jual tinggi.	Ada unsur kebaruan namun kurang signifikan.	Model bisnis cenderung meniru yang sudah ada.	Tidak ada unsur inovasi sama sekali.
Kelayakan (STEAM-Math)	Perhitungan biaya dan pendapatan sangat realistis dan detail.	Perhitungan cukup baik namun ada asumsi yang lemah.	Perhitungan sangat kasar dan kurang logis.	Tidak ada analisis finansial.
Presentasi	Komunikatif, visual menarik, dan mampu menjawab argumen.	Jelas namun kurang komunikatif dalam diskusi.	Membaca slide dan kurang menguasai materi.	Tidak siap melakukan presentasi.