



UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

IDENTITAS MATA KULIAH

Nama Mata Kuliah	Kode Mata Kuliah	Sks	Workload	Kelompok Matakuliah	Semester	Matakuliah Pra-Syarat	Tanggal Terbit
KEWIRAUSAHAAN	MB331	3	135	Pengembangan Jiwa Kewirausahaan	3	Pengantar Bisnis	2026-02-01 19:43:05

Dibuat Oleh Dosen Pengampu	Diperiksa Oleh TPK Program Studi	Disetujui Oleh Ketua Program Studi
Prof. Dr. H. Hari Mulyadi, M.Si.	Prof. Dr. Ridwan Purnama, S.H., M.Si.	Dr. Puspo Dewi Dirgantari, S.Pd., M.T., M.M.

DESKRIPSI MATA KULIAH DAN CPL

Deskripsi Matakuliah	Mata kuliah Kewirausahaan ini dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam tentang konsep dan praktik kewirausahaan. Fokus utama mata kuliah ini adalah untuk mengembangkan keterampilan wirausaha yang meliputi identifikasi peluang, pengembangan ide bisnis, perencanaan bisnis, dan pelaksanaan strategi kewirausahaan. Mahasiswa akan belajar tentang proses wirausaha dari ide awal hingga implementasi dan pengelolaan usaha.		
CPL yang dibebankan Pada Matakuliah	1	Memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis yang inovatif dan berkelanjutan	
	2	Mampu merancang model bisnis yang inovatif dan kompetitif.	
	3	Mampu mengembangkan strategi pemasaran, operasi, dan keuangan dalam konteks kewirausahaan.	
	4	Mampu mengelola dan memimpin tim untuk menjalankan dan mengembangkan usaha.	
	5	Mampu membuat keputusan bisnis yang etis dan bertanggung jawab sosial.	
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	1	CPMK 1: Memahami konsep dan teori dasar kewirausahaan.	
	2	CPMK 2: Mampu mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang bisnis.	
	3	CPMK 3: Mampu merancang model bisnis yang inovatif.	
	4	CPMK 4: Mampu mengembangkan strategi pemasaran untuk usaha baru.	
	5	CPMK 5: Mampu mengelola keuangan dalam usaha kecil dan menengah.	
	6	CPMK 6: Mampu merancang operasi dan manajemen sumber daya manusia.	
	7	CPMK 7: Mampu membuat keputusan bisnis yang etis dan bertanggung jawab sosial.	
Sub-CPMK	1	CPMK - 1	Sub-CPMK 1.1: Menjelaskan definisi dan karakteristik wirausaha.
	2	CPMK - 1	Sub-CPMK 1.2: Menganalisis pentingnya kewirausahaan dalam perekonomian.
	3	CPMK - 2	Sub-CPMK 2.1: Melakukan analisis lingkungan bisnis.
	4	CPMK - 2	Sub-CPMK 2.2: Mengidentifikasi peluang bisnis melalui metode kreatif.
	5	CPMK - 3	Sub-CPMK 3.1: Membuat model bisnis menggunakan Business Model Canvas.
	6	CPMK - 3	Sub-CPMK 3.2: Menyusun rencana bisnis yang terstruktur.
	7	CPMK - 4	Sub-CPMK 4.1: Menyusun strategi pemasaran yang efektif.
	8	CPMK - 4	Sub-CPMK 4.2: Menggunakan alat digital dalam pemasaran usaha.

	9	CPMK - 5	Sub-CPMK 5.1: Menyusun anggaran dan proyeksi keuangan.
	10	CPMK - 5	Sub-CPMK 5.2: Mengelola arus kas dan pembiayaan usaha.
	11	CPMK - 6	Sub-CPMK 6.1: Menyusun proses operasional yang efisien.
	12	CPMK - 6	Sub-CPMK 6.2: Merancang struktur organisasi dan manajemen tim.
	13	CPMK - 7	Sub-CPMK 7.1: Menganalisis dilema etika dalam bisnis.
	14	CPMK - 7	Sub-CPMK 7.2: Merumuskan kebijakan CSR dalam usaha.
Materi perkuliahan	1	Pengantar Kewirausahaan dan Karakteristik Wirausaha	
	2	Kewirausahaan dalam Konteks Ekonomi	
	3	Analisis Lingkungan Bisnis	
	4	Metode Kreatif untuk Mengidentifikasi Peluang	
	5	Pembuatan Model Bisnis dengan Business Model Canvas	
	6	Penyusunan Rencana Bisnis	
	7	Strategi Pemasaran dalam Kewirausahaan	
	8	Ujian Tengah Semester	
	9	Pemasaran Digital untuk Usaha Kecil	
	10	Manajemen Keuangan dalam Usaha Kecil	
	11	Pengelolaan Arus Kas dan Pembiayaan Usaha	
	12	Manajemen Operasional dan Sumber Daya Manusia	
	13	Perancangan Struktur Organisasi dan Manajemen Tim	
	14	Etika Bisnis dan Keputusan yang Bertanggung Jawab	
	15	Kebijakan CSR dalam Usaha Kecil	
	16	Ujian Akhir Semester	
Hasil belajar yang dapat diperagakan/ditunjukkan dengan bukti di akhir perkuliahan *)	Di akhir perkuliahan, mahasiswa diharapkan dapat: Mengidentifikasi dan Mengevaluasi Peluang Bisnis: Menunjukkan kemampuan dalam menemukan peluang bisnis dan melakukan analisis kelayakan. Menyusun Rencana Bisnis: Membuat rencana bisnis yang komprehensif dan realistis. Mengimplementasikan Ide Bisnis: Menunjukkan keterampilan dalam melaksanakan rencana bisnis dan memmanage operasional usaha. Menilai Kinerja dan Pengembangan Bisnis: Menggunakan alat evaluasi untuk menilai keberhasilan bisnis dan merencanakan pengembangan lebih lanjut.		
Strategi Pembelajaran		Case Method	

	✓	Team based Project
		Lainnya
Langkah Pembelajaran	Pengantar Kewirausahaan: Memahami dasar-dasar kewirausahaan, karakteristik wirausaha, dan pentingnya inovasi. Identifikasi Peluang Bisnis: Teknik untuk menemukan dan mengevaluasi peluang bisnis. Pengembangan Ide Bisnis: Menyusun ide bisnis yang kreatif dan inovatif. Perencanaan Bisnis: Menyusun rencana bisnis yang mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan. Pelaksanaan Bisnis: Implementasi ide bisnis, manajemen operasional, dan pengelolaan tim. Evaluasi dan Pengembangan: Menilai keberhasilan bisnis, mengidentifikasi area perbaikan, dan merencanakan ekspansi.	
Referensi	1	Baron, R. A., & Shane, S. A. (2018). <i>Entrepreneurship: A Process Perspective</i> (4th ed.). Cengage Learning.
	2	Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). <i>Entrepreneurship</i> (10th ed.). McGraw-Hill Education.
	3	Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). <i>Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers</i> . Wiley.
	4	Schilling, M. A. (2017). <i>Strategic Management of Technological Innovation</i> (6th ed.). McGraw-Hill Education.
	5	Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2009). <i>New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century</i> (8th ed.). McGraw-Hill Education.

RENCANA PEMBELAJARAN

Minggu ke	Sub-CPMK	Indikator Capaian sub-CPMK yang dapat ditunjukkan oleh mahasiswa	Materi Perkuliahan	Asesmen		Bentuk dan metode pembelajaran		Durasi (jam)	Nomor Referensi	Waktu Akses
				Bentuk Asemen (test/non-tes)	Bobot Penilaian(%)	Sinkron (tatap muka dan tatap maya)	Asinkron (tugas mandiri dan tugas kelompok)			
1	Sub-CPMK 1.1: Menjelaskan definisi dan karakteristik wirausaha.	Mendefinisikan wirausaha, mendeskripsikan karakteristik	Pengantar Kewirausahaan dan Karakteristik Wirausaha	Partisipatif	5	tatap muka	tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	02-02-2026 13:00
2	Sub-CPMK 1.2: Menganalisis pentingnya kewirausahaan dalam perekonomian.	Menjelaskan peran kewirausahaan dalam ekonomi	Kewirausahaan dalam Konteks Ekonomi	Partisipatif	5	tatap muka	tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	09-02-2026 13:00
3	Sub-CPMK 2.1: Melakukan analisis lingkungan bisnis.	Mahasiswa dapat menyusun rencana bisnis yang mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan.	Analisis Lingkungan Bisnis	Kinerja	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	16-02-2026 07:00
4	Sub-CPMK 2.2: Mengidentifikasi peluang bisnis melalui metode kreatif.	Mengidentifikasi ide bisnis inovatif	Metode Kreatif untuk Mengidentifikasi Peluang	Observasi	10	Tatap Maya	tugas Kelompok	150	1,2,3,4,5	23-02-2026 07:00
5	Sub-CPMK 3.1: Membuat model bisnis menggunakan Business Model Canvas.	Menyusun elemen-elemen Business Model Canvas	Pembuatan Model Bisnis dengan Business Model Canvas	Observasi	10	Tatap Maya	Tugas Kelompok	150	1,2,3,4,5	02-03-2026 07:00
6	Sub-CPMK 3.2: Menyusun rencana bisnis yang terstruktur.	Menyusun rencana bisnis lengkap	Penyusunan Rencana Bisnis	Partisipatif	5	tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	09-03-2026 07:00
7	Sub-CPMK 4.1: Menyusun strategi pemasaran yang efektif.	Merancang strategi pemasaran efektif	Strategi Pemasaran dalam Kewirausahaan	Partisipatif	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	16-03-2026 07:00

Minggu ke	Sub-CPMK	Indikator Capaian sub-CPMK yang dapat ditunjukkan oleh mahasiswa	Materi Perkuliahan	Asesmen		Bentuk dan metode pembelajaran		Durasi (jam)	Nomor Referensi	Waktu Akses
				Bentuk Asemen (test/non-tes)	Bobot Penilaian(%)	Sinkron (tatap muka dan tatap maya)	Asinkron(tugas mandiridan tugas kelompok)			
8	Sub-CPMK 4.1: Menyusun strategi pemasaran yang efektif.	Evaluasi materi pertemuan 1-7	Ujian Tengah Semester	Pilihan Berganda	10	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	23-03-2026 07:00
9	Sub-CPMK 4.2: Menggunakan alat digital dalam pemasaran usaha.	Membuat kampanye pemasaran digital	Pemasaran Digital untuk Usaha Kecil	Kinerja	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	30-03-2026 07:00
10	Sub-CPMK 5.1: Menyusun anggaran dan proyeksi keuangan.	Menyusun anggaran dan proyeksi keuangan	Manajemen Keuangan dalam Usaha Kecil	Partisipatif	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	06-04-2026 07:00
11	Sub-CPMK 5.2: Mengelola arus kas dan pembiayaan usaha.	Membuat laporan arus kas	Pengelolaan Arus Kas dan Pembiayaan Usaha	Portofolio	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	13-04-2026 07:00
12	Sub-CPMK 6.1: Menyusun proses operasional yang efisien.	Mendesain proses bisnis dan struktur organisasi	Manajemen Operasional dan Sumber Daya Manusia	Partisipatif	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	20-04-2026 07:00
13	Sub-CPMK 6.2: Merancang struktur organisasi dan manajemen tim.	Menyusun struktur organisasi yang sesuai	Perancangan Struktur Organisasi dan Manajemen Tim	Partisipatif	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	27-04-2026 07:00
14	Sub-CPMK 7.1: Menganalisis dilema etika dalam bisnis.	Mengidentifikasi dan menawarkan solusi dilema etika	Etika Bisnis dan Keputusan yang Bertanggung Jawab	Partisipatif	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	04-05-2026 07:00
15	Sub-CPMK 7.2: Merumuskan kebijakan CSR dalam usaha.	Merancang kebijakan CSR	Kebijakan CSR dalam Usaha Kecil	Partisipatif	5	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	11-05-2026 07:00
16	Sub-CPMK 7.2: Merumuskan kebijakan CSR dalam usaha.	Evaluasi keseluruhan materi	Ujian Akhir Semester	Portofolio	10	Tatap muka	Tugas mandiri	150	1,2,3,4,5	18-05-2026 07:00

WAKTU BELAJAR MAHASISWA (WORKLOAD)

	AKTIVITAS	SINKRONUS (Tatap Muka / Tatap Maya)	ASINKRONUS (Terstruktur / Mandiri)	PERSIAPAN BELAJAR MAHASISWA	JUMLAH WAKTU BELAJAR DAN PEMBELAJARAN MAHASISWA
PEMBELAJARAN	Perkuliahan/Responsi/Tutorial	40 x 50 menit = 2000 menit	10 x 60 menit = 600 menit	4 x 60 menit = 240 menit	2840 menit (47.3 jam)
	Pembelajaran berbasis projek	20 x 50 menit = 1000 menit	4 x 60 menit = 240 menit	2 x 60 menit = 120 menit	1360 menit (22.7 jam)
	Diskusi (pembelajaran berbasis kasus)	20 x 50 menit = 1000 menit	4 x 60 menit = 240 menit	2 x 60 menit = 120 menit	1360 menit (22.7 jam)
	JUMLAH				5560 menit (92.7 jam)
PENILAIAN	Penilaian Berkelanjutan				
	Partisipasi Selama Pembelajaran	3 x 50 menit = 150 menit	3 x 60 menit = 180 menit	1 x 60 menit = 60 menit	390 menit (6.5 jam)
	Pengerjaan Proyek	6 x 50 menit = 300 menit	4 x 60 menit = 240 menit	2 x 60 menit = 120 menit	660 menit (11.0 jam)
	Tugas	8 x 50 menit = 400 menit	8 x 60 menit = 480 menit	1 x 60 menit = 60 menit	940 menit (15.7 jam)
	Kuis	2 x 50 menit = 100 menit	2 x 60 menit = 120 menit	1 x 60 menit = 60 menit	280 menit (4.7 jam)
	Formatif				120 menit (2.0 jam)
	Sumatif				150 menit (2.5 jam)
	JUMLAH				2540 menit (42.3 jam)
JUMLAH WORKLOAD					8100 Menit (135 Jam)
JUMLAH JAM IDEAL					135 Jam
SKS					3
KESESUAIAN DENGAN JUMLAH SKS					SESUAI

KRITERIA PENILAIAN CPMK

No	CPMK	CPL					TAKSONOMI	Bobot	KRITERIA PENCAPAIAN CPMK
		CPL-1	CPL-2	CPL-3	CPL-4	CPL-5			
1	CPMK 1: Memahami konsep dan teori dasar kewirausahaan.						0	10	90% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)
2	CPMK 2: Mampu mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang bisnis.						0	15	80% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)
3	CPMK 3: Mampu merancang model bisnis yang inovatif.						0	15	80% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)
4	CPMK 4: Mampu mengembangkan strategi pemasaran untuk usaha baru.						0	20	80% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)
5	CPMK 5: Mampu mengelola keuangan dalam usaha kecil dan menengah.						0	10	80% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)
6	CPMK 6: Mampu merancang operasi dan manajemen sumber daya manusia.						0	10	80% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)
7	CPMK 7: Mampu membuat keputusan bisnis yang etis dan bertanggung jawab sosial.						0	20	80% dari keseluruhan mahasiswa mendapat nilai sekurang-kurangnya 100 (skala 100)

RANCANGAN TUGAS KOLABORATIF

JUDUL TUGAS	Business Exhibition
METODE PEMBELAJARAN	Team based Project
WAKTU	
BOBOT PENILAIAN	20
SUB-CPMK	Sub-CPMK 3.2: Menyusun rencana bisnis yang terstruktur.

DESKRIPSI TUGAS

Membuat exhibition produk mahasiswa

LANGKAH Pengerjaan Tugas

1. Perencanaan Awal

Tentukan Tujuan Exhibition: Jelaskan tujuan utama exhibition, misalnya untuk memamerkan kreativitas mahasiswa, meningkatkan keterampilan pemasaran, atau memperkenalkan produk ke pasar.

Pembentukan Panitia: Bentuk panitia yang terdiri dari mahasiswa dan dosen pembimbing. Panitia bertanggung jawab atas koordinasi dan eksekusi acara.

Penentuan Tema Exhibition: Pilih tema yang relevan dan menarik untuk exhibition, yang bisa menjadi panduan dalam menentukan konsep dan dekorasi acara.

Pemilihan Tanggal dan Lokasi: Tentukan tanggal dan lokasi yang strategis, seperti aula kampus atau ruang pameran yang dapat menampung produk dan pengunjung.

Anggaran: Buat anggaran yang mencakup biaya sewa tempat, dekorasi, promosi, dan kebutuhan lainnya.

2. Rekrutmen Peserta

Pengumuman dan Pendaftaran: Buat pengumuman tentang exhibition dan buka pendaftaran bagi mahasiswa yang ingin berpartisipasi.

Seleksi Produk: Jika diperlukan, lakukan seleksi produk yang akan dipamerkan berdasarkan kriteria tertentu, seperti inovasi, kualitas, dan relevansi dengan tema.

3. Persiapan Teknis

Layout dan Desain Stand: Rancang layout lokasi exhibition, termasuk posisi setiap stand atau booth. Pastikan aliran pengunjung lancar dan stand produk terlihat menarik.

Persiapan Peralatan dan Dekorasi: Siapkan peralatan yang dibutuhkan, seperti meja, kursi, papan nama, dan dekorasi yang sesuai dengan tema.

Persiapan Logistik: Pastikan kebutuhan logistik, seperti listrik, sound system, dan koneksi internet tersedia dan berfungsi dengan baik.

4. Promosi Exhibition

Promosi Internal: Sebarkan informasi mengenai exhibition melalui media internal kampus seperti email, poster, dan sosial media kampus.

Promosi Eksternal: Promosikan acara ke publik, misalnya melalui media sosial, website kampus, atau media cetak lokal untuk menarik lebih banyak pengunjung.

Undangan Khusus: Kirim undangan kepada pihak-pihak penting seperti dosen, alumni, industri, dan media untuk menghadiri acara.

5. Pelaksanaan Exhibition

Setup Stand: Pada hari H, minta peserta untuk setup stand mereka sesuai dengan layout yang telah direncanakan.

Briefing Panitia: Lakukan briefing kepada panitia dan peserta mengenai jadwal acara, tugas, dan tanggung jawab masing-masing.

Pembukaan Acara: Mulai acara dengan pembukaan resmi, yang bisa dihadiri oleh pejabat kampus atau tokoh penting.

Kegiatan Selama Exhibition: Sediakan kegiatan tambahan seperti demo produk, workshop, atau talkshow yang relevan dengan tema exhibition.

6. Penilaian dan Penghargaan

Penilaian Produk: Jika ada kompetisi, siapkan juri yang akan menilai produk berdasarkan kriteria yang sudah ditentukan.

RINCIAN LUARAN YANG DIHASILKAN

1. Peningkatan Keterampilan Mahasiswa

Keterampilan Presentasi dan Pemasaran: Mahasiswa mengembangkan kemampuan dalam mempresentasikan produk mereka kepada khalayak, menjelaskan fitur dan keunggulan produk, serta menjawab pertanyaan pengunjung.

Keterampilan Negosiasi dan Komunikasi: Mahasiswa belajar berinteraksi dengan calon pelanggan, investor, atau mitra bisnis, serta bernegosiasi mengenai potensi kerja sama atau penjualan produk.

2. Pengakuan dan Penghargaan

Penghargaan Produk Terbaik: Produk-produk terbaik yang dipamerkan mendapatkan penghargaan dari juri, yang dapat meningkatkan motivasi mahasiswa dan menambah portofolio mereka.

Sertifikat Partisipasi: Semua peserta yang berpartisipasi dalam exhibition mendapatkan sertifikat yang dapat digunakan sebagai bukti pengalaman dan keterlibatan dalam kegiatan kewirausahaan.

3. Umpan Balik dari Publik

Feedback dari Pengunjung: Mahasiswa mendapatkan umpan balik langsung dari pengunjung terkait produk mereka, yang dapat digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan produk lebih lanjut.

Insight dari Ahli: Jika exhibition melibatkan mentor atau ahli di bidang kewirausahaan, mahasiswa bisa mendapatkan saran yang berharga untuk pengembangan bisnis mereka.

4. Potensi Kerjasama dan Penjualan

Kesempatan Kolaborasi: Mahasiswa berkesempatan menjalin kerjasama dengan pengunjung yang mungkin tertarik untuk menjadi mitra, investor, atau pelanggan produk mereka.

Pemesanan atau Penjualan Produk: Jika exhibition memungkinkan penjualan, mahasiswa dapat menghasilkan pendapatan langsung dari produk yang terjual selama acara berlangsung.

5. Dokumentasi dan Publikasi

Publikasi Media: Kegiatan exhibition yang sukses bisa diliput oleh media, baik internal kampus maupun eksternal, yang akan mempublikasikan karya dan usaha mahasiswa ke khalayak yang lebih luas.

Dokumentasi Acara: Kegiatan exhibition didokumentasikan dalam bentuk foto, video, dan laporan tertulis yang dapat digunakan sebagai referensi untuk kegiatan serupa di masa depan.

6. Penguatan Jaringan (Networking)

Jaringan Profesional: Mahasiswa membangun jaringan dengan sesama pengusaha muda, mentor, investor, dan profesional lain yang hadir di acara tersebut.

Kontak Bisnis: Mahasiswa dapat mengumpulkan kontak bisnis yang dapat dihubungi untuk keperluan kerja sama atau peluang bisnis di masa depan.

7. Pengembangan Portofolio Mahasiswa

Portofolio Kewirausahaan: Mahasiswa dapat menambahkan pengalaman pameran produk ini ke dalam portofolio kewirausahaan mereka, yang akan berguna dalam mencari peluang kerja atau membangun bisnis mereka sendiri di masa depan.

8. Peningkatan Reputasi Institusi

1. Indikator Penilaian

1.1. Kualitas Produk

Inovasi dan Kreativitas: Sejauh mana produk menunjukkan ide baru dan kreatifitas dalam desain atau fungsionalitas.

Fungsi dan Manfaat: Tingkat kejelasan dan keberhasilan produk dalam memenuhi kebutuhan atau menyelesaikan masalah tertentu.

Kualitas dan Daya Tahan: Tingkat kualitas material yang digunakan dan seberapa baik produk dapat bertahan dalam penggunaan.

1.2. Presentasi dan Promosi

Kemampuan Presentasi: Kemampuan mahasiswa untuk menjelaskan produk secara jelas, meyakinkan, dan menarik.

Material Promosi: Kualitas brosur, pamflet, atau media promosi lain yang digunakan dalam memperkenalkan produk.

Kemampuan Menjawab Pertanyaan: Ketepatan dan kelengkapan dalam menjawab pertanyaan dari juri atau pengunjung.

1.3. Desain dan Tata Letak Stand

Visual dan Dekorasi Stand: Penataan dan dekorasi stand yang menarik dan mencerminkan tema exhibition.

Keteraturan dan Kebersihan: Kerapian dan kebersihan stand selama exhibition berlangsung.

Interaktivitas Stand: Adanya elemen interaktif yang membuat pengunjung lebih tertarik dan terlibat dengan produk.

1.4. Respons Pengunjung dan Juri

Umpan Balik Pengunjung: Seberapa positif umpan balik yang diberikan oleh pengunjung terhadap produk dan stand.

Penilaian Juri: Evaluasi dari juri berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, mencakup seluruh aspek dari inovasi hingga presentasi.

1.5. Kesiapan dan Profesionalisme

Kesiapan Produk: Kesiapan produk secara fisik dan konseptual saat dipamerkan.

Kepatuhan terhadap Jadwal: Kemampuan untuk mengikuti jadwal acara dengan tepat waktu.

Sikap dan Etika: Profesionalisme dalam berinteraksi dengan pengunjung dan juri, serta kerjasama tim yang baik

2. Kriteria Penilaian

Sangat Baik (80-100)

Produk sangat inovatif dan kreatif.

Presentasi sangat jelas, meyakinkan, dan menarik.

Stand ditata dengan sangat baik, menarik, dan interaktif.

JADWAL PELAKSANAAN

Keterangan: Jumlah hari pada satu semester adalah $16 \times 7 = 112$ hari. Penerapan Jadwal dapat ditetapkan berdasarkan hitungan hari

Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
Exhibition Business	150

LAIN-LAIN

DAFTAR RUJUKAN

1. Baron, R. A., & Shane, S. A. (2018). *Entrepreneurship: A Process Perspective* (4th ed.). Cengage Learning.
2. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill Education.
3. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
4. Schilling, M. A. (2017). *Strategic Management of Technological Innovation* (6th ed.). McGraw-Hill Education.
5. Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2009). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century* (8th ed.). McGraw-Hill Education.