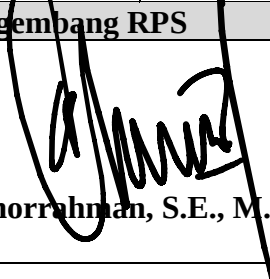
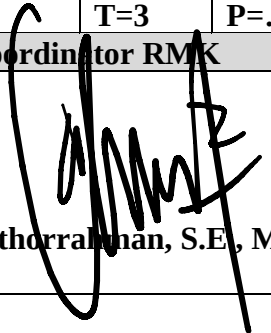




**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS WIRARAJA**

MATA KULIAH		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Direvisi
KEWIRAUSAHAAN		MKU0016	Mata Kuliah Wajib	T=3	P=...	III	...
OTORISASI		Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ka PRODI	
		 Fathorrahman, S.E., M.M		 Fathorrahman, S.E., M.M		  Moh. Baqir Aiunu, SE., M.A	
CAPAIAN PEMBELAJARAN	CPL-PRODI	1. (S) Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila 2. (S) Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan 3. (KU) Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya 4. (P) Mampu menguasai konsep komunikasi pemasaran, komunikasi bisnis dan etika pemasaran 5. (KK) Mampu mengaplikasikan keilmuan manajemen manual maupun berbasis teknologi informasi					
	CP-MK (Kemampuan Akhir Yang Diharapkan)						
	CP-MK 1	Mahasiswa mempunyai pengetahuan dasar dan strategi dalam melihat kesempatan kerja di masa depan dengan konsep wirausaha					
	CP-MK 2	Mahasiswa memiliki keahlian dalam bidang ilmu kewirausahaan untuk menciptakan berbagai peluang bisnis yang sedang trend pada zamannya					
	CP-MK 3	Mahasiswa mampu memiliki jiwa kratifitas dan inovasi dalam mengembangkan suatu bisnis					
	CP-MK 4	Mahasiswa dapat mengembangkan bakat, kemampuan pribadi, dan mengembangkan ide untuk menciptakan peluang usaha di masa depan					
	CP-MK 5	Mahasiswa mampu menyusun rencana bisnis khususnya yang berada dalam lingkup perencanaan wilayah dan kota, maupun bidang kerja lain terkait di masa depan					

DESKRIPSI SINGKAT MK	Mata kuliah ini dirancang untuk menumbuhkan serta mengembangkan jiwa kewirausahaan (<i>Entrepreneur spirit</i>) sekaligus untuk mempersiapkan mahasiswa dalam menghadapi peluang dan tantangan dari perubahan lingkungan. Mata kuliah ini juga memberikan dasar untuk meningkatkan kemampuan berfikir secara cerdas dalam menciptakan <i>value (to create value)</i> dalam membangun sebuah bisnis baru (<i>to build new business / pre start up</i>) serta mampu mengaplikasikannya dalam bentuk business model
MATERI PEMBELAJARAN	Pokok Bahasan 1. Dasar-dasar kewirausahaan • Pengertian kewirausahaan • Karakteristik kewirausahaan • Ciri-ciri kewirausahaan • Motivasi kewirausahaan • Sumber peluang usaha 2. Menyusun rencana bisnis • Ringkasan eksekutif • Mencari peluang usaha • Penemuan ide bisnis • Analisis ide bisnis 3. Aspek pemasaran • Pemasaran • Strategi pemasaran • Analisis pasar • Forecasting 4. Aspek desain produk • Peluang usaha • Pengertian desain produk • Ruang lingkup desain produk • Fungsi desain produk • Dokumentasi teknik 5. Aspek teknik dan teknologi • Pengertian aspek teknik • Faktor analisa aspek teknik dan teknologi

		6. Pembiayaan usaha baru - Masalah modal usaha - Pembiayaan bisnis - Analisa pulang pokok (BEP) dan penilaian usaha 7. Evaluasi peluang usaha baru - Pelaung usaha - Keberuntungan - Manajemen resiko - Konsep resiko - Strategi menjadi kaya				
Pustaka		Utama :				
		1. Dr. Wastam Wahyu Widayat, SE. MM. 2020. Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi. Cetakan Pertama: Penerbit CV. Pena Persada. Purwokerto				
		2. Agustina, Tri Siwi. 2019. Kewirausahaan di Era Revolusi Industri 4.0. Jakarta: Mitra Wacana Media				
		Pendukung :				
		1. Yuni Iswanto, M. Fuad Hadziq. 2017. Kewirausahaan dalam multi perspektif. Cetakan pertama: Penerbit Universitas Terbuka				
Media Pembelajaran		2. Rusyadi Ananda M.Pd, Dr. Tien Rafida, M.Hum. 2016. Pengantar Kewirausahaan “ <i>Rekayasa akademik melahirkan enterprenuership</i> ”. 2016. Cetakan pertama: Penerbit Perdana Publishing				
		3. Djoko Santoso. 2013. Modul Pembelajaran Kewirausahaan: Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi				
Team Teaching		Software :		Hardware :		
		OS:Windows; Office		PC & LCD Projector White boards & spidol		
Assessment		Ceramah, Diskusi, Praktek, Tugas dan Kuis				
Mata Kuliah Syarat						
Mg Ke-	Sub-CP-MK (kemampuan Akhir yang diharapkan)	Indikator	Kriteria dan Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu]	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1)	Mahasiswa mampu menguasai konsep dasar kewirausahaan dan karakteristik kewirausahaan	- Memahami kewirausahaan - Memahami karakteristik kewirausahaan - Memahami ciri-ciri kewirausahaan - Motivasi kewirausahaan - Memahami sumber peluang usaha	❖ Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan ❖ Mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	a. Diskusi: Penjelasan silabus & SAP, aturan kuliah, tugas, penilaian dan strategi pembelajaran di kelas b. Penjelasan materi pengantar manajemen produk c. Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait sesuai dengan materi	Dasar-dasar Kewirausahaan: - Pengertian Kewirausahaan - Karakteristik kewirausahaan - Ciri-ciri kewirausahaan - Motivasi kewirausahaan - Sumber peluang usaha	5%
(2)	Mahasiswa mampu menguasai cara untuk menyusun rencana bisnis dengan baik dan mampu memahami ide bisnis	- Memahami ringkasan eksekutif - Memahami cara mencari peluang usaha - Memahami penemuan ide bisnis - Memahami analisis ide bisnis	❖ Pemahaman materi dan ketepatan menjawab diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan	a. Penyampain materi b. Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal	Menyusun Rencana Bisnis: - Ringkasan eksekutif - Mencari peluang usaha - Penemuan ide bisnis - Analisis ide bisnis	5%

			❖ Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	terkait dengan materi c. Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan		
(3)	Mahasiswa mampu memahami dan menguasai konsep tentang aspek pemasaran	• Memahami pemasaran • Memahami strategi pemasaran • Memahami analisa pasar • Memahami forecasting	❖ Penyampaian materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Aspek Pemasaran: • Pemasaran • Strategi pemasaran • Analisis pasar • forecasting	5%

			pertanyaan			
(4)	Mahasiswa mampu menguasai aspek desain produk dan ruang lingkup desain produk serta manfaat dan fungsi desain produk	• memahami peluang usaha • memahami desain produk • memahami ruang lingkup desain produk • memahami fungsi desain produk • memahami dokumentasi teknik	❖ Penyampaian materi ❖ Penyampaian hasil penelitian dosen ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Aspek Desain Produk: • Peluang usaha • Pengertian desain produk • Ruang lingkup desain produk • Fungsi desain produk • Dokumentasi teknik	5%
(5)	Mahasiswa mampu menguasai aspek teknik dan teknologi serta memahami faktor analisa aspek teknik dan teknologi	• Memahami pengertian aspek teknik • Memahami faktor analisa aspek teknik dan teknologi	❖ Penyampaian materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab pertanyaan dan mahasiswa dapat menyimpulkan	Aspek Teknik dan Teknologi: • Pengertian aspek teknik • Faktor analisa aspek teknik dan teknologi	5%

			❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	materi pembelajaran yang telah disampaikan		
(6)	Mahasiswa mampu menguasai pembiayaan usaha baru dan masalah modal usaha serta penilaian usaha dalam bisnis	• Memahami masalah modal usaha • Memahami pembiayaan bisnis • Memahami analisa peluang poko (BEP) dan penilain usaha	❖ Penyampaian materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Pembiayaan Usaha Baru: • Masalah modal usaha • Pembiayaan bisnis • Analisa pulang pokok (BEP) dan penilaian usaha	5%
(7)	Mahasiswa mampu menguasai evaluasai peluang usaha dan	• Memahami peluang usaha • Memahami keberuntungan • Memahami manajemen	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam	Evaluasi Peluang Usaha: • Pelaung usaha • Keberuntungan	5%

	memahami prosedur manajemen resiko	resiko • Memahami konsep resiko • Memahami strategi menjadi kaya	menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Kuis Pra UTS	diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab soal-soal kuis	• Manajemen resiko • Konsep resiko • Strategi menjadi kaya	
(8)	UTS (UJIAN TENGAH SEMESTER)					15%
(9)	Mahasiswa mampu menguasai bentuk bentuk kepemilikan ushaa dan memahami keuntungan dan kerugian perusahaan ketika go publik	• Memahami bentuk kepemilikan • Memahami keuntungan dan kerugian go publik • Memahami proses go publik • Memahami bentuk-bentuk usaha kerjasam usaha	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahaan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Bentuk-Bentuk Kepemilikan Usaha: • Bentuk kepemilikan • Keuntungan dan kerugian go publik • Proses go publik • Bentuk-bentuk usaha kerjasama usaha	5%

(10)	Mahasiswa mampu menguasai waralaba dan pemasaran secara langsung dan cara menggabungkan resiko investasi waralaba	• Memahami cara menggabungkan resiko investasi waralaba • Memahami persetujuan waralaba • Memahami pemasaran langsung • Memahami teknik pemasaran langsung	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Waralaba dan Pemasaran Langsung: • Menggabungkan resiko investasi waralaba • Persetujuan waralaba • Pemasaran langsung • Teknik pemasaran langsung	5%
(11)	Mahasiswa mampu menguasai analisis resiko usaha baru dan memahami cara untuk melakukan analisa aspek usaha baru	• Memahami resiko usaha baru • Memahami cara melakukan analisa aspek • Memahami data hasil analisa • Memahami diagram analisa	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat	Analisa Resiko Usaha Baru: • Resiko usaha baru • Melakukan analisa aspek • Data hasil analisa • Diagram analisa	5%

			dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan		
(12)	Mahasiswa mampu menguasai sumber daya manusia bagi kewirausahaan dan ruang lingkup manajemen SDM	• Memahami ruang lingkup manajemen SDM • Memahami fungsi manajemen SDM • Memahami tujuan manajemen SDM • Memahami analisa dan perencanaan	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahaan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Sumber Daya Manusia Bagi Kewirausahaan: • Ruang lingkup manajemen SDM • Fungsi manajemen SDM • Tujuan manajemen SDM • Analisa dan perencanaan	5%

			menjawab pertanyaan			
(13)	Mahasiswa mampu menguasai dan memahami kepemimpinan kewirausahaan	• Memahami pengertian kepemimpinan • Memahami kewirausahaan • Memahami kepemimpinan kewirausahaan	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab latihan soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan	Kepemimpinan: • Pengertian kepemimpinan • Kewirausahaan • Kepemimpinan kewirausahaan	5%
(14)	Mahasiswa mampu menguasai prinsip-prinsip etika dalam berbisnis dan paradigma etika lingkungan bisnis	• Memahami bisnis sebagai profesi • Memahami prinsip etika bisnis • Memahami etika lingkup hidup • Memahami paradigma etika lingkungan	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahan b. Ketepatan menjawab latihan	Etika Bisnis: • Bisnis sebagai profesi • Prinsip-prinsip etika bisnis • Etika lingkup hidup • Paradigma etika lingkungan	5%

			mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Mahasiswa mengerjakan latihan soal yang terdapat pada modul ❖ Memilih mahasiswa secara acak untuk menjawab pertanyaan	soal dan mahasiswa dapat menyimpulkan materi pembelajaran yang telah disampaikan		
(15)	Mahasiswa dapat menjawab pertanyaan mengenai materi yang disampaikan sebelum UAS	• Review materi-materi pra UAS • Kuis Pra UAS	❖ Penyampain materi ❖ Mahasiswa menyimak, memahami, mengkaji, mendeskripsikan serta mendiskusikan hal terkait dengan materi ❖ Kuis Pra UAS	a. Pemahaman materi dan ketepatan menjawab dalam diskusi akhir penutup pertemuan perkuliahaan b. Ketepatan menjawab soal-soal kuis	Review Materi-Materi Pra UAS: • Kuis Pra UAS	5%
(16)	UAS (UJIAN AKHIR SEMESTER)					15%

RANCANGAN TUGAS MAHASISWA

Kode Mata Kuliah	MKU0016
Nama Mata Kuliah	Kewirausahaan
Kemampuan akhir yang diharapkan	Mahasiswa dapat memahami dan mengingat secara komprehensif mengenai materi yang telah disampaikan
Dosen Pengampu	Fathorrahman SE., M.M
Minggu/Pertemuan Ke	5
Tugas Ke	1 (makalah Kewirausahaan)
1. Tujuan Tugas - Repetisi materi yang telah diajarkan di kelas - Menambah kreatifitas dan pengetahuan mahasiswa dengan melakukan analisis antara teori dan kondisi yang terjadi di lingkungan masyarakat - Meningkatkan kemampuan analisis mahasiswa 2. Uraian Tugas - Objek Garapan Materi manajemen produk dan pemasaran - Yang harus dikerjakan dan batasan Membuat makalah mengenai materi kewirausahaan sesuai dengan acara perkuliahan serta memberikan contoh secara aplikasi setiap isu dan strategi startup di era industri 4.0 - Metode/cara pengerjaan dan Acuan yang digunakan Mahasiswa membuat resume mengenai materi-materi yang telah disampaikan sebelum Ujian Tengah Semester dan mencari contoh riil bagaimana menerapkan materi kuliah sesuai topik bahasan - Deskripsi luaran (output) yang akan dihasilkan/dikerjakan Tugas dikumpulkan dan bentuk makalah dan diketik, tidak dianjurkan untuk melakukan plagiasme 3. Kreteria Penilaian - Kerapihan sistematika dala penulisan: 20% - Kelengkapan dan kedalaman menyajikan pembahasan: 40% - Analisis penerapan teori dengan aplikasi riil perusahaan: 20% - Ketepatan waktu pengumpulan: 20%	

Kode Mata Kuliah	MKU0016
Nama Mata Kuliah	Kewirausahaan
Kemampuan akhir yang diharapkan	Mahasiswa dapat memahami dan mengingat secara komprehensif mengenai

	materi yang telah disampaikan
Dosen Pengampu	Fathorrahman SE., M.M
Minggu/Pertemuan Ke	13-15
Tugas Ke	2 membuat rancangan bisnis plan
1. Tujuan Tugas - Repitisi materi yang telah diajarkan di kelas - Menambah kreatifitas dan pengetahuan mahasiswa dengan melakukan analisi antara teori dan kondisi yang terjadi di lingkungan masyarakat - Meningkatkan kreatifitas mahasiswa 2. Uraian Tugas - Objek Garapan Materi dan kemasan produk - Yang harus dikerjakan dan batasan Membuat dummy barang dan kemasanyang menarik - Metode/cara pengerjaan dan Acuan yang digunakan Secara berkelompok mahasiswa membuat dummy barang dan kemasan yang menarik - Deskripsi luaran (output) yang akan dihasilkan/dikerjakan Output yang dihasilkan berupa dummy barang dan kemasan 3. Kreteria Penilaian - Kreatifitas : 40% - Efektifitas dan efisiensi produk: 20% - Desain: 20% - Ketepatan waktu pengumpulan: 10% - Daya tarik produk: 10%	

PENILAIAN RUBRIK TUGAS
(Makalah Individu)

No	Komponen	Bobot skor
1	Kerapihan & sistematika penulisan	20%
2	Kelengkapan, kedalaman pembahasan	40%
3	Analisis penerapan teori dengan kondisi riil perusahaan	20%
4	Ketepatan waktu pengumpulan	20%

Mindmap Materi Per Kelompok

No	Komponen	Bobot
----	----------	-------

		skor
1	Kreatifitas	40%
2	Efektifitas dan efisiensi produk	30%
3	Desain	20%
4	Ketepatan waktu pengumpulan	20%

Pembuatan Produk & Kemasan per Kelompok

No	Komponen	Bobot skor
1	Kreatifitas	40%
2	Efektifitas dan efisiensi produk	20%
3	Desain	20%
4	Daya tarik produk	10%
5	Ketepatan waktu pengumpulan	10%



ASPEK DESIAN PRODUK DAN JASA

FATHOR RAHMAN.,S.E.,M.M





PENGEMBANGAN PRODUK

- Perencanaan Produksi dan Perencanaan Produk
- Penelitian dan Pengembangan Produk
- Proses Pengembangan Produk
- Kualitas dan Realiabilitas
- Pengembangan Produk Jasa



PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN PRODUK

Mencakup

- ❑ Penciptaan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan/keinginan konsumen
- ❑ Pengembangan produk yang sudah ada untuk mempertinggi kualitas dan efisiensi produksi

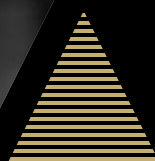
PENELITIAN PRODUK

- ❑ Penelitian tentang produk apa dan produk yang bagaimana yang **diinginkan** oleh konsumen

PENGEMBANGAN PRODUK

- ❑ Penelitian terhadap produk yang sudah ada untuk dikembangkan agar mempunyai nilai guna yang lebih tinggi





DASAR PELAKSANAAN DAN PENGEMBANGAN PRODUK



Kebutuhan akan standarisasi

- Penetapan suatu produk berdasarkan spesifikasi tertentu

Kebutuhan akan simplifikasi

- Penyederhanaan proses produksi dan spesifikasi produk

Kebutuhan akan spesialisasi

- Pengkonsentrasian usaha pada kegiatan atau produk tertentu



FAKTOR YANG PERLU DIPERHATIKAN PADA SETIAP TAHAPAN PROSES

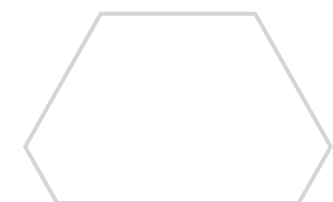
Idea Generation

- ❖ Kebutuhan konsumen
- ❖ Perkembangan teknologi

Intial Screening

- ❖ Produk, Pasar, dan Pembayaran

Economic Analysis

- ❖ Perkiraan tingkat keuntungan
- 

Initial Produk Design and Development

- ❖ Fungsi produk (karakteristik, kualitas dan reliabilitas)
- ❖ Persyaratan teknis dan spesifikasi
- ❖ Faktor ekonomi dalam produksi dan distribusi





KUALITAS & RELIABILITAS DALAM PENGEMBANGAN DESIGN PRODUK

PRINSIP

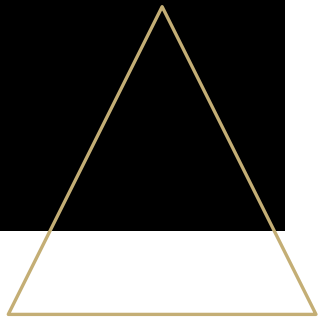
- Kualitas yang baik dalam desain, bahan baku dan proses akan dapat meminimalisir permasalahan dalam produksi, mamperkecil biaya produksi dan meningkatkan produktivitas

KUALITAS tidak sama dengan
RELIABILITAS

KUALITAS

- Kecocokan dengan spesifikasi

RELIABILITAS

- Kemungkinan (probability) kepuasan yang diperoleh dalam periode dan kondisi tertentu
- 



Proses Pengembangan Produk

Tahapan proses sama seperti pada produk manufaktur, dimulai dari pengembangan ide sampai kepada desain produk dan proses produksi



Perbedaan Mendasar

Pengukuran kualitas Produk

Menggunakan Computer-aided system dalam pengujian prototype produk

PENGEMBANGAN PRODUK JASA

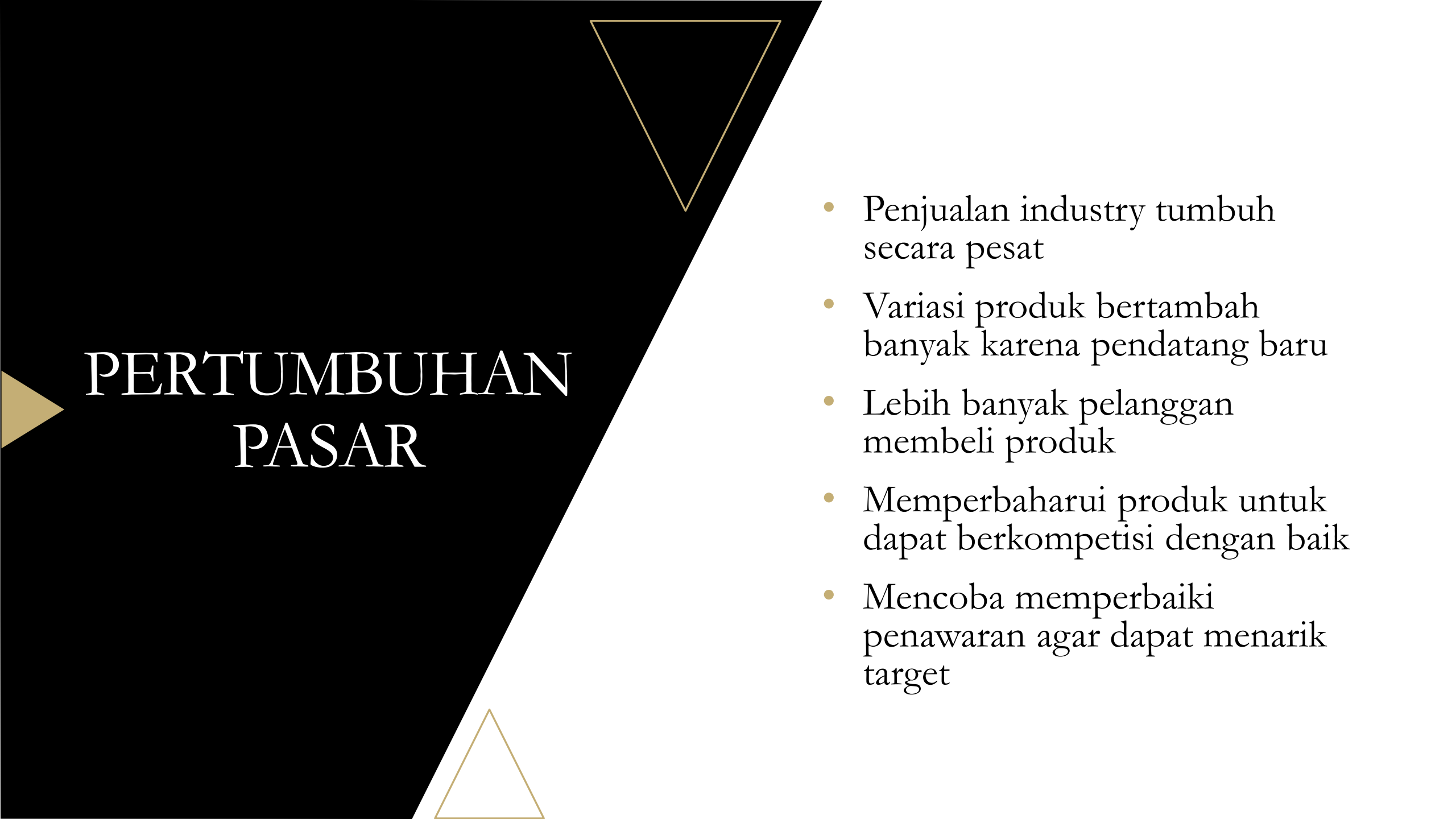


KUALITAS

- Sangat tergantung kepada Pendidikan dan keterampilan personel yang menghasilkan jasa
- Tidak memiliki standart yang tepat
- Produk akhir tidak busa diperiksa sebelum di pasarkan

PENGENALAN PASAR





PERTUMBUHAN PASAR

- Penjualan industry tumbuh secara pesat
- Variasi produk bertambah banyak karena pendatang baru
- Lebih banyak pelanggan membeli produk
- Memperbaharui produk untuk dapat berkompetisi dengan baik
- Mencoba memperbaiki penawaran agar dapat menarik target

KEMATANAGAN PASAR

- ❑ Muncul Ketika penjualan industry terhenti
- ❑ Kompetisi semakin meningkat
- ❑ Kompetitor menurunkan harga untuk meraik konsumen
- ❑ Perusahaan yang kurang efisien keluar dari pasar karena tidak dapat bersaing



PENURUNAN PENJUALAN

- ❑ Produk baru menggantikan produk lama
- ❑ Kompetisi harga produk sudah memasuki masa kritis
- ❑ Perusahaan dengan merk kuat akan menghasilkan profit yang baik
- ❑ Saat produk baru melalui tahapan pengenalan, produk lama masih bisa mempertahankan penjualan



TAHAPAN DALAM PENGEMBANGAN PRODUK

Ide:

Bersumber dari perubahan lingkungan teknologi, demografi, ekonomi, politik

Persyaratan yang harus dipenuhi di pasar:

Pendekatan yang diperlukan untuk memuaskan konsumen

Spesifikasi Fungsional:

Bagaimana cara kerja produk

Spesifikasi Produk:

Bagaimana produk akan dibuat

Ulasan Desain:

Bagaimana produk akan dibuat secara ekonomis dan kualitas

Pengujian Pasar:

Apakah produk memenuhi keinginan pasar



Pengujian Pasar:

- Produk diantar ke konsumen

Evaluasi:

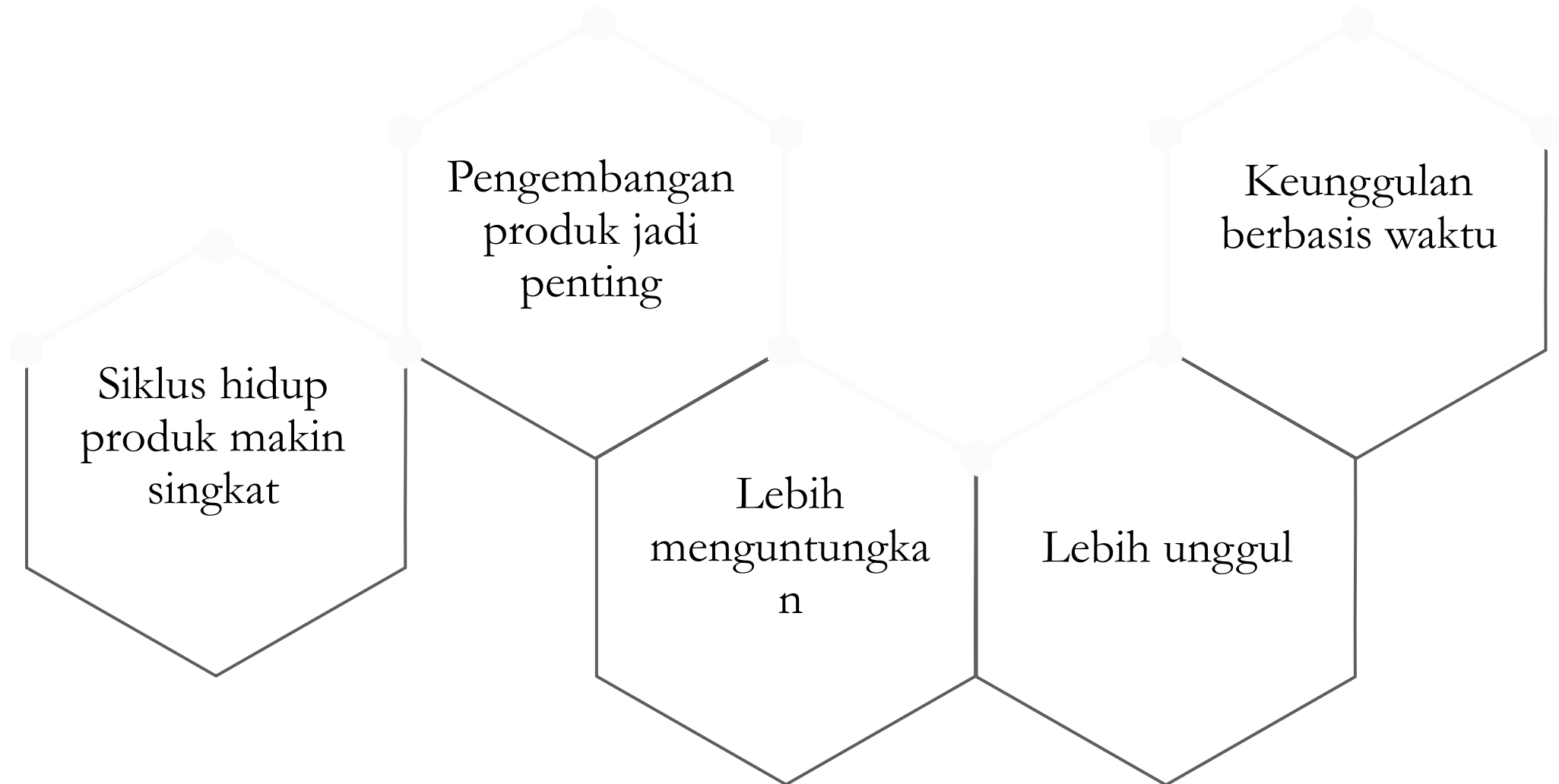
- Berhasil atau tidak



PROSES INTI

Dapat diidentifikasi dengan memeriksa setiap proses satu persatu. Pengujian dilakukan dengan memeprtimbangkan akibat yang timbul apabila suatu proses tidak dikendalikan dengan baik

KOMPETISI BERBASIS WAKTU



PENGEMBANGAN PRODUK

- Kelompok Kerja Yang Sukses Mempunyai:
- Dukungan dari manajemen puncak
- Kepemimpinan yang memenuhi syarat dan berpengalaman
- Organisasi formal dari kelompok tersebut
- Program pelatihan untuk mengajarkan keahlian dan Teknik pengembangan





NILAI PRODUK

- Manajer operasi harus memberi perhatian khusus pada unit produk yang prospeknya paling baik
- Sumberdaya harus diinvestasikan pada sejumlah pos penting yang sedikit
- Analisis produk berdasarkan nilai
- Laporan urutan produk berdasarkan nilainya memungkinkan manajemen mengevaluasi startegi alternatif yang mungkin diterapkan untuk setiap produk

MEMBUAT ATAU MEMBELI

- ❑ Keputusan untuk membuat sendiri atau membeli komponen
- ❑ Keputusan membuat: komponen apa yang akan diproduksi
- ❑ Keputusan Membeli: komponen apa yang akan dibeli
- ❑ Produk standar dapat dibeli dan tidak memerlukan gambar Teknik ataupun struktur produk karena spesifikasinya dianggap cukup





Penerapan Teknologi Kelompok Mengarah Kepada

- Perbaikan desain
- Penurunan jumlah bahan mentah dan pembelian
- Penyederhanaan perencanaan dan pengendalian produksi
- Perbaikan jalur proses dan penggunaan mesin
- Pengembangan sel kerja
- Penurunan waktu pemasangan alat, bahan dalam proses dan waktu produksi

Pengembangan Produk Melalui QFD

Quality Function Deployment (QFD):

Adalah proses menetapkan permintaan pelanggan dan menterjemahkan kedalam atribut yang dapat dipahami dan dilaksanakan oleh setiap bagian fungsional



LANGKAH UNTUK MEMBUAT HOUSE OF QUALITY

- ❑ Mengenal keinginan pelanggan
- ❑ Kenali bagaimana produk/jasa akan memuaskan keinginan pelanggan
- ❑ Hubungkan keinginan pelanggan dengan bagaimana produk akan dibuat
- ❑ Kenali hubungan dengan sejumlah perusahaan lain
- ❑ Evaluasi produk pesaing





HASIL PENELITIAN

- Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Market Place Shopee
- Penulis : Fathorrahman, MB Ainun, Liyanto, Minullah
- Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia 8 (2), 160-170
- <http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/JMBI/article/download/8577/4284>

**“Ambil Resiko Lebih
Banyak Dan
Bermimpilah Lebih
Sering. Gantung
Harapan Lebih
Tinggi. Bersikaplah
Lebih Bijaksana”**

**“HOWARD
SCHULTZ”
CEO Starbucks**

