	Universitas Negeri Surabaya S1 Pendidikan IPS	Kode Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan
Bisnis Digital Pendidikan			3				16 November 2026

OTORISASI	Pengembang RPS	Koordinator RMK	Koordinator Program Studi
	Dr. Nuansa Bayu Segara, S.Pd., M.Pd.		NUANSA BAYU SEGARA

Deskripsi Singkat MK

Mata kuliah Bisnis Digital Pendidikan mengkaji integrasi antara prinsip kewirausahaan digital dengan sektor pendidikan untuk menjawab tantangan transformasi teknologi di era ekonomi kreatif. Pembelajaran ini bertujuan agar mahasiswa mampu menganalisis peluang pasar, merancang model bisnis inovatif di bidang pendidikan, serta mengelola platform digital secara profesional. Ruang lingkup materi mencakup konsep dasar ekonomi digital, manajemen edupreneurship, strategi pemasaran digital, pengembangan konten edukatif berbasis nilai ekonomi, hingga aspek etika dan regulasi bisnis. Metode pembelajaran dilakukan melalui kombinasi ceramah interaktif, studi kasus mendalam, dan *project-based learning* yang mengarahkan mahasiswa pada pembuatan purwarupa produk digital pendidikan. Mata kuliah ini sangat relevan bagi mahasiswa S1 Pendidikan IPS dalam membekali kompetensi literasi teknologi dan jiwa wirausaha, sehingga lulusan memiliki kemampuan adaptif untuk mengontekstualisasikan fenomena ekonomi digital dalam praktik kependidikan maupun kemandirian profesional.

Capaian Pembelajaran (CP)

CPL-PRODI yang dibebankan pada MK

CPL-2	Menunjukkan karakter tangguh, kolaboratif, adaptif, inovatif, inklusif, belajar sepanjang hayat, dan berjiwa kewirausahaan
CPL-4	Mengembangkan diri secara berkelanjutan dan berkolaborasi.
CPL-8	Memiliki kecakapan multiliterasi dengan optimalisasi teknologi informasi yang berkelanjutan untuk menunjang bidang keahliannya agar kompetitif di tataran lokal dan global.

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)

CPMK-1	Mengembangkan ide bisnis digital pendidikan yang inovatif dan berorientasi pada nilai kewirausahaan di bidang IPS.
CPMK-2	Membangun karakter tangguh dan beretika dalam menghadapi tantangan serta risiko operasional bisnis digital pendidikan.
CPMK-3	Mampu merancang strategi pengembangan diri secara mandiri dan berkelanjutan dalam mengantisipasi dinamika tren bisnis digital di bidang pendidikan.
CPMK-4	Mampu berkolaborasi secara efektif dalam tim untuk menginisiasi, merancang, dan mengelola proyek bisnis digital pendidikan yang inovatif.
CPMK-5	Menganalisis konsep dasar dan peluang bisnis digital dalam bidang pendidikan IPS untuk merespons dinamika pasar lokal dan global secara kritis.
CPMK-6	Mengoptimalkan penggunaan teknologi informasi dan platform digital secara berkelanjutan sebagai instrumen pengembangan unit bisnis pendidikan.
CPMK-7	Merancang model bisnis digital pendidikan yang inovatif, kompetitif, dan sesuai dengan karakteristik kurikulum IPS.
CPMK-8	Mengonsepkan strategi pemasaran digital dan kolaborasi jaringan untuk memperkuat daya saing profesional di bidang pendidikan.

Matrik CPL - CPMK

CPMK	CPL-2	CPL-4	CPL-8
CPMK-1	✔		
CPMK-2	✔		
CPMK-3		✔	
CPMK-4		✔	
CPMK-5			✔
CPMK-6			✔
CPMK-7			✔
CPMK-8			✔

Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)

CPMK	Minggu Ke															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
CPMK-1					✔											
CPMK-2						✔		✔					✔			
CPMK-3																✔
CPMK-4										✔					✔	
CPMK-5	✔	✔	✔													
CPMK-6							✔									
CPMK-7				✔					✔							
CPMK-8											✔	✔		✔		

Pustaka

Utama :

1. Selwyn, Neil. 2020. Education and Technology: Key Issues and Debates. London: Bloomsbury Academic.
2. Priyanto, Andi. 2021. Pendidikan Kewirausahaan Digital. Yogyakarta: Graha Ilmu.
3. Sudarsono, Anwar. 2021. Strategi Pemasaran Digital Pendidikan. Bandung: Alfabeta.
4. Weller, Martin. 2020. 25 Years of Ed Tech. Edmonton: Athabasca University Press.
5. Arsyad, Azhar. 2019. Media Pembelajaran. Jakarta: Rajawali Pers.

Pendukung :

1. Chaffey, Dave. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. Harlow: Pearson Education.
2. Kemendikbudristek. 2020. Panduan Penyusunan Kurikulum Pendidikan Tinggi Berbasis OBE. Jakarta: Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi.
3. Sutirman. 2019. Media Pembelajaran Inovatif. Yogyakarta: Graha Ilmu.
4. Warsita, Bambang. 2019. Teknologi Pembelajaran: Landasan dan Aplikasinya. Jakarta: Prenada Media.
5. Williamson, Ben. 2019. Future Ethics in Digital Education. London: Sage.

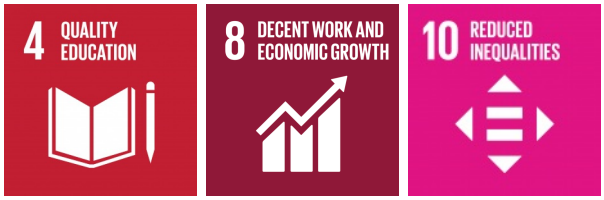
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (*offline*)	*Daring (online)*		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Menjelaskan transformasi digital dalam dunia pendidikan dan relevansinya dengan bidang IPS.	1. Ketepatan dalam menjelaskan definisi, pilar utama, dan fase evolusi transformasi digital di lembaga pendidikan. 2. Kemampuan menganalisis relevansi, peluang, serta tantangan pemanfaatan instrumen digital dalam pengayaan materi pembelajaran IPS.	Kriteria: Ketepatan penjelasan, kedalaman analisis, dan keruntutan logika berpikir. Bentuk: Kuis daring (pilihan ganda) dan lembar kerja analisis artikel ilmiah.	Ceramah interaktif, diskusi kelompok terpumpun (FGD), dan pembelajaran berbasis masalah (Problem-Based Learning).	1. Menyusun peta konsep (mind map) mengenai alur transformasi digital pendidikan melalui platform Learning Management System (LMS). 2. Menulis esai singkat mengenai analisis peluang bisnis digital pendidikan yang berbasis pada konten materi Ilmu Pengetahuan Sosial.	1. Konsep dasar, pilar utama, dan tahapan transformasi digital dalam ekosistem pendidikan global. 2. Integrasi teknologi digital dalam kurikulum IPS dan dampaknya terhadap pembaruan metode pembelajaran ilmu sosial.	5%
2	Mengidentifikasi peluang kewirausahaan pendidikan berbasis teknologi (EdTech) di tingkat lokal dan global.	1. Ketepatan dalam menguraikan tren perkembangan dan dinamika ekosistem industri EdTech di tingkat global dan nasional. 2. Kemampuan mengidentifikasi kesenjangan (gap) kebutuhan layanan pendidikan yang berpotensi menjadi peluang bisnis digital. 3. Ketajaman dalam membedakan karakteristik operasional serta keunggulan kompetitif antara startup EdTech lokal dan global.	Kriteria: Ketepatan analisis, kedalaman argumentasi, dan sistematika penyajian data. Bentuk: Analisis studi kasus dan presentasi kelompok.	Case-Based Learning, diskusi interaktif, dan ceramah.	1. Melakukan observasi digital pada platform direktori startup untuk memetakan lima peluang EdTech yang belum tergarap optimal di Indonesia. 2. Menyusun laporan perbandingan fitur dan strategi pasar antara satu EdTech lokal dan satu EdTech global yang memiliki model bisnis serupa.	1. Tren dan ekosistem industri EdTech global dan nasional terkini. 2. Analisis kebutuhan pasar (market gap) dalam sektor pendidikan berbasis teknologi. 3. Perbandingan model bisnis dan strategi penetrasi pasar EdTech lokal versus global.	2%
3	Membandingkan berbagai model bisnis digital yang sukses di sektor jasa pendidikan.	1. Ketepatan dalam mengklasifikasikan model bisnis platform EdTech berdasarkan segmentasi pasar dan aliran pendapatan (revenue stream). 2. Ketajaman analisis dalam membandingkan faktor-faktor keberhasilan kritis (Critical Success Factors) dari berbagai model bisnis digital pendidikan yang dipelajari.	Kriteria: Ketepatan analisis, kelogisan argumentasi, dan kedalaman sintesis data. Bentuk: Lembar kerja analisis perbandingan (Comparative Matrix) dan kuis objektif melalui LMS.	Case-Based Method (CBM) yang dikombinasikan dengan diskusi kelompok kolaboratif dan ceramah interaktif.	1. Menyusun tabel perbandingan fitur dan model monetisasi dari tiga perusahaan EdTech dengan model bisnis yang berbeda. 2. Memberikan tanggapan kritis terhadap studi kasus model bisnis EdTech yang telah disediakan di forum diskusi Learning Management System (LMS).	1. Tipologi dan ekosistem model bisnis digital pendidikan (B2B, B2C, Freemium, dan Subscription). 2. Studi komparatif faktor keberhasilan platform EdTech terkemuka (seperti Coursera, Ruangguru, dan Udemy).	2%

4	Menyusun Business Model Canvas (BMC) untuk produk atau jasa pendidikan digital.	1. Ketepatan dalam mendefinisikan dan menghubungkan sembilan elemen BMC sesuai dengan karakteristik industri pendidikan digital. 2. Keselarasan antara proposisi nilai (value proposition) dengan kebutuhan target audiens (siswa, guru, atau institusi). 3. Kelogisan dalam merancang skema monetisasi dan struktur biaya untuk memastikan keberlanjutan bisnis pendidikan digital.	Kriteria: Ketepatan analisis, kelogisan hubungan antar elemen, orisinalitas ide, dan estetika penyajian visual. Bentuk: Proyek penyusunan kanvas model bisnis (visual) dan presentasi draf model bisnis.	Project-Based Learning (PjBL) melalui diskusi kelompok dan simulasi rancangan model bisnis.	1. Mengunggah dokumen rancangan Business Model Canvas (BMC) dalam format PDF ke Learning Management System (LMS). 2. Melakukan review dan memberikan masukan terhadap rancangan BMC kelompok lain pada forum diskusi daring.	1. Konsep sembilan elemen Business Model Canvas (BMC) dalam ekosistem teknologi pendidikan (Edutech). 2. Strategi perumusan Value Proposition dan Customer Segments yang spesifik untuk pengguna produk pendidikan digital. 3. Mekanisme Revenue Streams dan Cost Structure pada model bisnis berbasis platform atau konten pendidikan.	2%
5	Memformulasikan nilai keunikan (Value Proposition) produk digital pendidikan yang menjawab kebutuhan masyarakat.	1. Ketepatan dalam mengidentifikasi masalah pendidikan yang mendesak di masyarakat. 2. Ketajaman analisis dalam menentukan keunikan produk dibandingkan solusi yang sudah ada di pasar. 3. Kesesuaian antara fitur produk yang ditawarkan dengan kebutuhan (pain & gain) target pengguna.	Kriteria: Ketepatan analisis, orisinalitas ide, dan logika penyusunan Value Proposition. Bentuk: Presentasi kelompok dan pengisian lembar kerja Value Proposition Canvas.	Case-Based Method (CBM) melalui diskusi kelompok dan analisis studi kasus startup edutech.	1. Melakukan observasi online melalui media sosial atau forum komunitas untuk memetakan keluhan pengguna platform pendidikan. 2. Menyusun dan mengunggah draf awal Value Proposition Canvas ke Learning Management System (LMS).	1. Identifikasi masalah dan kebutuhan segmen pasar pendidikan (Target Audience Analysis). 2. Analisis kompetitor dan strategi diferensiasi produk digital pendidikan. 3. Kerangka kerja Value Proposition Canvas (Customer Profile & Value Map).	2%
6	Menerapkan etika bisnis dan regulasi perlindungan data dalam operasional platform digital pendidikan.	1. Ketepatan dalam menganalisis dilema etika pada praktik bisnis platform pendidikan digital. 2. Ketepatan dalam menjelaskan poin-poin kepatuhan operasional berdasarkan regulasi perlindungan data yang berlaku. 3. Kemampuan menyusun draf kebijakan privasi dan prosedur pelindungan data pengguna yang sesuai standar legalitas.	Kriteria: Ketepatan analisis hukum, kelengkapan komponen kebijakan, dan logika argumentasi etis. Bentuk: Analisis studi kasus dan proyek penyusunan dokumen regulasi internal platform.	Case-Based Learning (CBL) dan Diskusi Kelompok Terfokus.	1. Melakukan audit etika dan privasi terhadap salah satu platform EdTech yang ada di Indonesia. 2. Menyusun draf kebijakan privasi (Privacy Policy) untuk purwarupa platform bisnis digital pendidikan yang dikembangkan.	1. Prinsip etika bisnis dan tanggung jawab sosial dalam industri teknologi pendidikan (EdTech). 2. Regulasi perlindungan data pribadi nasional (UU PDP) dan standar internasional (GDPR) dalam konteks pendidikan. 3. Prosedur penyusunan kebijakan privasi (privacy policy) dan mekanisme mitigasi kebocoran data pada platform digital.	7%
7	Mengoperasikan perangkat lunak dan platform digital untuk manajemen operasional bisnis pendidikan.	1. Ketepatan dalam melakukan pengaturan teknis dan pengelolaan data pengguna pada platform manajemen pembelajaran digital. 2. Kemampuan mengintegrasikan data operasional dan mengelola interaksi pelanggan melalui perangkat lunak manajemen bisnis pendidikan.	Kriteria: Ketepatan prosedur operasional, kelengkapan input data, dan efisiensi alur kerja sistem. Bentuk: Unjuk kerja (praktik langsung) dan portofolio hasil konfigurasi sistem.	Demonstrasi, praktik terbimbing (simulasi laboratorium), dan Case-Based Learning.	1. Simulasi pengaturan manajemen kursus dan pendaftaran pengguna pada platform LMS. 2. Penyusunan pangkalan data pelanggan dan alur koordinasi tim menggunakan perangkat lunak manajemen proyek digital.	1. Konfigurasi dan pengelolaan fitur operasional pada Learning Management System (LMS) serta Sistem Informasi Akademik. 2. Implementasi perangkat lunak Enterprise Resource Planning (ERP) dan Customer Relationship Management (CRM) khusus sektor pendidikan.	7%

8	Merumuskan solusi kreatif dan tangguh atas kendala teknis maupun manajerial dalam eksekusi bisnis digital.	1. Ketepatan dalam mengidentifikasi kendala teknis yang umum terjadi pada platform bisnis digital pendidikan. 2. Kemampuan merancang skema mitigasi risiko dan solusi manajerial yang tangguh atas dinamika eksekusi bisnis. 3. Kreativitas dan efektivitas dalam merumuskan solusi inovatif untuk mengatasi hambatan eksekusi bisnis pendidikan.	Kriteria: Ketepatan analisis masalah, orisinalitas ide solusi, dan kelayakan implementasi strategi. Bentuk: Analisis studi kasus dan presentasi proposal solusi.	Case-Based Method (CBM), diskusi kelompok terbimbing, dan simulasi pemecahan masalah.	1. Melakukan analisis mendalam terhadap studi kasus kegagalan operasional startup pendidikan yang diunggah melalui LMS. 2. Menyusun dokumen rencana kontigensi (contingency plan) untuk mengatasi kendala manajerial dan teknis pada forum kolaborasi daring.	1. Identifikasi kendala teknis infrastruktur dan interoperabilitas pada berbagai platform edtech. 2. Manajemen risiko operasional dan strategi mitigasi konflik manajerial dalam tim bisnis digital. 3. Penerapan metode berpikir kreatif (design thinking) untuk perumusan solusi atas masalah eksekusi bisnis pendidikan.	25%
9	Mendesain prototipe produk digital pendidikan (seperti aplikasi, platform e-learning, atau konten multimedia) yang berorientasi pada pemecahan masalah sosial.	1. Ketepatan dalam merumuskan masalah sosial di bidang pendidikan yang akan diselesaikan. 2. Kreativitas dan estetika dalam penyusunan desain antarmuka prototipe digital. 3. Kesesuaian fitur-fitur produk dengan kebutuhan pengguna dan efektivitas pemecahan masalah.	Kriteria: Kreativitas desain, relevansi solusi terhadap masalah sosial, dan fungsionalitas fitur. Bentuk: Proyek mandiri (pembuatan prototipe digital) dan presentasi hasil rancangan.	Project-Based Learning (PjBL), Design Thinking, dan Simulasi Laboratorium Digital.	1. Melakukan observasi digital dan mengunggah laporan analisis masalah sosial pendidikan pada forum diskusi LMS. 2. Mengunggah tautan prototipe interaktif (menggunakan tools seperti Figma atau Adobe XD) pada sistem pengumpulan tugas.	1. Analisis masalah sosial dan identifikasi peluang solusi berbasis teknologi pendidikan. 2. Prinsip desain antarmuka (UI) dan pengalaman pengguna (UX) untuk platform pendidikan. 3. Arsitektur fitur dan fungsionalitas produk digital pendidikan berorientasi dampak sosial.	2%
10	Mengelola pembagian peran dan tanggung jawab dalam pengembangan purwarupa (prototype) produk digital pendidikan.	1. Ketepatan dalam memetakan peran strategis sesuai dengan kebutuhan pengembangan produk digital pendidikan. 2. Ketepatan dalam menyusun distribusi tanggung jawab tim menggunakan instrumen manajemen proyek yang terstandar.	Kriteria: Ketepatan pembagian peran, kejelasan alur koordinasi, dan kelengkapan deskripsi kerja. Bentuk: Penilaian proyek (Dokumen Struktur Organisasi Tim) dan Peer-assessment.	Project-Based Learning (PjBL), Diskusi Kelompok, dan Simulasi Manajemen Proyek.	1. Menyusun bagan struktur organisasi tim proyek pada platform kolaborasi digital. 2. Membuat dokumen matriks RACI (Responsible, Accountable, Consulted, Informed) untuk setiap tahapan pengembangan purwarupa.	1. Struktur organisasi tim pengembangan produk EdTech (Product Manager, UI/UX Designer, Developer, dan Subject Matter Expert). 2. Matriks penugasan dan akuntabilitas (RACI Matrix) dalam siklus pengembangan purwarupa produk digital pendidikan.	2%
11	Menerapkan teknik pemasaran digital (Search Engine Optimization, Social Media Marketing) untuk menjangkau target pasar pendidikan.	1. Kemampuan mengoptimasi elemen SEO pada situs atau konten edukasi agar mencapai peringkat optimal di mesin pencari. 2. Kemampuan menyusun rencana dan materi konten media sosial yang relevan dengan karakteristik audiens pendidikan. 3. Kemampuan mengukur dan mengevaluasi efektivitas kampanye pemasaran digital berdasarkan data performa yang akurat.	Kriteria: Ketepatan analisis kata kunci, kreativitas visual dan pesan media sosial, serta kesesuaian strategi dengan target pasar pendidikan. Bentuk: Proyek pengembangan kampanye digital (Project-based learning) dan portofolio rencana pemasaran.	Project-Based Learning (PjBL) yang mencakup ceramah pakar, diskusi kelompok, dan praktik simulasi perangkat pemasaran digital.	1. Melakukan riset kata kunci menggunakan SEO tools untuk artikel blog bertema layanan pendidikan. 2. Menyusun kalender konten (content calendar) media sosial selama satu bulan untuk lembaga pendidikan atau kursus online.	1. Teknik Search Engine Optimization (SEO) On-Page dan Off-Page untuk platform pendidikan. 2. Strategi Social Media Marketing (SMM) dan manajemen konten kreatif pada platform digital pendidikan. 3. Analisis metrik performa dan evaluasi kampanye pemasaran digital pendidikan.	4%
12	Membangun jejaring kemitraan strategis melalui platform profesional digital untuk pengembangan bisnis.	1. Ketepatan dalam mengidentifikasi dan memilih platform profesional digital yang relevan dengan target pasar bisnis pendidikan. 2. Kualitas dan profesionalisme dalam mengonstruksi profil digital yang mencerminkan nilai tawar bisnis. 3. Kemampuan mendemonstrasikan teknik korespondensi profesional dalam menginisiasi kemitraan strategis.	Kriteria: Ketepatan analisis, kelengkapan elemen profil, dan efektivitas pesan komunikasi. Bentuk: Penilaian portofolio digital dan simulasi komunikasi bisnis (praktik pitching/networking).	Project-Based Learning (PjBL) melalui lokakarya digital, diskusi interaktif, dan simulasi mandiri.	1. Melakukan optimasi profil pada platform LinkedIn dengan mengintegrasikan portofolio bisnis pendidikan yang relevan. 2. Menyusun dan mengirimkan draf proposal kemitraan singkat (cold messaging) kepada calon mitra strategis melalui platform digital.	1. Ekosistem platform profesional digital (LinkedIn, ResearchGate, dan komunitas edutech) untuk sektor pendidikan. 2. Teknik optimasi profil dan personal branding digital sebagai instrumen pembangunan kepercayaan (trust building) dalam bisnis. 3. Protokol komunikasi profesional dan strategi pengelolaan hubungan kemitraan jangka panjang di ruang digital.	5%

13	Menyusun rencana mitigasi risiko untuk menjamin keberlanjutan bisnis digital pendidikan dalam jangka panjang.	1. Ketepatan dalam mengidentifikasi dan mengategorikan potensi risiko yang relevan dengan model bisnis digital pendidikan. 2. Keakuratan dalam mengukur tingkat urgensi risiko berdasarkan skala prioritas dan dampak finansial maupun non-finansial. 3. Kualitas rancangan langkah-langkah preventif dan kuratif yang logis untuk menjamin keberlanjutan bisnis.	Kriteria: Ketepatan identifikasi, kedalaman analisis risiko, dan kelayakan implementasi strategi mitigasi. Bentuk: Tugas proyek (penyusunan dokumen Risk Register) dan presentasi kelompok.	Case-Based Learning (CBL) melalui analisis studi kasus kegagalan platform edtech dan Project-Based Learning (PjBL) untuk menyusun rencana keberlanjutan bisnis.	1. Melakukan observasi mandiri terhadap platform edtech yang ada dan mengunggah laporan identifikasi risiko di forum diskusi LMS. 2. Menyusun draf dokumen rencana mitigasi risiko (Risk Management Plan) dalam format PDF dan mengumpulkannya melalui sistem pembelajaran daring.	1. Identifikasi jenis-jenis risiko dalam bisnis digital pendidikan (risiko teknologi, pasar, regulasi, dan operasional). 2. Teknik analisis risiko menggunakan matriks probabilitas dan dampak (Risk Assessment Matrix). 3. Pengembangan strategi mitigasi, kontingensi, dan penyusunan Business Continuity Plan (BCP) khusus sektor edtech.	2%
14	Mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran dan dampak sosial dari bisnis digital yang dikembangkan.						
15	Mengomunikasikan ide dan solusi bisnis digital pendidikan secara persuasif dalam lingkungan kolaboratif.	1. Ketepatan dalam menggunakan teknik persuasi dan narasi yang meyakinkan saat memaparkan solusi bisnis digital. 2. Kemampuan berinteraksi secara kolaboratif dan merespons masukan audiens dengan argumen yang logis.	Kriteria: Kejelasan artikulasi, daya persuasi argumen, dan kualitas kerja sama tim. Bentuk: Presentasi kelompok dan simulasi tanya jawab (pitching).	Project-Based Learning (PjBL) dengan metode simulasi pitching dan diskusi kelompok terfokus.	1. Mengunggah video rekaman pitching singkat mengenai solusi bisnis digital pendidikan ke platform LMS. 2. Memberikan evaluasi rekan sejawat (peer-review) terhadap materi presentasi kelompok lain melalui forum diskusi daring.	1. Teknik komunikasi persuasif dan storytelling dalam presentasi bisnis digital pendidikan. 2. Strategi kolaborasi tim dan manajemen umpan balik dalam diskusi solusi bisnis.	10%
16	Menyusun rencana aksi pengembangan profesionalitas berkelanjutan di bidang kewirausahaan digital pendidikan.	1. Ketepatan dalam mengidentifikasi komponen utama kerangka pengembangan profesional di bidang teknologi pendidikan. 2. Ketajaman dalam melakukan analisis kekuatan dan kelemahan diri terkait kompetensi bisnis digital pendidikan. 3. Kelogisan dan sistematika dalam menyusun rencana aksi pengembangan profesionalitas yang memenuhi kriteria SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound).	Kriteria: Ketepatan analisis diri, kelayakan rencana aksi, orisinalitas strategi, dan sistematika pelaporan. Bentuk: Portofolio rencana aksi (Action Plan) dan lembar penilaian diri (Self-assessment).	Project-Based Learning (PjBL) yang mencakup studi literatur, diskusi kelompok terpumpun, dan pengerjaan proyek mandiri.	1. Melakukan asesmen mandiri pada platform digital untuk memetakan tingkat literasi digital dan kapabilitas kewirausahaan. 2. Mengunggah dokumen rencana aksi pengembangan profesionalitas ke Learning Management System (LMS) untuk dilakukan peninjauan sejawat (peer-review).	1. Kerangka kerja pengembangan profesional berkelanjutan (CPD) di era transformasi digital pendidikan. 2. Analisis kesenjangan keterampilan (skill gap analysis) dan evaluasi diri dalam konteks kewirausahaan digital. 3. Teknik penyusunan peta jalan (roadmap) dan rencana aksi pengembangan karier edupreneur yang terukur.	25%

SDGS (Sustainable Development Goals)



Catatan

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi (CPL-Prodi)** adalah rumusan kemampuan yang harus dimiliki oleh lulusan program studi yang mencakup sikap, penguasaan pengetahuan, keterampilan umum, dan keterampilan khusus sesuai dengan jenjang kualifikasi, yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL-Prodi yang dibebankan pada Mata Kuliah** adalah bagian dari CPL-Prodi yang dipilih dan relevan untuk dikembangkan melalui suatu mata kuliah, sebagai dasar perumusan capaian pembelajaran mata kuliah.
3. **Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dirumuskan secara spesifik dan diturunkan dari CPL-Prodi yang dibebankan pada mata kuliah, serta menggambarkan kompetensi yang harus dicapai mahasiswa setelah menyelesaikan mata kuliah.
4. **Sub-CPMK** adalah kemampuan akhir yang direncanakan pada setiap tahap pembelajaran, sebagai penjabaran lebih rinci dari CPMK, bersifat terukur dan dapat diamati sesuai dengan materi pembelajaran.
5. **Indikator Penilaian** adalah pernyataan spesifik dan terukur yang digunakan untuk menilai ketercapaian Sub-CPMK, baik dari proses maupun hasil belajar mahasiswa, yang didukung dengan bukti penilaian.
6. **Kriteria Penilaian** adalah tolok ukur yang digunakan untuk menentukan tingkat ketercapaian hasil belajar mahasiswa berdasarkan indikator penilaian, guna menjamin penilaian yang objektif, konsisten, dan adil. Kriteria penilaian dapat bersifat kuantitatif dan/atau kualitatif.
7. **Bentuk Penilaian** meliputi penilaian tes dan non-tes sesuai dengan karakteristik capaian pembelajaran.
8. **Bentuk Pembelajaran** meliputi kuliah, responsi, tutorial, seminar atau bentuk lain yang setara, praktikum, praktik studio, praktik bengkel, praktik lapangan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.
9. **Metode Pembelajaran** merupakan cara penyampaian pembelajaran yang digunakan untuk mencapai capaian pembelajaran, antara lain Small Group Discussion, Project Based Learning, Case Based Learning, Collaborative Learning, Discovery Learning, Self-Directed Learning, serta metode lain yang relevan.

10. **Materi Pembelajaran** adalah bahan kajian yang disusun secara sistematis dalam bentuk pokok dan sub-pokok bahasan untuk mendukung pencapaian Sub-CPMK.
11. **Bobot Penilaian** adalah persentase kontribusi setiap komponen penilaian terhadap nilai akhir mata kuliah, yang ditetapkan secara proporsional sesuai tingkat kompleksitas dan ketercapaian Sub-CPMK, dengan total keseluruhan sebesar 100%.
12. TM = Tatap Muka, PT = Penugasan Terstruktur, BM = Belajar Mandiri.