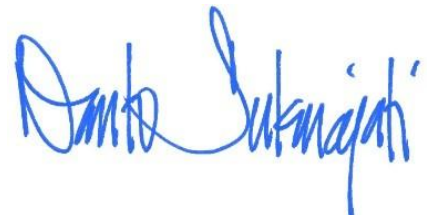


Mata Kuliah	: Bisnis Arsitektur	Tanggal	: 29 November 2024
Kode MK	: PAR106	Rumpun MK	: MKWP
Bobot (sks)	T (Teori) : 1 P (Praktik/Praktikum) : 0	Semester	: 2
Dosen Pengembang RPS, 	Koordinator Keilmuan, 	Kepala Program Studi, 	Dekan 
Surya Gunanta Tarigan, ST., MA., PhD	Issa Samichat Ismail Tafridj, S.T., M.T., M.Sc.	Ar. Melania L. Pandiangan, S.T., M.T.	Danto Sukmajati, PhD.

NOMOR TUGAS
Latihan 1
BENTUK TUGAS
<i>Small Group Discussion</i>
JUDUL TUGAS
Analisis Peluang Bisnis Arsitektur & Kerja Sama dengan Klien
SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (SUB CPMK)
23-PAR-SCPMK-0121 Mampu menginternalisasi nilai-nilai Jaya dalam praktik berprofesi arsitek

23-PAR-SCPMK-0312 Mampu memahami Kode Etik Arsitek yang ditetapkan oleh Ikatan Arsitek Indonesia
23-PAR-SCPMK-0631 Mampu menjalin kerjasama dengan klien dan disiplin ilmu lain yang terkait dalam proses perancangan proyek arsitektur

DESKRIPSI TUGAS

Mahasiswa diminta untuk melakukan analisis peluang bisnis dalam bidang arsitektur, dengan studi kasus proyek nyata atau simulasi. Mahasiswa juga harus menunjukkan pemahaman dalam menjalin kerja sama profesional dengan klien selama tahap perencanaan dan perancangan proyek arsitektur.

METODE Pengerjaan Tugas

1. Diskusi kelompok kecil untuk membahas studi kasus proyek arsitektur.
2. Pengisian logbook yang mencatat proses analisis dan interaksi simulatif dengan "klien".
3. Penggunaan pendekatan Business Model Canvas (BMC) untuk mengidentifikasi potensi bisnis.
4. Referensi dari buku: Osterwalder et al. (2010), Business Model Generation.

BENTUK DAN FORMAT LUARAN

1. Logbook analisis (PDF/DOCX) berisi:
 - a. Profil proyek
 - b. Identifikasi peluang
 - c. Skema BMC
 - d. Catatan hasil diskusi klien

Format presentasi (PPT/Canva) untuk sesi presentasi kelompok

INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN

1. Ketepatan Analisis Peluang 30%
2. Penguasaan Konsep BMC 25%
3. Kolaborasi & Diskusi Klien 25%
4. Logbook & Dokumentasi 20%

JADWAL PELAKSANAAN

- Minggu ke-1 sampai ke-2
- Diskusi dan eksplorasi studi kasus: 2 x 50 menit
- Deadline pengumpulan logbook dan presentasi: akhir minggu ke-2

LAIN-LAIN

Total bobot penilaian latihan 1 adalah 20%

DAFTAR RUJUKAN

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Clark, T., & Smith, A. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers.
- (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers.

NOMOR TUGAS
Tugas 2
BENTUK TUGAS
Kelompok
JUDUL TUGAS
Kolaborasi Multidisipliner dan Perencanaan Bisnis
SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (SUB CPMK)
23-PAR-SCPMK-0121 Mampu menginternalisasi nilai-nilai Jaya dalam praktik berprofesi arsitek 23-PAR-SCPMK-0312 Mampu memahami Kode Etik Arsitek yang ditetapkan oleh Ikatan Arsitek Indonesia 23-PAR-SCPMK-0631 Mampu menjalin kerjasama dengan klien dan disiplin ilmu lain yang terkait dalam proses perancangan proyek arsitektur
DESKRIPSI TUGAS
Mahasiswa menyusun skenario kerja sama antara arsitek, klien, dan profesional lintas disiplin (seperti insinyur, konsultan bisnis, dsb), dan kemudian membuat rencana bisnis arsitektur dasar berdasarkan interaksi tersebut.
METODE Pengerjaan Tugas
• Studi kasus proyek pembangunan (real/simulatif). • Brainstorming kelompok dan roleplay simulasi tim multidisipliner. • Penyusunan mini business plan dengan skema BMC dan rencana implementasi awal.
BENTUK DAN FORMAT LUARAN
Dokumen logbook (PDF/DOCX) berisi: 1. Skenario kolaborasi multidisiplin 2. Strategi kerja sama 3. Rencana bisnis (ringkasan 3-5 halaman) Presentasi kelompok di kelas
INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN

1. Strategi Kolaborasi 30%
2. Rencana Bisnis 30%
3. Peran Multidisipliner 20%
4. Dokumentasi Logbook 20%

JADWAL PELAKSANAAN

1. Minggu ke-8
2. Diskusi/studi kasus: 2 x 50 menit
3. Pengumpulan logbook dan rencana bisnis: akhir minggu ke-4

LAIN-LAIN

Total bobot penilaian Tugas 1 adalah 30%

DAFTAR RUJUKAN

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Clark, T., & Smith, A. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers.
- (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers.
- Emmitt, Stephen (2006). Design Management for Architects; Blackwell Publishing, Oxford
- Liebing, Ralph W. (2008). Construction of Architecture – From Design to Build; John Wiley & Sons. Inc., New Jersey
- Porter, M.E. (2008) The Five Competitive Forces that Shape Strategy. Harvard Business Review, 86, 79-93.

NOMOR TUGAS
Tugas 3
BENTUK TUGAS
Kelompok
JUDUL TUGAS
Analisis Business Model Canvas (BMC) - Tahap 1
SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (SUB CPMK)
23-PAR-SCPMK-0121 Mampu menginternalisasi nilai-nilai Jaya dalam praktik berprofesi arsitek 23-PAR-SCPMK-0312 Mampu memahami Kode Etik Arsitek yang ditetapkan oleh Ikatan Arsitek Indonesia 23-PAR-SCPMK-0631 Mampu menjalin kerjasama dengan klien dan disiplin ilmu lain yang terkait dalam proses perancangan proyek arsitektur
DESKRIPSI TUGAS
Mahasiswa diminta mengisi dan menganalisa elemen-elemen utama dari Business Model Canvas berdasarkan studi kasus proyek arsitektur tertentu. Tujuannya untuk memahami struktur dan fondasi dari model bisnis jasa arsitektur.
METODE Pengerjaan Tugas
1. Pengisian format BMC secara manual/digital berdasarkan data proyek. 2. Diskusi kelompok kecil dan umpan balik silang antar kelompok. 3. Penggunaan referensi utama dari Osterwalder et al. (2010).
BENTUK DAN FORMAT LUARAN
1. Tabel BMC lengkap (PDF, 1 halaman) 2. Ringkasan analisis tiap blok (DOCX/PDF, maks. 4 halaman) 3. Dokumentasi diskusi dalam logbook
INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN
Indikator dan kriteria: 1. Kelengkapan BMC 30%

2. Kualitas Analisis 30%
3. Relevansi Studi Kasus 20%
4. Logbook dan Dokumentasi 20%

JADWAL PELAKSANAAN

Minggu ke-16

LAIN-LAIN

Total bobot penilaian Tugas 1 adalah 30%

DAFTAR RUJUKAN

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Clark, T., & Smith, A. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers.
- (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers.
- Emmit, Stephen (2006). Design Management for Architects; Blackwell Publishing, Oxford
- Liebing, Ralph W. (2008). Construction of Architecture – From Design to Build; John Wiley & Sons. Inc., New Jersey
- Porter, M.E. (2008) The Five Competitive Forces that Shape Strategy. Harvard Business Review, 86, 79-93.



**RENCANA TUGAS MAHASISWA (RTM)
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN PROFESI ARSITEK (PPAr)
FAKULTAS TEKNOLOGI DAN DESAIN**

PPAR/01-RTM.06

Issue/Revisi : A0