

## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

**MATA KULIAH** : **Bisnis Telekomunikasi**                                **SEMESTER** : **4 (Empat)**                                **KODE** : **SM 421234**  
**PROGRAM STUDI** : **Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika**                                **DOSEN** : **Tjahjono Djatmiko**                                **SKS** : **4(empat)**  
**Capaian Pembelajaran** : Pemahaman: (1) konsepsi dasar teknologi telekomunikasi, (2)perkembangan layanan berbasis teknologi telekomunikasi, (3)penerapan dan prospek pengembangan layanan dan bisnis

Minggu Ke	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian	Bobot Nilai, %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Mahasiswa dapat mengidentifikasi dan memahami konsepsi dasar bisnis telekomunikasi berbasis Hi tech dengan benar	Pengenalan dan framework bisnis jasa telekomunikasi: 1. Konsep Dasar karakteristik produk Hi Tech 2. Gambaran framework bisjjs jasa telekomunikasi 3. Karakteristik Jasa Telekomunikasi dan dampaknya pada pengelolaan bisnis	Ceramah dan diskusi	Memahami prinsip dasar framework bisnis jasa telekomunikasi	3,0
2	Menjelaskan lingkungan bisnis jasa telekomunikasi	Lingkungan bisnis jasa telekomunikasi serta kaitannya dengan perusahaan 1. Lingkungan bisnis jasa telekomunikasi. 2. Lingkungan makro mikro 3. Struktur bisnis telekomunikasi	Ceramah dan diskusi, Pendalaman	Memahami konsep dasar telekomunikasi, kaitannya dengan aspek bisnis dan layanan telekomunikasi	
3	Menjelaskan market profiling dan targeting	Market profiling dan corporate branding pasar jasa telekomunikasi 1. Lingkungan bisnis dan market profile 2. Market Profiling and Segmentation 3. Telecommunication Market Targeting 4. Categories and pattern of product	Ceramah, diskusi interaktif kelompok	Memahami konsep dan implementasi arsitektur bisnis berbasis infrastruktur telekomunikasi	
4	Menunjukkan cara value creation untuk technology, infrastruktur dan service	Product & Services: Value creation, technology dan service 1. Pengertian value creation & Customer	Ceramah dan diskusi	Memahami konsepsi value creation untuk teknologi dan	0

		value 2. Business imperatives Strategy of technology 3. Service strategy		layanan berbasis teknologi telekomunikasi	
		Value creation, infrastructure development 1. Network service 2. Trend of technology	Ceramah, diskusi dan interaksi kelompok	Memahami konsepsi dasar value creation berkaitan infrastruktur dan pengembangan layanan telekomunikasi yang efektif	
5	Menunjukkan cara value creation untuk pricing, tariff dan brand	Value creation: pricing, tariff dan brand, berbasis IMC 1. Pengertian price dan tariff 2. The three C's of pricing and tariff policies techniques 3. Discriminatory pricing dan value creation clock 4. Brand, Price & quality strategies		Memahami konsepsi value creation untuk pricing, tariff dan branding berbasis layanan telekomunikasi	2,0
6	Menunjukkan cara delivering value dengan IMC	Delivering value in Telecommunication Service. 1. Konsepsi delivering value 2. E-TOM	Ceramah dan diskusi Pendalaman	Mampu menggambarkan dan menjawab problem delivering value berbasis IMC melalui pendayagunaan infrastruktur jaringan telekomunikasi	0
	Memahami konsep teknologi dan bisnis telekomunikasi	Review-1: Studi kasus/ tugas	Pendalaman	Menjawab soal/pertanyaan dengan tepat, sistematis	10,0
7		Review-2: Studi kasus/ pemaparan karya	Pendalaman	Paparan efektif, komprehensif	
8	<b>Memahami konsep telekomunikasi dan aspek bisnis berbasis teknologi masa kini</b>	<b>SESI UJIAN TENGAH SEMESTER</b>	<b>Ujian tertulis terjadwal</b>	<b>Menjawab pertanyaan dengan tepat, sistematis dan lengkap</b>	<b>30,0</b>
9	Menunjukkan cara enhancing value dengan SCM dan CRM	Enhancing value dengan SCM dan CRM in Telecommunication Service 1. Supply Chain Management System 2. Customer Relation Management	Ceramah dan diskusi Pendalaman	Mampu menjelaskan teknologi telekomunikasi terkait korelasi SCM-CRM secara komprehensif. Mampu berperan aktif dalam diskusi silang	0
10	Menunjukkan hubungan antara managing long-term growth	Maintaining Growth & ICT Relation Hubungan antara managing long-term	Ceramah dan diskusi	– Menjawab pertanyaan dengan tepat	

	dengan maintaining value	growth dengan maintaining value in Telecommunication Service. 1. Service innovation 2. Market Extension 3. Stakeholder relationship		– Sistimatis jawaban	1,5
11	Menunjukkan hubungan antara service development dengan innovation	Hubungan antara service development-innovation in Telecommunication Service 1. Service Development 2. Market testing	Ceramah dan diskusi	Mampu menjelaskan konsepsi dasar korelasi antara Service development dengan inovasi untuk layanan telekomunikasi	
12	Memahami konsepsi dasar tentang Business Model & Functional Planning terkait ICT dan perkembangannya	Konsepsi dasar ICT Business Model, meliputi: 1. ICT Business Framework 2. Function and technology 3. Constraints 4. Concept of Functional Planning	Ceramah dan diskusi	Memahami dan mampu menjelaskan konsepsi Business model ICT	
		ICT Functional Planning, meliputi: 1. ICT Framework and detailed 2. Viewpoint, General Aspect 3. Functional view point and blueprint 4. ICT Governance	Ceramah dan diskusi	Memahami dan mampu menjelaskan konsepsi Business model ICT dan Functional Planning secara komprehensif	
13	Memahami prinsip dasar konsepsi infrastruktur & traffic engineering	ICT Infrastructure, Traffic Engineering 1. Traffic Basic Concept 2. Network Planning 3. Forecasting & Dimensioning	Ceramah dan diskusi kelompok pendalaman	Memahami dan mampu menjelaskan prinsip dasar traffic engineering dan dimensioning pada infrastruktur telekomunikasi	1,5
14	Memahami aspek teknologi layanan tekomunikasi	Review-3: Studi kasus/ tugas	Diskusi, kegiatan kelompok	Mampu berperan aktif dalam review materi	10,0
15		Review-4: Presentasi dan pendalaman	Pendalaman	Pemaparan dengan praktis, sistimatis, menjawab tepat sasaran	
16	<b>Mengukur tingkat pemahaman integrative teknologi dan bisnis telekomunikasi</b>	<b>SESI UJIAN AKHIR SEMESTER</b>	<b>Ujian tertulis, terjadwal</b>	<b>Menjawab pertanyaan dengan tepat, sistimatis dan lengkap</b>	<b>40,0</b>

**Kepustakaan:**

- Jakki Mohr, " *Marketing of High Technology Product and innovation, Prentice Hall, Boston, 3rd edition 2010*
- Michael e Mc Garth, *Product Strategy for High Technology Companies, McGraw Hill 2010*
- Strouse, Karen G.(2004). " *Customer-Centered Telecommunication Services Marketing*". Artech House. London
- Strouse, Karen G.(2001). " *Strategies For Success In The New Telecommunications Marketplace*". Artech House. London
- William Stallings, " *Business Data Communications*",Sixth edition,2009, Pearson Education International, USA
- Behrouz A. Forouzan, " *Data Communications and Networking*", fourth edition, McGraw-Hill International Edition, USA