

	<b>Universitas Negeri Surabaya</b> <b>Fakultas Ilmu Hukum</b> <b>Program Studi S1 Ilmu Hukum</b>					Kode Dokumen																																								
	<b>RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER</b>																																													
<b>MATA KULIAH (MK)</b>	<b>KODE</b>	<b>Rumpun MK</b>	<b>BOBOT (sks)</b>			<b>SEMESTER</b>	<b>Tgl Penyusunan</b>																																							
Hukum Waralaba	7420102117	Mata Kuliah Pilihan	T=2	P=0	ECTS=3.18	5	5 Desember 2025																																							
<b>OTORISASI</b>	<b>Pengembang RPS</b>	<b>Program Studi</b>	<b>Koordinator RMK</b>			<b>Koordinator Program Studi</b>																																								
	Dita Perwitasari S.H.,M.Kn		.....			VITA MAHARDHIKA																																								
<b>Model Pembelajaran</b>	Case Study																																													
<b>Capaian Pembelajaran (CP)</b>	<b>CPL-PRODI yang dibebankan pada MK</b>																																													
	<b>CPL-2</b>	Menunjukkan karakter tangguh, kolaboratif, adaptif, inovatif, inklusif, belajar sepanjang hayat, dan berjiwa kewirausahaan																																												
	<b>CPL-3</b>	Mengembangkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan kreatif dalam melakukan pekerjaan yang spesifik di bidang keahliannya serta sesuai dengan standar kompetensi kerja bidang yang bersangkutan																																												
	<b>CPL-4</b>	Mengembangkan diri secara berkelanjutan dan berkolaborasi.																																												
	<b>Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)</b>																																													
	<b>CPMK - 1</b>	Menerapkan prinsip-prinsip dasar hukum waralaba dalam penyusunan perjanjian waralaba (C3)																																												
	<b>CPMK - 2</b>	Menganalisis aspek hukum dalam kasus sengketa waralaba berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku (C4)																																												
	<b>CPMK - 3</b>	Mengevaluasi efektivitas klausul-klausul dalam perjanjian waralaba berdasarkan prinsip keadilan dan kepatutan (C5)																																												
	<b>CPMK - 4</b>	Menciptakan draft perjanjian waralaba yang memenuhi aspek legal dan bisnis (C6)																																												
	<b>CPMK - 5</b>	Menerapkan strategi penyelesaian sengketa waralaba melalui jalur litigasi dan non-litigasi (C3)																																												
	<b>CPMK - 6</b>	Menganalisis implikasi hukum dari perkembangan model bisnis waralaba di era digital (C4)																																												
	<b>CPMK - 7</b>	Mengevaluasi kepatuhan pelaku usaha waralaba terhadap regulasi perlindungan konsumen (C5)																																												
	<b>CPMK - 8</b>	Menciptakan solusi inovatif untuk mengatasi kendala hukum dalam ekspansi bisnis waralaba internasional (C6)																																												
	<b>CPMK - 9</b>	Menerapkan prinsip-prinsip hak kekayaan intelektual dalam praktik waralaba (C3)																																												
	<b>CPMK - 10</b>	Menganalisis dampak perubahan regulasi terhadap model bisnis waralaba (C4)																																												
	<b>Matrik CPL - CPMK</b>																																													
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>CPMK</th> <th>CPL-2</th> <th>CPL-3</th> <th>CPL-4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>CPMK-1</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-2</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-3</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-4</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-5</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-6</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td></tr> <tr><td>CPMK-7</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-8</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td></tr> <tr><td>CPMK-9</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>CPMK-10</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td></tr> </tbody> </table>	CPMK	CPL-2	CPL-3	CPL-4	CPMK-1		✓		CPMK-2		✓		CPMK-3	✓			CPMK-4	✓			CPMK-5		✓		CPMK-6		✓	✓	CPMK-7		✓		CPMK-8	✓	✓	✓	CPMK-9	✓			CPMK-10		✓	✓
	CPMK	CPL-2	CPL-3	CPL-4																																										
	CPMK-1		✓																																											
CPMK-2		✓																																												
CPMK-3	✓																																													
CPMK-4	✓																																													
CPMK-5		✓																																												
CPMK-6		✓	✓																																											
CPMK-7		✓																																												
CPMK-8	✓	✓	✓																																											
CPMK-9	✓																																													
CPMK-10		✓	✓																																											
<b>Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>																																														

		<table><tr><th rowspan="2">CPMK</th><th colspan="16">Minggu Ke</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th><th>5</th><th>6</th><th>7</th><th>8</th><th>9</th><th>10</th><th>11</th><th>12</th><th>13</th><th>14</th><th>15</th><th>16</th></tr><tr><td>CPMK-1</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-2</td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-3</td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-4</td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-6</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-7</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-8</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-9</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>CPMK-10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td></tr></table>	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											✓	✓	✓				CPMK-9														✓	✓		CPMK-10																✓
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											✓	✓	✓																																																																																																																																																																																																
CPMK-9														✓	✓																																																																																																																																																																																														
CPMK-10																✓																																																																																																																																																																																													
Deskripsi Singkat MK	perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa																																																																																																																																																																																																												
Pustaka	Utama :																																																																																																																																																																																																												
	1. Suted, Adrian.2008.Hukum Waralaba.Bogor:Ghalia Indonesia 2. Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024																																																																																																																																																																																																												
	Pendukung :																																																																																																																																																																																																												
	1. Aspek Hukum Dalam Membangun Pola Bisnis Waralaba (Franchise) oleh Lindawaty Suherman.																																																																																																																																																																																																												
Dosen Pengampu	Prof. Dr. Hj. Siti Nur Azizah, S.H., M.Hum. Mahendra Wardhana, S.H., M.Kn. Dita Perwitasari, S.H., M.Kn. Alfan Dzikria Nurrachman, S.H., M.H.																																																																																																																																																																																																												
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [ Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [ Pustaka ]		Bobot Penilaian (%)																																																																																																																																																																																																					
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)																																																																																																																																																																																																								
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)		(8)																																																																																																																																																																																																					
1	Mahasiswa memahami aspek-aspek hukum waralaba	1.Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :sejarah waralaba 2.pengertian waralaba 3.jenis warlaba 4.perkembangan waralaba di Indonesia 5.perkembangan hukum waralaba 6.dasar hukum warlaba	Kriteria: 1.baik 2.cukup 3.kurang  Bentuk Penilaian : Tes, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	2 X 50		Materi: Pengertian dan ruang lingkup hukum waralaba., Prinsip-prinsip dasar hukum waralaba., Elemen-elemen penting dalam perjanjian waralaba., Studi kasus penyusunan perjanjian waralaba. Pustaka: Handbook Perkuliahan		3%																																																																																																																																																																																																					
2	Mahasiswa memahami aspek-aspek hukum waralaba	1.Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :sejarah waralaba 2.pengertian waralaba 3.jenis warlaba 4.perkembangan waralaba di Indonesia 5.perkembangan hukum waralaba 6.dasar hukum warlaba	Kriteria: 1.baik 2.cukup 3.kurang  Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	2 X 50		Materi: aspek-aspek hukum waralaba Pustaka: Suted, Adrian.2008.Hukum Waralaba.Bogor:Ghalia Indonesia		5%																																																																																																																																																																																																					

3	Mahasiswa memahami aspek-aspek hukum waralaba	1. Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :sejarah waralaba 2. pengertian waralaba 3. jenis waralaba 4. perkembangan waralaba di Indonesia 5. perkembangan hukum waralaba 6. dasar hukum waralaba	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	6 X 50	Analisis kasus perjanjian waralaba, Mahasiswa diminta menganalisis contoh perjanjian waralaba, mengidentifikasi klausul yang potensial tidak adil, dan memberikan rekomendasi perbaikan, Dokumen analisis 3-5 halaman dikumpulkan melalui LMS	<b>Materi:</b> Prinsip keadilan dan kepatutan dalam hukum perjanjian, Klausul-klausul krusial dalam perjanjian waralaba, Analisis kasus perjanjian waralaba yang bermasalah, Teknik evaluasi dan rekomendasi perbaikan klausul <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
4	Mahasiswa mampu memahami bisnis waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :karakteristik bisnis waralaba 2. franchisor 3. franchisee	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	2X 50		<b>Materi:</b> Struktur perjanjian waralaba, Klausul-klausul penting dalam perjanjian waralaba, Aspek legal yang harus dipenuhi, Pertimbangan bisnis dalam perjanjian waralaba <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
5	Mahasiswa mampu memahami bisnis waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :karakteristik bisnis waralaba 2. franchisor 3. franchisee	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Praktik / Unjuk Kerja	2 X 50	Penyusunan draft perjanjian waralaba, LMS, Mahasiswa diminta untuk membuat draft perjanjian waralaba yang memenuhi aspek legal dan bisnis, kemudian mengunggahnya ke LMS untuk penilaian	<b>Materi:</b> Komponen esensial perjanjian waralaba, Aspek legal dalam perjanjian waralaba, Aspek bisnis dalam perjanjian waralaba, Teknik penyusunan klausul perjanjian <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	6%
6	Mahasiswa memahami aspek hukum perjanjian waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :perjanjian waralaba 2. perjanjian waralaba dalam perspektif hukum perdata 3. hubungan waralaba dengan haki 4. hubungan waralaba dengan peraturan perundang-undangan lainnya 5. perjanjian waralaba di Eropa	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50	Analisis studi kasus sengketa waralaba dan rekomendasi strategi penyelesaian, Mahasiswa diminta untuk menganalisis sebuah studi kasus sengketa waralaba dan memberikan rekomendasi strategi penyelesaian yang tepat (litigasi atau non-litigasi) beserta alasannya	<b>Materi:</b> Pengertian dan jenis-jenis sengketa waralaba, Prosedur penyelesaian sengketa melalui jalur litigasi, Prosedur penyelesaian sengketa melalui jalur non-litigasi (negosiasi, mediasi, arbitrase), Kelebihan dan kekurangan masing-masing jalur penyelesaian sengketa, Strategi pemilihan jalur penyelesaian sengketa yang tepat <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
7	Mahasiswa memahami aspek hukum perjanjian waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :perjanjian waralaba 2. perjanjian waralaba dalam perspektif hukum perdata 3. hubungan waralaba dengan haki 4. hubungan waralaba dengan peraturan perundang-undangan lainnya 5. perjanjian waralaba di Eropa	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipatif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50	Analisis kasus hukum waralaba digital, Mahasiswa diminta untuk menganalisis sebuah kasus hukum terkait waralaba digital dan membuat laporan analisis hukum	<b>Materi:</b> Konsep waralaba digital, Regulasi hukum waralaba di Indonesia, Studi kasus kontrak waralaba digital, Implikasi hukum perlindungan konsumen dalam waralaba digital <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%

8	Mahasiswa memahami aspek hukum perjanjian waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :perjanjian waralaba 2. perjanjian waralaba dalam perspektif hukum perdata 3. hubungan waralaba dengan haki 4. hubungan waralaba dengan peraturan perundang-undangan lainnya 5. perjanjian waralaba di Eropa	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50		<b>Materi:</b> Konsep waralaba digital dan perbedaannya dengan waralaba konvensional, Regulasi terkait waralaba digital di Indonesia dan internasional, Studi kasus implikasi hukum waralaba digital, Tantangan dan peluang regulasi waralaba digital  <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	15%
9	Mahasiswa memiliki kemampuan keuntungan & kerugian bisnis waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :risiko bisnis waralaba dalam perspektif teori 2. keuntungan bisnis waralaba 3. kerugian bisnis waralaba 4. risiko bisnis waralaba 5. dampak keputusan hubungan waralaba 6. pencegahan kerugian bagi franchisee 7. pencegahan kerugian bagi franchisor 8. pilihan hukum perjanjian waralaba 9. penyelesaian perselisihan perjanjian waralaba	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50	Analisis kasus hukum waralaba digital dan presentasi solusi dalam bentuk video atau dokumen, Mahasiswa diminta untuk menganalisis sebuah kasus hukum terkait waralaba digital dan memberikan solusi hukum yang relevan. Hasil analisis dapat disampaikan dalam bentuk video presentasi atau dokumen tertulis yang diunggah ke LMS.	<b>Materi:</b> Konsep dasar waralaba digital, Implikasi hukum dari perkembangan model bisnis waralaba di era digital, Studi kasus terkait waralaba digital, Solusi hukum untuk masalah waralaba digital  <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
10	Mahasiswa memiliki kemampuan keuntungan & kerugian bisnis waralaba	1. Mahasiswa mampu menjelaskan :risiko bisnis waralaba dalam perspektif teori 2. keuntungan bisnis waralaba 3. kerugian bisnis waralaba 4. risiko bisnis waralaba 5. dampak keputusan hubungan waralaba 6. pencegahan kerugian bagi franchisee 7. pencegahan kerugian bagi franchisor 8. pilihan hukum perjanjian waralaba 9. penyelesaian perselisihan perjanjian waralaba	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50	Analisis kasus pelanggaran perlindungan konsumen dalam bisnis waralaba, Mahasiswa diminta untuk mencari dan menganalisis satu kasus nyata pelanggaran perlindungan konsumen dalam bisnis waralaba, kemudian mengevaluasi tingkat kepatuhan pelaku usaha terhadap regulasi yang berlaku.	<b>Materi:</b> Regulasi perlindungan konsumen di Indonesia, Kasus-kasus pelanggaran perlindungan konsumen dalam bisnis waralaba, Teknik evaluasi kepatuhan terhadap regulasi  <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%

11	Mamhasiswa memiliki kemampuan keuntungan & kerugian bisnis waralaba	1.Mahasiswa mampu menjelaskan :risiko bisnis waralaba dalam persepektif teori 2.keuntungan bsinis waralaba 3.kerugian bsinis waralaba 4.risiko bisnis waralaba 5.dampak keputusan hubungan waralaba 6.pencegahan kerugian bagi francisee 7.pencegahan kerugian bagi franchisor 8.pilihan hukum perjanjian waralaba 9.penyelesaian perselisihan perjanjian waralaba	<b>Kriteria:</b> 1.baik 2.cukup 3.kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Praktik / Unjuk Kerja	2 X 50	Membuat proposal solusi inovatif untuk kendala hukum dalam ekspansi waralaba internasional, LMS, Mahasiswa diminta untuk mengidentifikasi satu kendala hukum dalam ekspansi waralaba internasional dan merancang solusi inovatif berbasis hukum, kemudian mengunggahnya ke LMS.	<b>Materi:</b> Regulasi internasional terkait waralaba, Kendala hukum dalam ekspansi waralaba internasional, Strategi solusi inovatif berbasis hukum <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
12	Mahasiswa memiliki kemampuan memahami waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha	1.Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :waralaba dan persaingan usaha 2.keterbukaan dalam bisnis waralaba 3.perjanjian waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha 4.pencegahan tindakan curang waralaba	<b>Kriteria:</b> 1.baik 2.cukup 3.kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	2 X 50	Membuat proposal solusi hukum inovatif untuk kasus ekspansi waralaba internasional, Mahasiswa diminta untuk menganalisis kasus nyata ekspansi waralaba internasional dan merancang solusi hukum kreatif untuk mengatasi kendala yang dihadapi	<b>Materi:</b> Regulasi waralaba internasional, Kendala hukum dalam ekspansi bisnis waralaba, Strategi penyelesaian sengketa internasional, Studi kasus ekspansi waralaba global <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
13	Mahasiswa memiliki kemampuan memahami waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha	1.Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :waralaba dan persaingan usaha 2.keterbukaan dalam bisnis waralaba 3.perjanjian waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha 4.pencegahan tindakan curang waralaba	<b>Kriteria:</b> 1.baik 2.cukup 3.kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	2 X 50	Pengembangan solusi inovatif dalam bentuk presentasi digital, LMS, Mahasiswa diminta untuk membuat presentasi digital yang berisi analisis kendala hukum dan solusi inovatif untuk kasus waralaba internasional tertentu.	<b>Materi:</b> Kendala hukum dalam ekspansi bisnis waralaba internasional, Studi kasus kendala hukum waralaba internasional, Teknik pengembangan solusi inovatif, Presentasi solusi <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
14	Mahasiswa memiliki kemampuan memahami waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha	1.Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :waralaba dan persaingan usaha 2.keterbukaan dalam bisnis waralaba 3.perjanjian waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha 4.pencegahan tindakan curang waralaba	<b>Kriteria:</b> 1.baik 2.cukup 3.kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50	Analisis kasus penerapan HKI dalam waralaba, Mahasiswa diminta untuk menganalisis sebuah kasus nyata terkait penerapan hak kekayaan intelektual dalam waralaba dan membuat laporan singkat tentang pelajaran yang dapat diambil dari kasus tersebut.	<b>Materi:</b> Konsep dasar hak kekayaan intelektual dalam waralaba., Jenis-jenis hak kekayaan intelektual yang relevan dalam waralaba (merk dagang, hak cipta, paten, rahasia dagang)., Studi kasus penerapan hak kekayaan intelektual dalam waralaba. <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	6%

15	Mahasiswa memiliki kemampuan memahami waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha	1. Mahasiswa memiliki kemampuan menjelaskan :waralaba dan persaingan usaha 2. keterbukaan dalam bisnis waralaba 3. perjanjian waralaba dalam kerangka hukum persaingan usaha 4. pencegahan tindakan curang waralaba	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2 X 50	Analisis kasus perubahan regulasi waralaba, Mahasiswa diminta untuk menganalisis satu kasus perubahan regulasi yang mempengaruhi bisnis waralaba dan menyajikan rekomendasi strategis berdasarkan analisis tersebut.	<b>Materi:</b> Perubahan regulasi terkait waralaba di Indonesia, Dampak perubahan regulasi terhadap model bisnis waralaba, Studi kasus perusahaan waralaba yang terdampak perubahan regulasi  <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	5%
16	Mahasiswa mampu menganalisis dampak perubahan regulasi terhadap model bisnis waralaba serta memberikan solusi hukum yang relevan.	1. Kemampuan mengidentifikasi perubahan regulasi terkait waralaba 2. Kemampuan menganalisis dampak perubahan regulasi terhadap model bisnis waralaba 3. Kemampuan memberikan solusi hukum berdasarkan analisis dampak regulasi	<b>Kriteria:</b> 1. baik 2. cukup 3. kurang  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	2x50		<b>Materi:</b> Perubahan regulasi terkait waralaba di Indonesia, Dampak perubahan regulasi terhadap model bisnis waralaba, Studi kasus implementasi perubahan regulasi pada bisnis waralaba  <b>Pustaka:</b> <i>Handbook Perkuliahan</i>	15%

#### Rekap Persentase Evaluasi : Case Study

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipatif	4.17%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	56.67%
3.	Praktik / Unjuk Kerja	5.5%
4.	Tes	33.67%
		100%

#### Catatan

- Capaian Pembelajaran Lulusan Prodi (CPL - Prodi)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan prodi yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
- CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-Prodi) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
- CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- Sub-CPMK Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
- Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
- Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
- Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
- Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
- Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
- Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
- TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

