

	Universitas Negeri Surabaya S1 Manajemen					Kode Dokumen																																																																																																															
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER																																																																																																																					
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK		BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan																																																																																																															
E-Commerce	6120103184			3		13 Oktober 2026																																																																																																															
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Koordinator Program Studi																																																																																																																
			Dr. Yessy Artanti, SE., M.Si.		NINDRIA UNTARINI																																																																																																																
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini mengajarkan bagaimana melakukan bisnis online dan bagaimana mengelola masalah teknologi yang terkait dengan pembangunan situs web perdagangan elektronik. Mahasiswa akan mempelajari bagaimana penerapan teknologi dapat melibatkan pemegang kartu, pedagang, penerbit, gateway pembayaran, dan pihak lain dalam transaksi elektronik. Mata kuliah ini menyajikan konsep dan keterampilan untuk penggunaan strategis e-commerce dan teknologi informasi terkait dari tiga perspektif: bisnis ke konsumen (B2C), bisnis-ke-bisnis (B2B), dan intra-organisasi dan peran e-commerce dalam mengubah struktur seluruh industri, dan bagaimana pengaruhnya terhadap proses bisnis termasuk transaksi elektronik, rantai pasokan, pengambilan keputusan dan kinerja organisasi. Mata kuliah ini mendukung SDG 8 sebagai SDG utama, khususnya produktivitas melalui teknologi dan kewirausahaan. SDG 9 menjadi pendukung melalui akses pasar dan rantai nilai UMKM, sedangkan SDG 12 diperkuat melalui tugas pengurangan kemasan dan konten edukasi konsumsi bertanggung jawab.																																																																																																																				
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																																																																				
	CPL-3	Mengembangkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan kreatif dalam melakukan pekerjaan yang spesifik di bidang keahliannya serta sesuai dengan standar kompetensi kerja bidang yang bersangkutan																																																																																																																			
	CPL-5	Lulusan mampu mengaplikasikan teori manajemen secara efektif (APSMBI 2)																																																																																																																			
	CPL-7	Lulusan mampu menggunakan teknologi untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen secara tepat (APSMBI 4)																																																																																																																			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																																																																				
	CPMK-1	C4. Mahasiswa mampu membandingkan dengan tepat konsep e-business dan e-commerce																																																																																																																			
	CPMK-2	C4. Mahasiswa mampu menguraikan secara detail konsep e-business dan e-commerce																																																																																																																			
	CPMK-3	A5. Mahasiswa mampu menunjukkan karakter tangguh, kolaboratif, adaptif, inovatif dalam proses dan model bisnis e-commerce																																																																																																																			
	CPMK-4	P5. Mahasiswa mampu mendesain konten untuk sistem mobile e-commerce, e-commerce website, dan periklanan pada e-commerce																																																																																																																			
	Matrik CPL - CPMK																																																																																																																				
		<table><tr><td>CPMK</td><td>CPL-3</td><td>CPL-5</td><td>CPL-7</td></tr><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></table>					CPMK	CPL-3	CPL-5	CPL-7	CPMK-1	✓			CPMK-2		✓		CPMK-3		✓		CPMK-4			✓																																																																																											
	CPMK	CPL-3	CPL-5	CPL-7																																																																																																																	
	CPMK-1	✓																																																																																																																			
	CPMK-2		✓																																																																																																																		
	CPMK-3		✓																																																																																																																		
CPMK-4			✓																																																																																																																		
Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																																																																					
	<table><tr><td rowspan="2">CPMK</td><td colspan="16">Minggu Ke</td></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td></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></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	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							✓								✓	✓																																																																																																					
Pustaka	Utama :																																																																																																																				

1. 1. Schneider, G. P. (2004) Electronic Commerce: The Second Wave. Canada: Thomson Course Technology.
2. 2. Alan Afuah dan Christopher L. Tucci. (2003). Internet Business Model dan Strategy. McGraw Hill
3. 3. Dave Chaffey. (2015). Digital Business and E-Commerce Management. Pearson.
4. 4. Kenneth C Loudon dan Carol Guercio Traver (2023). E-Commerce: Business, technology, society, seventeenth edition. Pearson.

Pendukung :

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	Memahami definisi dan karakteristik dasar dari e-Commerce	1. 1.1 Memahami apa itu perdagangan elektronik dan bagaimana hal itu berkembang menjadi gelombang kedua pertumbuhan 2. 1.2 Memahami alasan perusahaan berkonsentrasi pada model pendapatan dan analisis proses bisnis, alih-alih model bisnis ketika mereka melakukan inisiatif perdagangan elektronik 3. 1.3 Memahami kekuatan ekonomi telah menciptakan lingkungan bisnis yang mendukung mendorong gelombang kedua perdagangan elektronik 4. 1.4 Memahami Bagaimana bisnis menggunakan rantai nilai dan analisis SWOT untuk mengidentifikasi peluang perdagangan elektronik 5. 1.5 Memahami sifat internasional dari perdagangan elektronik dan tantangan yang muncul dalam melakukan perdagangan elektronik dalam skala global	rubrik penilaian	Microsoft Teams/Zoom/PTM[PB: 1x(3x50")] Summarize Case Study[PT KM: (1 1)x(3x60")]			4%
2	Memahami digital business dan e-commerce	1. 2.1. Mengidentifikasi komponen-komponen utama dari model bisnis e-commerce. 2. 2.2 Menjelaskan mode bisnis B2C yang utama 3. 2.3 Menjelaskan model bisnis B2B yang utama 4. 2.4 Menjelaskan konsep dan strategi bisnis utama yang berlaku untuk e-commerce.	rubrik penilaian	Kriteria:Holistic RubricCriteria :Holistic RubricTeknik:Powerpoint PresentationYouTube VideoTechnique:Powerpoint PresentationYouTube Videos			4%
3	Membangun dan mengembangkan E-Commerce	1. Memahami Pengembangan E-Commerce 2. Memahami Pemilihan Perangkat 3. Memahami Alat (tools) dalam E-Commerce (Search Engine Optimization)	rubrik penilaian	Kriteria:Holistic RubricCriteria :Holistic RubricTeknik:Powerpoint PresentationYouTube VideoTechnique:Powerpoint PresentationYouTube Videos			4%

4	Memahami penanganan infrastruktur bisnis digital	4.1 Memahami bagaimana asal-usul, pertumbuhan, dan struktur Internet saat ini 4.2 Memahami bagaimana jaringan packet-switched digabungkan untuk membentuk Internet 4.3 Memahami bagaimana cara kerja protokol Internet dan pengalaman Internet 4.4 Memahami sejarah dan penggunaan bahasa markah di Web, termasuk SGML, HTML, dan XML 4.5 Memahami bagaimana Cara kerja tag HTML dan tautan di World Wide Web 4.6 Memahami perbedaan antara internet, intranet, dan ekstranet	rubrik penilaian	Microsoft Teams[PB: 1x(3x50")] Analyze e-banking system[PT KM: (1 1)x(3x60")]			4%
5	Memahami e-environment pada e-commerce (Ethics & Law)	5.1 Memahami Lingkungan Perdagangan Elektronik: Hukum, Etika, dan Masalah Pajak 5.2 Memahami hukum yang mengatur kegiatan perdagangan elektronik 5.3 Memahami hukum yang mengatur penggunaan kekayaan intelektual oleh bisnis online 5.4 Memahami kejahatan online, terorisme, dan peperangan 5.5 Memahami masalah etika yang muncul bagi perusahaan yang melakukan perdagangan elektronik 5.6 Memahami konflik antara keinginan perusahaan untuk mengumpulkan dan menggunakan data tentang pelanggan mereka dan hak-hak privasi pelanggan tersebut 5.7 Memahami pajak yang dikenakan pada aktivitas perdagangan elektronik	rubrik penilaian	Microsoft Teams[PB: 1x(3x50")] Summarize book chapter[PT KM: (1 1)x(3x60")]			4%
6	Memahami digital business strategy	1. Menjelaskan bagaimana strategi bisnis digital berbeda dari strategi bisnis tradisional 2. Memahami Model Bisnis B2B dan B2C pada konteks e-commerce 3. Memahami Strategi, Struktur Bisnis dan proses pada konteks E-Commerce	rubrik penilaian	Microsoft Teams[PB: 1x(3x50")] Group Presentation about e-commerce security[PT KM: (1 1)x(3x60")]			5%
7	Memahami manajemen supply chain e-commerce	1. Menggambarkan model supply chain e-commerce secara upstream maupun downstream pada pasar B2B 2. Menggambarkan model push & pull supply chain dan value network e-Commerce pada pasar B2B 3. Mendemonstrasikan hasil observasi pada perusahaan e-commerce	rubrik penilaian	Microsoft Teams[PB: 1x(3x50")] Diskusi kelas[PT KM: (1 1)x(3x60")]			7%
8	Ujian Tengah Semester	Ujian Tengah Semester	pedoman penskoran	offline test			15%

9	Memahami konsep aplikasi mobile e-commerce	9.1 Memahami jejaring sosial dan aktivitas bisnis online 9.2 Memahami penggunaan perangkat seluler untuk melakukan bisnis online 9.3 3. Memahami lelang online dan bisnis yang berhubungan dengan lelang	Rubrik holistik	Microsoft Teams [PB: 1x(3x50")] Creating prototype for e-commerce apps [PT KM: (1 1)x(3x60")]			4%
10	Memahami B2B E-Commerce	10.1 Memahami manfaat dan risiko apa saja yang terkait dengan e-procurement 10.2 Memahami Tren dan metode e-procurement mana yang harus digunakan 10.3 Memahami masalah organisasi dan teknis apa saja yang terlibat dalam memperkenalkan e-procurement	Rubrik holistik	Microsoft Teams [PB: 1x(3x50")] Creating prototype for e-commerce apps [PT KM: (1 1)x(3x60")]			4%
11	Memahami Digital Marketing	11.1 Memahami bagaimana mengintegrasikan pendekatan pemasaran tradisional dengan pemasaran digital 11.2 Memahami bagaimana cara menggunakan komunikasi elektronik untuk membedakan produk dan layanan 11.3 Mampu mendefinisikan ulang bauran pemasaran dan komunikasi untuk menggabungkan media baru	Rubrik holistik	Microsoft Teams [PB: 1x(3x50")] Analisis penerapan e-procurement di e-commerce [PT KM: (1 1)x(3x60")]			4%
12	Memahami Pemasaran dan Periklanan E-commerce	12.1 Memahami fitur-fitur utama audiens online, konsep dasar perilaku konsumen dan pembelian, dan bagaimana konsumen berperilaku secara online 12.2 Mengidentifikasi dan menjelaskan strategi dan alat pemasaran dan periklanan perdagangan digital dasar 12.3 Mengidentifikasi dan mendeskripsikan teknologi utama yang mendukung pemasaran online 12.4 Memahami biaya dan manfaat komunikasi pemasaran online	rubrik penilaian	Kriteria: Holistic Rubric Teknik: Powerpoint Youtube Video			4%
13	Memahami Electronic Commerce Security	13.1 Memahami Electronic Commerce Security 13.2 Memahami bagaimana keamanan untuk komputer klien 13.3 Memahami bagaimana Keamanan untuk saluran komunikasi antar komputer 13.4 Memahami bagaimana Keamanan untuk komputer server 13.5 Mampu menjelaskan organisasi yang mempromosikan keamanan komputer, jaringan, dan Internet	rubrik penilaian	Kriteria: Holistic Rubric Teknik: Powerpoint Youtube Video			4%

14	Memahami Implementasi layanan bisnis digital dan optimisasi	14.1 Mampu mengimplementasikan tindakan yang dapat dilakukan untuk meminimalkan risiko 14.2 Mampu mengimplementasikan pemilihan sistem yang paling tepat 14.3 Mampu memahami cara mencapai transisi dari sistem sebelumnya ke sistem bisnis digital yang baru 14.4 Mampu memahami teknik yang tersedia untuk mengukur dan mengoptimalkan layanan	Rubrik holistik	Microsoft Teams [PB: 1x(3x50")] Merancang strategi periklanan e-commerce [PT KM: (1 1)x(3x60")]			5%
15	Mampu Mengimplementasikan Pengembangan Strategi Bisnis, Pemasaran E-Commerce	1. Mempresentasikan E-Commerce yang telah dikembangkan 2. Mempresentasikan Strategi dan Model Bisnis dari E-Commerce yang dikembangkan 3. Mempresentasikan Strategi Pemasaran dari E-Commerce yang dikembangkan 4. Mempresentasikan Strategi Distribusi dari E-Commerce yang dikembangkan 5. Menjelaskan bagaimana kemampuan manajemen risiko dari e-commerce yang dikembangkan	rubrik penilaian	Microsoft Teams [PB: 1x(3x50")] E-commerce Digital performance analysis report [PT KM: (1 1)x(3x60")]			8%
16	Ujian Akhir Semester	Ujian Akhir Semester	pedoman penskoran	Test Tulis			20%

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.