



**Universitas Negeri Surabaya
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Program Studi S1 Bisnis Digital**

Kode
Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan										
Pengantar Bisnis Digital	6120903001	Mata Kuliah Wajib Program Studi	T=3	P=0	ECTS=4.77	1	22 Februari 2025										
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi											
	Muhammad Fajar Wahyudi Rahman, S.E., M.M.		Achmad Kautsar, S.E., M.M.			Hujjatullah Fazlurrahman, S.E., MBA.											
Model Pembelajaran	Case Study																
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-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-4	Mengembangkan diri secara berkelanjutan dan berkolaborasi.															
	CPL-5	Mampu menguasai teori bidang bisnis digital secara menyeluruh															
	CPL-6	Mampu beradaptasi terhadap konteks permasalahan bisnis digital yang dihadapi dengan baik															
	CPL-7	Mampu mengembangkan ide bisnis digital secara kreatif dan inovatif															
	CPL-8	Mampu mengembangkan keilmuan di bidang bisnis digital dengan tepat															
	CPL-9	Mampu mengembangkan bisnis digital berdasarkan entrepreneurial leadership secara berkelanjutan															
	CPL-10	Mampu mengimplementasikan teori bidang bisnis digital dalam mengelola organisasi secara etis dan efektif															
	CPL-11	Mampu mengaplikasikan teknologi informasi dan komunikasi dalam pengelolaan bisnis dengan tepat															
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																
	CPMK - 1	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik teori-teori bisnis.															
	CPMK - 2	Mahasiswa mampu merumuskan rencana bisnis secara komprehensif untuk mengembangkan jiwa entrepreneurial leadership.															
	Matrik CPL - CPMK																
	CPL-2	CPL-3	CPL-4	CPL-5	CPL-6	CPL-7	CPL-8	CPL-9	CPL-10	CPL-11							
CPMK-1	✓	✓	✓	✓	✓												
CPMK-2						✓	✓	✓	✓	✓							
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										✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini bertujuan untuk membekali mahasiswa bisnis digital dengan beberapa pengetahuan untuk membantu menavigasi organisasi menuju bisnis digital. Mata kuliah ini mengidentifikasi dan meninjau keputusan manajemen dalam bisnis digital. Mata kuliah ini menggunakan pendekatan integratif yang mengacu pada pendekatan dan model baru termasuk sistem informasi, strategi, pemasaran, keuangan, manajemen rantai pasokan, operasi, dan manajemen sumber daya manusia																
Pustaka	Utama :																
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson 2. McHugh Nickels. 2014. Understanding Business 8th Edition. McGraw-Hill 3. Kenneth C. Loudon & Jane P Ludon. 2014. Management Information System: Managing Digital Firm. Pearson 4. Surya & Yoga Perdana. 2020. Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0. Salemba 															
	Pendukung :																

Dosen Pengampu		Prof. Dr. Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si. Dr. Purwohandoko, M.M. Dr. Yessy Artanti, S.E., M.Si. Hujjatullah Fazlurrahman, S.E., MBA. Hafid Kholidi Hadi, S.E., M.SM. Achmad Kautsar, S.E., M.M. Nadia Nur Thahirrah, S.E., M.SM. Fresha Kharisma, S.E., M.SM. Muhammad Rizky Ramadhan, BBus., MITHM. Muhammad Fajar Wahyudi Rahman, S.E., M.M.					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk 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 mampu menelaah dengan baik bisnis digital dan e-commerce	1.Ketepatan menelaah pengertian bisnis digital dan e-commerce 2.Ketepatan membedakan bisnis digital dengan bisnis konvensional 3.Ketepatan dalam menelaah bentuk-bentuk kepemilikan bisnis digital	Kriteria: 1. Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan 2.Meringkas materi kuliah Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	Materi: Business Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i>	2%
2	Mahasiswa mampu menelaah markertplace analysis untuk e-commerce	1.Ketepatan menelaah pengertian bisnis digital dan e-commerce 2.Ketepatan membedakan bisnis digital dengan bisnis konvensional.	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	Materi: Business Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i>	2%
3	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik infrastruktur bisnis digital	1.Ketepatan menelaah pengertian infrastruktur bisnis digital 2.Ketepatan menelaah elemen infrastruktur bisnis digital 3.Ketepatan menelaah fungsi layanan web (web services), cloud computing dan service-oriented architecture (SOA)	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	Materi: Ownership Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i> Materi: Business Pustaka: <i>McHugh Nickels. 2014. Understanding Business 8th Edition. McGraw-Hill</i>	4%
4	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik strategi bisnis digital	1.Ketepatan menelaah pengertian dan tahapan strategi bisnis digital 2.Ketepatan menelaah strategi saluran digital (digital channel strategies) 3.Ketepatan menelaah analisis strategis dengan SWOT 4.Ketepatan menelaah strategi bisnis digital untuk usaha kecil dan menengah/SMEs	Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	Materi: Business Strategic Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i> Materi: Business Strategic Pustaka: <i>McHugh Nickels. 2014. Understanding Business 8th Edition. McGraw-Hill</i>	5%

5	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik etika bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah prinsip-prinsip etika bisnis digital 2. Ketepatan menelaah bentuk-bentuk (digital business social responsibility) 	<p>Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	<p>Materi: Business ethic</p> <p>Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p> <hr/> <p>Materi: Business and ethics</p> <p>Pustaka: <i>McHugh Nickels. 2014. Understanding Business 8th Edition. McGraw-Hill</i></p>	4%
6	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik manajemen perubahan dalam bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah pengertian dan tantang transformasi bisnis digital 2. Ketepatan menelaah jenis-jenis perubahan dalam bisnis digital 3. Ketepatan menelaah penggunaan knowledge management untuk menciptakan perubahan dalam organisasi/perusahaan berbasis digital 	<p>Kriteria: 1. Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan 2. Membuat video tentang topik manajemen perubahan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	<p>Materi: Transformation business</p> <p>Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p> <hr/> <p>Materi: Challenge of business</p> <p>Pustaka: <i>McHugh Nickels. 2014. Understanding Business 8th Edition. McGraw-Hill</i></p>	4%
7	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik E-environment dalam bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah lingkungan makro menggunakan kerangka SLEPT 2. Ketepatan menelaah lingkungan dan green issues terkait penggunaan internet 3. Ketepatan menelaah e-government 4. Ketepatan menelaah inovasi teknologi dan penilaian teknologi 	<p>Kriteria: 1. Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan 2. Membuat video tentang topik manajemen perubahan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	<p>Materi: E-Environment</p> <p>Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p>	4%
8	Dapat Mengerjakan Ujian Tengah Semester	Mampu Mengerjakan Soal Ujian Tengah Semester	<p>Kriteria: Mampu Mengerjakan Soal Ujian Tengah Semester</p> <p>Bentuk Penilaian : Tes</p>	Mengerjakan Ujian Tengah Semester 2 X 50	Mengerjakan Ujian Tengah Semester 2 X 50	<p>Materi: Pertemuan 1-7</p> <p>Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p>	20%

9	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik manajemen supply chain bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah pengertian supply chain management 2. Ketepatan menelaah model supply chain management di B2B 3. Ketepatan menelaah value chain di bisnis digital 4. Ketepatan menelaah e-SCM 	<p>Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet	<p>Materi: Manajemen operasi dalam bisnis digital</p> <p>Pustaka: <i>Suryana & Yoga Perdana. 2020. Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0. Salemba</i></p> <hr/> <p>Materi: Developing sistem supply chain</p> <p>Pustaka: <i>Kenneth C. Loudon & Jane P Ludon. 2014. Management Information System: Managing Digital Firm. Pearson</i></p>	2%
10	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik manajemen supply chain bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah pengertian supply chain management 2. Ketepatan menelaah model supply chain management di B2B 3. Ketepatan menelaah value chain di bisnis digital 4. Ketepatan menelaah e-SCM 	<p>Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	<p>Materi: Manajemen operasi dalam bisnis digital</p> <p>Pustaka: <i>Suryana & Yoga Perdana. 2020. Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0. Salemba</i></p> <hr/> <p>Materi: Developing sistem supply chain</p> <p>Pustaka: <i>Kenneth C. Loudon & Jane P Ludon. 2014. Management Information System: Managing Digital Firm. Pearson</i></p>	3%
11	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik pemasaran dan customer relationship management bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah strategi pemasaran digital 2. Ketepatan menelaah jenis-jenis customer relationship management di bisnis digital 	<p>Kriteria: 1. Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan 2. Membuat visualisasi strategi digital marketing</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	<p>Materi: How to get a loyal customer</p> <p>Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p> <hr/> <p>Materi: Strategi pemasaran</p> <p>Pustaka: <i>Suryana & Yoga Perdana. 2020. Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0. Salemba</i></p>	2%

12	Mahasiswa mampu menelaah dengan baik pemasaran dan customer relationship management bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah strategi pemasaran digital 2. Ketepatan menelaah jenis-jenis customer relationship management di bisnis digital 	<p>Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting atau google meet 3 X 50	<p>Materi: How to get a loyal customer Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p> <hr/> <p>Materi: Strategi pemasaran Pustaka: <i>Suryana & Yoga Perdana. 2020. Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0. Salemba</i></p>	3%
13	Mahasiswa mampu menelaah aspek keuangan bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah aspek keuangan bisnis digital 2. Ketepatan menelaah proses pencatatan hingga pelaporan keuangan bisnis digital 	<p>Kriteria: 1. Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan 2. Merangkum aspek keuangan bisnis digital</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom meeting, google meet atau vlearning 3 X 50	<p>Materi: Financial aspect Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p> <hr/> <p>Materi: Aspek Keuangan dalam bisnis Pustaka: <i>Suryana & Yoga Perdana. 2020. Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0. Salemba</i></p>	10%
14	Mahasiswa mampu melakukan analisis desain bisnis digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan menelaah aspek desain bisnis digital 2. Ketepatan menelaah process modelling dan data modelling 3. Ketepatan menelaah user-centered design dan manajemen pengalaman pelanggan 4. Ketepatan menelaah security design 	<p>Kriteria: 1. Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan 2. Menyusun draft rencana bisnis digital</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom Meeting/Google Meet/Vlearning 3 X 50	<p>Materi: Business design Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p> <hr/> <p>Materi: Membangun sebuah bisnis Pustaka: <i>McHugh Nickels. 2014. Understanding Business 8th Edition. McGraw-Hill</i></p>	5%
15	Mahasiswa mampu mempresentasikan rencana bisnis digital	Ketepatan menyusun rencana bisnis digital (business plan)	<p>Kriteria: Ketepatan, kesesuaian dan penguasaan</p> <p>Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah dan presentasi 3 X 50	Zoom Meeting/Google Meet/Vlearning 3 X 50	<p>Materi: Pertemuan 9-15 Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i></p>	5%

16	Dapat Mengerjakan Soal Ujian Akhir Semester	Mampu Mengerjakan Soal Ujian Akhir Semester	Kriteria: Mampu Mengerjakan Soal Ujian Akhir Semester Bentuk Penilaian : Tes	Mengerjakan Ujian Akhir Semester 2 X 50	Mengerjakan Ujian Akhir Semester 2 X 50	Materi: Pertemuan 9-15 Pustaka: <i>Dave Chaffey. 2019. Digital Business and E-Commerce Management. New York: Pearson</i>	25%
----	---	---	---	--	--	---	-----

Rekap Persentase Evaluasi : Case Study

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipasif	55%
2.	Tes	45%
		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.

RPS ini telah divalidasi pada tanggal 16 Agustus 2024

Koordinator Program Studi S1
Bisnis Digital



Hujjatullah Fazlurrahman, S.E.,
MBA.
NIDN 0723108603

UPM Program Studi S1 Bisnis
Digital



Muhammad Fajar Wahyudi
Rahman, S.E., M.M.
NIDN 0029109601

File PDF ini digenerate pada tanggal 22 Februari 2025 Jam 00:12 menggunakan aplikasi RPS-OBE SiDia Unesa

