



**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)
MODEL BLENDED LEARNING – TYPE FLIPPED LEARNING**



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KENDARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

NAMA MATA KULIAH		KODE MK	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)		SEMESTER	TGL PENYUSUNAN	
E-Commerce		MKK704	Manajemen Pemasaran	T=1	P=2	7	15-12-2022	
UPM FAKULTAS		NAMA PENYUSUN RPS		KOORDINATOR RMK		KETUA PROGRAM STUDI		
Muhammad Rizaldi Makmur, S.E.,M.Si., CMA		Muhammad Rizaldi Makmur, S.E.,M.Si., CMA		Muhammad Rizaldi Makmur, S.E.,M.Si., CMA		Selvi Diliyanti Rizki, S.E.,M.M		
CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN YANG DIBEBANKAN PADA MK (CPL)								
CAPAIAN PEMBELAJARAN (CPL)	CPL 1	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religious (S1)						
	CPL 2	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan dibidang keahliannya secara mandiri (S9)						
	CPL 3	Mampu menguasai konsep teoritis dasar ekonomi, manajemen pemasaran, perilaku konsumen dan bisnis yang dimanfaatkan untuk pemasaran dunia digital (P1)						
	CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)							
	CPMK 1	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap religious dan bertanggungjawab atas pekerjaan dibidang keahliannya secara mandiri (S1) (S8)						
	CPMK 2	Mampu menguasai dan mengimplementasikan konsep teoritis dasar manajemen perbankan yang dimanfaatkan untuk						



	pengambilan keputusan dengan memperhatikan proses operasional perbankan (P1) (KK1)								
CPMK 3	Mampu menjelaskan produk perbankan dan model bisnis bank yang sesuai dengan prinsip-prinsip perbankan konvensional secara individu dan bertanggungjawab atas hasil kerja dalam kelompok melalui tindakan supervise dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan (KU5) (KU7) (KK1)								
CPMK 4	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah dibidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data (KU5)								
CPMK 5	Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada dibawah tanggungjawabnya (KU7)								
CPMK 6	Mampu mengimplentasikan konsep teoritis dasar ekonomi, manajemen pemasaran, sistem informasi manajemen, dan perilaku konsumen (KK1)								
KEMAMPUAN AKHIR TIAP TAHAPAN BELAJAR (Sub-CPMK)									
Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menelaah konsep e-commerce dan e-business (CPMK 1) (CPMK 2)								
Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu mengidentifikasi cakupan bisnis e-business dan e-commerce, (CPMK 1) (CPMK 2)								
Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu menjelaskan jenis klasifikasi e-commerce (CPMK 3)								
Sub-CPMK 4	Mahasiswa mampu menjelaskan dan merumuskan struktur dan pilar e-commerce (CPMK 2) (CPMK 3)								
Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu menguraikan alur kegiatan pada e-commerce (CPMK 2) (CPMK 3)								
Sub-CPMK 6	Mahasiswa mampu menjelaskan cara kerja sebuah e-commerce (CPMK 4)								
Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu menelaah jenis-jenis e-commerce berdasarkan pelaku di dalamnya (CPMK 5) (CPMK 6)								
Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu mengenal e-commerce berdasarkan produk yang di jual (CPMK 5) (CPMK 6)								
Sub-CPMK 9	Mahasiswa mampu mengetahui jenis model bisnis pada e-commerce dan mengenal e-business dan SEO dalam e-commerce (CPMK 5) (CPMK 6)								
KORELASI	Sub-CPMK1	Sub-CPMK2	Sub-CPMK3	Sub-CPMK4	Sub-CPMK5	Sub-CPMK6	Sub-CPMK7	Sub-CPMK8	Sub-CPMK9
CPMK 1	√	√		√	√				
CPMK 2	√	√		√	√				
CPMK 3			√						
CPMK 4						√			
CPMK 5							√	√	√
CPMK 6							√	√	√
DESKRIPSI	Mata kuliah Manajemen Bisnis Islam adalah salah satu mata kuliah dasar yang ditunjukkan untuk menunjang capaian lulusan Program								



MATA KULIAH	Studi manajemen terkhusus pada konsentrasi pemasaran. Pada mata kuliah ini, mahasiswa mendapat tentang fenomena yang bermunculan dengan makin banyaknya penggunaan internet di berbagai bidang kehidupan manusia, salah satunya bidang ekonomi, e-commerce telah mampu mengubah pola pola ekonomi transaksi jual beli barang dan jasa dan sekarang dapat terhubung melalui dunia digital dalam proses transaksinya.
BAHAN KAJIAN (TOPIK)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui e-commerce dan e-business 2. Mengidentifikasi cakupan bisnis e-commerce dan e-business 3. Jenis klasifikasi e-commerce 4. Struktur dan pilar e-commerce 5. Alur kegiatan pada e-commerce 6. Cara kerja sebuah e-commerce 7. Jenis-jenis e-commerce berdasarkan pelaku di dalamnya 8. Mengetahui e-commerce berdasarkan produk yang di jual 9. Jenis model bisnis pada e-commerce
REFERENSI	Referensi Utama <ol style="list-style-type: none"> 1. Modul Perkuliahan Referensi Pendukung <ol style="list-style-type: none"> 1. Raymond McLeod, Jr & George P. Schell .2007. SISTEM INFOMASI MANAJMEN. Penerbit: Indeks, Jakarta 2. Purbo, Onno. W.2001. Mengetahui E-Commerce. Penerbit: Elex Media Komputindo, Jakarta 3. Harman Malau, Ph.D 4. Lena Elitan, Ph.D & Lina Alatan, M.Si Kevin Lane Keller.2009. SISTEM INFOMASI MANAJEMEN Konsep dan Praktis. Penerbit: Alfabeta, Bandung
DOSEN PENGAMPU	Muhammad Rizaldi Makmur, SE., M.Si., CMA
MATA KULIAH SYARAT	Manajemen Pemasaran I, Manajemen Pemasaran II, SIM

Pekan Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan akhir tiap tahapan belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa		Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Daring (Online)	Luring (Offline)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1-2	Mahasiswa mampu mengenal dan	Ketuntasan menjelaskan dan	Bentuk : Observasi, Partisipasi, Tes Lisan		BP : Kuliah MP1 & 2 :	1. latar beakang munculnya e-	5%



	<p>menelaah e-commerce dan e-business (CPMK 1) (CPMK 2)</p> <p>Nilai maksimum 4</p>	<p>mengetahui segala bentuk latar belakang munculnya e-commerce dengan adanya evolusi computer beserta hardware dan software, serta persamaan dan perbedaan antara e-commerce dan e-business beserta perannya masing-masing</p>	<p>Tuntas menjelaskan pertemuan (1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. latar beakang munculnya e-commerce. 2. Adanya evolusi computer hardware & software 3. Perkembangan jaringan computer dan internet 4. Perubahan pola hidup & pola piker di masa digital 5. Alur kegiatan pada e-commerce <p>Pertemuan (2) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elemen business beserta perannya 2. Competitive strategy 3. Value chain 4. Employes 5. Market segment 6. Customer 7. Business unit 		<p>Ceramah</p> <p>TM [2x3x50]</p> <p>BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-1 dan ke-2 [2x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah membuat resume terkait konsep e-commerce dan e-business [2x3x60]</p>	<p>commerce.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Adanya evolusi computer hardware & software 3. Perkembangan jaringan computer dan internet 4. Perubahan pola hidup & pola piker di masa digital 5. Alur kegiatan pada e-commerce 6. Elemen business 	
3	<p>Mahasiswa mampu mengidentifikasi cakupan bisnis e-commerce dan e-business (CPMK 1) (CPMK 2)</p>	<p>Ketuntasan menjelaskan dan mengilustrasikan komponen penting dalam ecommerce dan</p>	<p>Bentuk : Observasi, Partisipasi, Tes Lisan</p> <p>Tuntas menjelaskan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alur kegiatan 		<p>BP : Kuliah MP3 : Ceramah</p> <p>TM [1x3x50]</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alur kegiatan penjual 2. Konsumen 3. Teknologi 4. Jaringan computer (internet) 	5%



	<p>Nilai maksimum 5</p>	<p>elemen e-business beserta perannya</p>	<p>penjual</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Konsumen 3. Teknologi 4. Jaringan computer (internet) <p>E-business</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proses penjualan 2. Pemasaran 3. Produk secara online 4. Pengiriman barang pesanan konsumen 5. Proses layanan kepada konsumen 6. Pembayaran 7. Suplay barang dan jasa 		<p>BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-3 [1x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah membuat resume terkait cakupan bisnis e-commerce dan e-business [1x3x60]</p>	<ol style="list-style-type: none"> 5. 6. E-business 7. Proses penjualan 8. Pemasaran 9. Produk secara online 10. Pengiriman barang pesanan konsumen 11. Proses layanan kepada konsumen 12. Pembayaran 13. Suplay barang dan jasa 	
4	<p>Mahasiswa mampu menelaah dan mengidentifikasi Struktur dan pilar e-commerce (CPMK 1) (CPMK 2)</p> <p>Nilai maksimum 4</p>	<p>Ketuntasan menjelaskan alur kegiatan kerja sebuah e-commerce</p>	<p>Bentuk : Observasi, Tes Sumatif</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tuntas menjelaskan produk maupun jasa yang ditawarkan 2. Konsumen online 3. Mekanisme pelayanan 4. Proses pengiriman 5. Pengananan masalah logistik 		<p>BP : Kuliah MP3 : Ceramah</p> <p>TM [1x3x50]</p> <p>BM Membaca modul bahan ajar 3 dan 4 [1x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah membuat</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk dan jasa 2. Konsumen online 3. Mekanisme pelayanan 4. Proses pengiriman 5. Penanganan masalah logistik 	5%



					kelompok dan melakukan diskusi tentang Struktur dan pilar e-commerce [1x3x60]		
5-6	Mahasiswa mampu menjelaskan dan merumuskan alur kegiatan dan cara kerja ecommerce (CPMK 1) (CPMK 2) Nilai maksimum 8	Ketuntasan menjelaskan merumuskan alur kegiatan dan cara kerja ecommerce	<i>Bentuk : Observasi, Unjuk kerja, Tes Sumatif (Esay)</i> Pertemuan ke-5 Tuntas menjelaskan Alur e-commerce yang dimulai dari Pengguna 1. Admin interface 2. Product database 3. Shipping provider 4. Payment processor 5. Ecommerce website 6. customer Pertemuan ke-6 Ketepatan dalam Dalam menjelaskan jenis layanan pada e-commerce ; 1. product management 2. user management 3. cross sell & up sell 4. catalog management		BP : Kuliah MP5 : Ceramah MP6 : Cooperative Learning (CO) TM [2x3x50] BM Membaca modul bahan ajar 6ecan ke-5 dan ke-6 [2x3x60] TT Peserta kuliah menyusun alur konsep project ecommerce (pertemuan ke-5) Peserta kuliah membentuk kelompok dan menganalisis jenis layanan pada e-commerce (pertemuan ke-6)	1. Admin interface 2. Product database 3. Shipping provider 4. Payment processor 5. Ecommerce website 6. Customer 7. product management 8. user management 9. cross sell & up sell 10. catalog management 11. order management 12. inventory management 13. personalization 14. campaign management 15. loyalty management 16. customer service 17. search service 18. reporting & data analisis	10%



			<ol style="list-style-type: none"> 5. <i>order management</i> 6. <i>inventory management</i> 7. <i>payment service</i> 8. <i>personalization</i> 9. <i>campaign management</i> 10. <i>loyalty management</i> 11. <i>customer service</i> 12. <i>search service</i> 13. <i>reporting & data analisis</i> 		[2x3x60]		
7	<p>Mahasiswa mampu mendiferensiasikan dan menjelaskan, Jenis-jenis e-commerce berdasarkan pelaku di dalamnya (CPMK 1) (CPMK 2)</p> <p>Nilai maksimum 3</p>	<p>Ketuntasan dalam menjelaskan mendiferensiasikan dan menjelaskan, Jenis-jenis e-commerce berdasarkan pelaku di dalamnya</p>	<p>Bentuk : Unjuk Pendapat, Tes Formatif</p> <p>Tuntas mendiferensiasikan dan menjelaskan, Jenis-jenis e-commerce berdasarkan pelaku di dalamnya :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. B2B 2. B2C 3. C2B 4. C2C 5. B2G 6. G2B 7. G2C 		<p>BP : Kuliah MP7: <i>Problem Based Learning</i> (PBL)</p> <p>TM [1x3x50]</p> <p>BM Membaca modul bahan ajar 7 [1x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah mereview masing-masing jurnal terkait jenis-jenis ecommerce berdasarkan pelaku didalamnya (pertemuan ke-9)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Business to business (B2B) 2. Business to customer (B2C) 3. Customer to business (C2B) 4. Customer to customer (C2C) 5. Business to government (B2G) 6. Government to business (G2B) 7. Government to customer (G2C) 	5%



8	UTS	Ketuntasan menyelesaikan soal-soal ujian	Tuntas menyelesaikan soal-soal ujian		BP : Ujian [1x3x50]	<ol style="list-style-type: none"> 1. e-commerce dan e-business 2. cakupan bisnis e-commerce dan e-business 3. mengidentifikasi Struktur dan pilar e-commerce 4. alur kegiatan dan cara kerja ecommerce 5. Jenis-jenis e-commerce berdasarkan pelaku di dalamnya. 	15%
9	<p>Mahasiswa mampu menelaah dan mengidentifikasi e-commerce berdasarkan produk yang di jual (CPMK 2)</p> <p>Nilai maksimum 5</p>	Kemampuan menelaah dan mengidentifikasi e-commerce berdasarkan produk yang di jual.	<p>Bentuk : Observasi, Partispasi dan Sumatif</p> <p>Pertemuan ke-9 Mampu menjelaskan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>e-commerce physical good</i> 2. <i>e-commerce digitall good</i> 3. <i>e-commerce service good</i> 		<p>BP : Kuliah MP9 : <i>Contextual Teaching and Learning (CTL)</i> MP10: <i>Problem Based Learning (PBL)</i></p> <p>TM [2x3x50]</p> <p>BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-9 dan ke-10 [2x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah mereview 3 artikel (jurnal) berkaitan dengan ecommerce</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>e-commerce physical good</i> 2. <i>e-commerce digitall good</i> 3. <i>e-commerce service good</i> 	5%



					berdasarkan produk yang dijual [2x3x60]		
10-11	<p>Mahasiswa mampu mengenal dan mengidentifikasi Jenis model bisnis pada e-commerce</p> <p>Nilai maksimum 4</p>	<p>Ketuntasan mengenal dan mengidentifikasi Jenis model bisnis pada e-commerce</p>	<p>Bentuk tes : Penilaian antar teman, Tes Sumatif (Pelaporan) dan Quiz</p> <p>Pertemuan ke-10 Ketepatan dalam menjelaskan model bisnis e-commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Vanity</i> 2. <i>Store front</i> 3. <i>subscription</i> <p>Pertemuan ke-11 Ketepatan dalam menjelaskan model bisnis e-commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Business to business</i> 2. <i>Affiliate marketing</i> 		<p>BP : Kuliah MP11 : Ceramah MP12 : <i>Problem Based Learning</i> (PBL)</p> <p>TM [2x3x50]</p> <p>BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-11 dan ke-12 [2x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah menyusun makalah tentang menjelaskan model bisnis e-commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Vanity</i> 2. <i>Store front</i> 3. <i>Subscription</i> (pertemuan ke-10) <p>Peserta kuliah membentuk kelompok dan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Vanity</i> 2. <i>Store front</i> 3. <i>Subscription</i> 4. <i>Business to business</i> 5. <i>Affiliate marketing</i> 	5%



					<p>menjelaskan model bisnis ecommerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Business to business</i> 2. <i>Affiliate marketing</i> <p>(pertemuan ke-11)</p> <p>[2x3x60]</p>		
12	<p>Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep e-busiess (CPMK 3)</p> <p>Nilai maksimum 3</p>	<p>Ketentuan dalam memahami dan mengidentifikasi alur bisnis e-busiess</p>	<p>Bentuk tes : Unjuk kerja, Tes Sumatif (Pelaporan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elemen e-business beserta perannya 2. Persamaan antara e-commerce dan e-busiess 3. perbedaan antara e-commerce dan e-busiess 		<p>BP : Kuliah Cooperative Learning (CO)</p> <p>TM [1x3x50]</p> <p>BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-13 [1x3x60]</p> <p>TT Peserta kuliah mampu membedakan antara e-commerce dan e-business (ke-13)</p> <p>[1x3x60]</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elemen e-business beserta perannya 2. Persamaan antara e-commerce dan e-busiess 3. perbedaan antara e-commerce dan e-busiess 	10%
13	<p>Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan hubungan antara e-business dan</p>	<p>Mahasiswa mampu memahami menjelaskan</p>	<p>Bentuk tes : Unjuk kerja, Tes Sumatif (Pelaporan)</p>		<p>BP : Kuliah <i>Team Project Based Learning</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bentuk kombinasai antara ecommerce dan ebusiness 2. Perlindungan hukum 	10%



	ecommerce (CPMK 3) Maksimum nilai 7	hubungan antara e-business dan ecommerce	Mampu memahami dan menjelaskan : 1. Bentuk kombinasi antara ecommerce dan ebusiness 2. Perlindungan hukum terhadap transaksi bisnis		TM [2x3x50] BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-14 dan ke-15 [2x3x60] TT Peserta kuliah membentuk kelompok mengidentifikasi kombinasi antara ecommerce dan ebusiness Dan pola Perlindungan hukum terhadap transaksi bisnis	terhadap transaksi bisnis	
14-15	Mahasiswa mampu memahami dan mengidentifikasi penggunaan <i>Search engine Optimization</i> (CPMK 3) Maksimum nilai 7	Mahasiswa mampu memahami mengidentifikasi penggunaan <i>Search engine Optimization</i>	Bentuk tes : Unjuk kerja, Tes Sumatif (Pelaporan) Mahasiswa Mampu memahami dan menjelaskan : 1. Tujuan dan manfaat SEO 2. Proses-proses yang terjadi (14) Mahasiswa Mampu memahami dan		BP : Kuliah <i>Team Project Based Learning</i> TM [2x3x50] BM Membaca modul bahan ajar pekan ke-14 dan ke-15 [2x3x60] TT	1. SEO 2. Content 3. Design 4. HTML 5. Key word 6. Back links 7. strategy	10%



			menjelaskan : 1. Content 2. Design 3. HTML 4. Key word 5. Back links 6. strategy (15)		Peserta kuliah membentuk review makalah terkait : 1. Content 2. Design 3. HTML 4. Key word 5. Back links 6. strategy		
16	UAS	Ketuntasan menyelesaikan soal-soal ujian	Tuntas menyelesaikan soal-soal ujian		BP : Ujian [1x3x50]	1. e-commerce berdasarkan produk yang di jual 2. Jenis model bisnis pada e-commerce 3. konsep e-buniess 4. hubungan antara e-business dan ecommerce 5. <i>Search engine Optimization</i>	15%