



**UNIVERSITAS JENDERAL ACHMAD YANI  
YOGYAKARTA  
FAKULTAS TEKNIK & TEKNOLOGI INFORMASI  
PROGRAM STUDI S1 SISTEM INFORMASI**

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

MATA KULIAH	KODE	BOBOT (sks)	SEMESTER	TGL PENYUSUNAN
<b>Pengantar E-Bisnis</b>	<b>BK324</b>	<b>4</b>	<b>III</b>	<b>4 September 2018</b>
<b>OTORISASI</b>	<b>Dosen Pengembang RPS</b>	<b>Koordinator MK</b>	<b>Kaprodi</b>	
	Ahmad Hanafi, S.T., M.Eng.	Ahmad Hanafi, S.T., M.Eng.	Aris Wahyu Murdiyanto, S.Kom., M.Cs.	
<b>CAPAIAN PEMBELAJARAN (CP)</b>	<b>CP-PRODI</b>			
	S8	Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik;		
	S9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri;		
	S11	Mewarisi nilai - nilai kejuangan Jenderal Achmad Yani		
	P10	Menguasai kemampuan untuk mengidentifikasi sumber daya dan kebutuhan informasi dari suatu organisasi		
	KU1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya;		
	KU2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur;		
	KU5	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data;		
	<b>CP-MK</b>			
	11.1	Menjelaskan konsep pengembangan e-bisnis untuk suatu organisasi		
	11.2	Memodelkan arsitektur e-bisnis dari suatu organisasi bisnis		
	11.8	Menjelaskan dan menerapkan konsep maupun pendekatan terkini di bidang e-bisnis		
	11.9	Mengaplikasikan konsep-konsep dalam e-bisnis untuk memberikan nilai tambah pada pengembangan sistem informasi		
	<b>Deskripsi Singkat Mata Kuliah</b>	Mata kuliah E-Bisnis ini fokus pada perkembangan sistem e-business yang berkembang pesat saat ini dan mempelajari peluang-peluang yang ada serta penerapannya dalam kondisi real, meliputi: Konsep Dasar E-Bisnis, E-Marketplace, Ritel dalam E-Bisnis, Perilaku Konsumen, Riset Pemasaran Online, Periklanan Online, Sentris Perusahaan pada Business to Business (B2B), Sistem Pembayaran Elektronik, dan Strategi E-Bisnis.		
<b>Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definisi dan konsep E-Bisnis</li> <li>2. Kerangka Kerja E-Bisnis, Klasifikasi dan Isi</li> <li>3. Perencanaan Bisnis pada E-Bisnis, Studi Kasus, Model-Model Bisnis dalam E-Bisnis</li> <li>4. Keuntungan dan Batasan E-Bisnis</li> <li>5. Komponen E-Marketplace</li> <li>6. Tipe-Tipe E-Marketplace</li> <li>7. Intermediasi dan Sindikasi dalam E-Bisnis</li> <li>8. Pertukaran Barang dan Negosiasi Online</li> <li>9. E-Bisnis dalam Lingkungan Nirkabel</li> <li>10. Kompetisi dalam Digital Economy</li> <li>11. Dampak E-Market dalam Proses Bisnis dan Organisasi</li> <li>12. Internet Marketing dan E-Ritel</li> <li>13. Model E-Tailing</li> </ol>			

	<p>14. Servis Online Travel dan Tour</p> <p>15. Banking dan Personal Finance Online</p> <p>16. Pengiriman Online pada Produk Digital, Hiburan dan Media</p> <p>17. Keputusan pembelian Secara Online</p> <p>18. Isu-Isu pada E-Tailing</p> <p>19. Model Perilaku Konsumen Online</p> <p>20. Proses Keputusan pembelian Online</p> <p>21. CRM dan Hubungannya dengan E-Bisnis</p> <p>22. Internet Marketing pada B2B</p> <p>23. Periklanan Web</p> <p>24. Metode Periklanan Online</p> <p>25. Strategi Periklanan dan Promosi</p> <p>26. Konsep Karakteristik dan Model B2B E-Bisnis</p> <p>27. One to Many: Sell Side</p> <p>28. Buy Side</p> <p>29. Metode lain dalam E-Procurement</p> <p>30. Infrastruktur, Implementasi dan Agensi Software pada B2B dalam E-Bisnis</p> <p>31. Pembayaran Elektronik</p> <p>32. Kartu Elektronik dan Kartu Pintar</p> <p>33. E-Cash &amp; E-Checking</p> <p>34. E-Bill dan Sistem Pembayaran</p> <p>35. Strategi Organisasi: Konsep dan Kilas Pandang</p> <p>36. Strategi E-Bisnis &amp; Inisiasi E-Bisnis</p> <p>37. Formulasi E-Strategi &amp; Implementasi E-Strategi</p> <p>38. E-Strategi dan Peninjauan Proyek</p> <p>39. Kunci Sukses E-business</p>																																																										
<b>Pustaka</b>	<p><b>Utama:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Garry P. Schneider, e-Business 9<sup>th</sup> Edition, Quinnipiac University, 2011.</li> <li>2. Kenneth Laudon, Carol Guercio Traver, E-Commerce 2010, 6th Edition Prentice Hall 2010.</li> <li>3. Dave Chaffey E-Business and E-Commerce Management :Strategy, Implementation and Practice,4<sup>th</sup> Edition, Pearson 2014.</li> </ol>																																																										
<b>Team Teaching</b>	Ahmad Hanafi, S.T., M.Eng.																																																										
<b>Mata Kuliah Prasyarat</b>	-																																																										
<b>Penilaian</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>No.</th> <th>Elemen</th> <th>Bobot (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Ujian Tengah Semester</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Ujian Akhir Semester</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Tugas kelas mingguan (presentasi, partisipasi dan kuis)</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Tugas rumah mingguan (ringkasan, makalah)</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Tugas besar (laporan tentang pelaksanaan Pajak Penghasilan pengusaha di sekitar kampus)</td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Tingkat Penguasaan</th> <th>Nilai Angka</th> <th>Nilai Huruf</th> <th>Predikat</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>85 - 100</td> <td>4</td> <td>A</td> <td>Sangat baik</td> </tr> <tr> <td>80 - 84</td> <td>3,75</td> <td>A-</td> <td>Sangat baik</td> </tr> <tr> <td>75 - 79</td> <td>3,25</td> <td>B+</td> <td>Baik</td> </tr> <tr> <td>71 - 74</td> <td>3</td> <td>B</td> <td>Baik</td> </tr> <tr> <td>65 - 70</td> <td>2,75</td> <td>B-</td> <td>Baik</td> </tr> <tr> <td>60 - 64</td> <td>2,25</td> <td>C+</td> <td>Cukup</td> </tr> <tr> <td>55 - 59</td> <td>2</td> <td>C</td> <td>Cukup</td> </tr> <tr> <td>40 - 54</td> <td>1</td> <td>D</td> <td>Kurang</td> </tr> <tr> <td>0 - 39</td> <td>0</td> <td>E</td> <td>Sangat kurang</td> </tr> </tbody> </table>	No.	Elemen	Bobot (%)	1	Ujian Tengah Semester	20	2	Ujian Akhir Semester	20	3	Tugas kelas mingguan (presentasi, partisipasi dan kuis)	20	4	Tugas rumah mingguan (ringkasan, makalah)	20	5	Tugas besar (laporan tentang pelaksanaan Pajak Penghasilan pengusaha di sekitar kampus)	20	Tingkat Penguasaan	Nilai Angka	Nilai Huruf	Predikat	85 - 100	4	A	Sangat baik	80 - 84	3,75	A-	Sangat baik	75 - 79	3,25	B+	Baik	71 - 74	3	B	Baik	65 - 70	2,75	B-	Baik	60 - 64	2,25	C+	Cukup	55 - 59	2	C	Cukup	40 - 54	1	D	Kurang	0 - 39	0	E	Sangat kurang
No.	Elemen	Bobot (%)																																																									
1	Ujian Tengah Semester	20																																																									
2	Ujian Akhir Semester	20																																																									
3	Tugas kelas mingguan (presentasi, partisipasi dan kuis)	20																																																									
4	Tugas rumah mingguan (ringkasan, makalah)	20																																																									
5	Tugas besar (laporan tentang pelaksanaan Pajak Penghasilan pengusaha di sekitar kampus)	20																																																									
Tingkat Penguasaan	Nilai Angka	Nilai Huruf	Predikat																																																								
85 - 100	4	A	Sangat baik																																																								
80 - 84	3,75	A-	Sangat baik																																																								
75 - 79	3,25	B+	Baik																																																								
71 - 74	3	B	Baik																																																								
65 - 70	2,75	B-	Baik																																																								
60 - 64	2,25	C+	Cukup																																																								
55 - 59	2	C	Cukup																																																								
40 - 54	1	D	Kurang																																																								
0 - 39	0	E	Sangat kurang																																																								

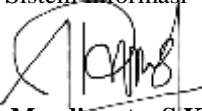
Minggu ke	Kemampuan Akhir yang diharapkan (Sub CP –MK)	Materi Ajar (Bahan Kajian)	Metode Pembelajaran (Waktu)	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria Penilaian dan indikator	Bobot Nilai
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep pengembangan e-bisnis untuk suatu organisasi</li> <li>Mampu menjelaskan bagaimana perancangan bisnis pada E-Bisnis</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Definisi, konsep, Kerangka Kerja EBisnis</li> <li>Klasifikasi dan Isi e-bisnis</li> <li>Perencanaan Bisnis pada E-Bisnis</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</li> <li><b>Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></li> <li><b>Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</li> </ol>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</li> <li><b>Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</li> </ol>	2%
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu memahami studi kasus dan model-model bisnis dalam E-Bisnis</li> <li>Mampu memodelkan arsitektur e-bisnis dari suatu organisasi bisnis</li> <li>Mampu menjelaskan dan menerapkan konsep maupun pendekatan terkini di bidang e-bisnis</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Studi Kasus</li> <li>Model-Model Bisnis dalam E-Bisnis</li> <li>Keuntungan dan Batasan E-Bisnis</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</li> <li><b>Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></li> <li><b>Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</li> </ol>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</li> <li><b>Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</li> </ol>	3%
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan komponen E-Marketplace beserta tipe-tipenya</li> <li>Mampu menjelaskan intermediasi dan sindikasi, serta pertukaran barang dalam E-Bisnis</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Komponen E-Marketplace</li> <li>Tipe-Tipe E-Marketplace</li> <li>Intermediasi dan Sindikasi dalam EBisnis</li> <li>Pertukaran Barang dan Negosiasi Online</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</li> <li><b>Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></li> <li><b>Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</li> </ol>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</li> <li><b>Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</li> </ol>	5%
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep dalam e-bisnis dalam lingkungan nirkabel dan digital ekonomi</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>E-Bisnis dalam Lingkungan Nirkabel</li> <li>Kompetisi dalam Digital Economy</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</li> </ol>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</li> </ol>	5%

		3. 5Dampak E-Market dalam Proses Bisnis dan Organisasi	<b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i> <b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"		<b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali	
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait internet marketing dan E-Ritel</li> <li>Mampu menjelaskan konsep-konset terkait model E-Tailing, serta servis online.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Internet Marketing dan E-Ritel</li> <li>Model E-Tailing</li> <li>Servis Online Travel dan Tour</li> </ol>	<b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok <b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i> <b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal. <b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali	5%
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait finace</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Banking dan Personal Finance Online</li> <li>Pengiriman Online pada Produk Digital, Hiburan dan Media</li> <li>Keputusan pembelian Secara Online</li> <li>Isu-Isu pada E-Tailing</li> </ol>	<b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok <b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i> <b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal. <b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali	5%
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait konsumen online</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Model Perilaku Konsumen Online</li> <li>Proses Keputusan pembeian Online</li> </ol>	<b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok <b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i> <b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal. <b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali	5%
8	<b>UJIAN TENGAH SEMESTER</b> <b>Melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya (20%)</b>					

9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait CRM dan B2B</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>CRM dan Hubungannya dengan E-Bisnis</li> <li>Internet Marketing pada B2B</li> </ol>	<p><b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</p> <p><b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></p> <p><b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</p>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<p><b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</p> <p><b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</p>	2%
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait periklanan online</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Periklanan Web</li> <li>Metode Periklanan Online</li> <li>Strategi Periklanan dan Promosi</li> </ol>	<p><b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</p> <p><b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></p> <p><b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</p>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<p><b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</p> <p><b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</p>	3%
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait model bisnis</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Konsep Karakteristik dan Model B2B E-Bisnis</li> <li>One to Many: Sell Side</li> <li>Buy Side</li> </ol>	<p><b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</p> <p><b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></p> <p><b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</p>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<p><b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</p> <p><b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</p>	3%
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait Procurement dan Agensi Software</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Metode lain dalam E-Procurement Infrastruktur</li> <li>Implementasi dan Agensi Software pada B2B dalam E-Bisnis</li> </ol>	<p><b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</p> <p><b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></p> <p><b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 1 x 2 x 50" TT : 1 x 2 x 60" BM : 1 x 2 x 60"</p>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<p><b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</p> <p><b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</p>	3%

13-14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait pembayaran elektronik</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pembayaran Elektronik</li> <li>Kartu Elektronik dan Kartu Pintar</li> <li>E-Cash</li> <li>E-Checking</li> <li>E-Bill dan Sistem Pembayaranannya</li> </ol>	<p><b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</p> <p><b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></p> <p><b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 2 x 2 x 50" TT : 2 x 2 x 60" BM : 2 x 2 x 60"</p>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<p><b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</p> <p><b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</p>	10%
15-17	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menjelaskan konsep-konsep terkait strategi organisasi terhadap pemanfaatan E-Bisnis</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Strategi Organisasi: Konsep dan Kilas Pandang</li> <li>Strategi E-Bisnis</li> <li>Inisiasi E-Bisnis</li> <li>Formulasi E-Strategi</li> <li>Implementasi E-Strategi</li> <li>E-Strategi dan Peninjauan Proyek</li> <li>Kunci Sukses E-Business</li> </ol>	<p><b>a. Bentuk:</b> Kuliah/Tutorial, Diskusi Kelompok</p> <p><b>b. Metode:</b> <i>Discovery Learning, Problem based learning</i></p> <p><b>c. Alokasi Waktu:</b> TM : 3 x 2 x 50" TT : 3 x 2 x 60" BM : 3 x 2 x 60"</p>	Tanya jawab acak dan latihan soal mengenai materi yang disampaikan	<p><b>1. Kriteria Penilaian:</b> Jawaban benar dan tepat dalam latihan soal.</p> <p><b>2. Indikator Penilaian:</b> Ketepatan menjelaskan kembali</p>	10%
18	<p><b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b> Melakukan validasi penilaian akhirdan menentukan kelulusan mahasiswa (20%)</p>					

**Validasi**

<p>Ketua Program Studi Sistem Informasi</p>  <p><b>Aris Wahyu Murdiyanto, S.Kom., M.Cs.</b></p>	<p>Koordinator Rumpun Ilmu</p> <p><b>Ahmad Hanafi, S.T., M.Eng.</b></p>	<p>Penyusun RPS</p> <p><b>Ahmad Hanafi, S.T., M.Eng.</b></p>
--	---	--