

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI MANAJEMEN BMG316 MANAJEMEN RITEL

Issue/Revisi	: R1	Tanggal	: 20 Maret 2019
Mata Kuliah	: Manajemen Ritel	Kode MK	: BMG316
Rumpun MK	: MKMI	Semester	: 6
Dosen Penyusun	: Dr. Yohanes Totok Suyoto, S.S., M.Si., CPM(ASIA).	Bobot (sks)	: 3
Penyusun,	Menyetujui,	Mengesahkan,	
 Dr. Yohanes Totok Suyoto, S.S., M.Si., CPM(ASIA).	 Dr. Hastuti Naibaho, S.E., M.Si., CHRP.	 Dr. Dion Dewa Barata, S.E., M.S.M.	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL - PRODI
	S9 Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri.
	KU5 Mampu menguasai konsep teoritis, metoda dan perangkat analisis fungsi manajemen dan fungsi organisasi pada berbagai jenis organisasi
	KK5 Mampu menguasai pengetahuan tentang prinsip-prinsip ilmu manajemen yang mencakup manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen operasi, perilaku organisasi, manajemen perubahan, manajemen strategik, perilaku konsumen, manajemen risiko, statistika bisnis, kepemimpinan, kewirausahaan dalam industri kreatif, etika penelitian bisnis, regulasi pada level lokal-regional-nasional-global, kaidah dan teknik komunikasi bisnis dan lintas-budaya dalam rangka menghasilkan kinerja organisasional yang tinggi pada level organisasi bisnis khususnya industri kreatif atau kewirausahaan.
	CP-MK
	M1 Memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep-konsep manajemen ritel, perilaku konsumen ritel, segmentasi dan strategi pasar bagi bisnis ritel. (S9, KU5)
M2 Meningkatkan kemampuan analisis mahasiswa dalam rangka menyusun strategi dan pasar dengan menanggapi berbagai tren dan perilaku konsumen ritel yang berkembang. (S9, KU5)	
M3 Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam melakukan pengelolaan terhadap pasar jasa, keuangan, dan sumber daya manusia seefektif mungkin agar bisnis ritel menghasilkan keuntungan. (S9, KU5, KK5)	
Deskripsi Singkat MK	Matakuliah ini memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep-konsep manajemen ritel. Melalui matakuliah ini, diharapkan mahasiswa mampu membuat perencanaan dalam manajemen bisnis ritel sehingga dapat mengelola bisnis dengan baik. Dalam keseluruhan pembelajaran matakuliah ini, mahasiswa akan membahas konsep, fungsi, definisi, tipe, pentingnya, dan tren dalam manajemen ritel. Mahasiswa menganalisis perilaku konsumen retail, faktor-faktor

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI MANAJEMEN BMG316 MANAJEMEN RITEL

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	
	yang mempengaruhi, proses dan tipe-tipe pengambilan keputusan konsumen retail. Kemampuan untuk melakukan segmentasi dan mendesain strategi pasar untuk bisnis retail akan diperkuat secara serius. Selain kemampuan menganalisis lingkungan bisnis untuk menentukan lokasi bisnis ritel, pengelolaan aneka merchandise, harga barang, dan komunikasi pelanggan yang mampu menghasilkan keuntungan, mahasiswa dibantu untuk menguasai keterampilan mengelola jasa dan hubungan dengan pelanggan dalam bisnis ritel, menerapkan strategi keuangan bisnis ritel, dan mengelola manajemen sumber daya manusia dalam bisnis ritel.
Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ruang lingkup bisnis ritel 2. Strategi pemasaran bisnis ritel 3. Strategi sumber daya manusia bisnis ritel 4. Strategi keuangan bisnis ritel 5. Aspek lokasi, informasi, desain toko 6. Manajemen hubungan, perencanaan dan pengelolaan barang dagangan 7. Aspek jasa 8. Penanganan konflik 9. Branding dan positioning
Pustaka	Utama
	Joachim Zentes, Dirk Morchett, dan Hanna Schramm-Klein, 2007. <i>Strategic Retail Management</i> . Germany: Wilhelm & Adam, Heusenstam.
	Pendukung
	-
Media Pembelajaran	Perangkat Lunak:
	Perangkat Keras: LCD Projector
Team Teaching	Dr. Yohanes Totok Suyoto, SS., M.Si., Cisma., CPM(ASIA).
Mata Kuliah Prasyarat	Manajemen Pemasaran (MAN 203)

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI MANAJEMEN BMG316 MANAJEMEN RITEL

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami pengertian bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa mampu memahami fungsi-fungsi dalam bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa mampu memahami klasifikasi bisnis ritel (S9, KU5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam memahami pengertian bisnis ritel Ketepatan dalam memahami fungsi-fungsi dalam bisnis ritel Ketepatan dalam memahami klasifikasi bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Pengertian bisnis ritel Fungsi-fungsi dalam bisnis ritel Klasifikasi bisnis ritel 	
2	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami strategi pemasaran dalam bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa mampu memahami bauran pemasaran dalam bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa menguasai cara menciptakan keunggulan bersaing bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam memahami strategi pemasaran dalam bisnis ritel Ketepatan dalam memahami bauran pemasaran dalam bisnis ritel Penguasaan terhadap cara menciptakan keunggulan bersaing bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Studi kasus [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Strategi pemasaran bisnis ritel Bauran pemasaran bisnis ritel Menciptakan keunggulan bersaing bisnis ritel 	
3	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menguasai strategi sumber daya manusia dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap strategi sumber daya manusia dalam bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Strategi sumber daya manusia dalam bisnis ritel 	
4	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menguasai strategi keuangan dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap strategi keuangan dalam bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Strategi keuangan dalam bisnis ritel 	
5	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami prinsip-prinsip dalam menentukan lokasi bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam memahami prinsip-prinsip dalam menentukan lokasi bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	<p>Studi lapangan [3 x 50]</p> <p>Tugas 1: Menganalisis aspek lokasi dari beberapa usaha ritel di sekitar kampus</p>	<ul style="list-style-type: none"> Aspek lokasi dalam bisnis ritel 	
6	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami format sistem informasi dalam bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa menguasai prosedur pengelolaan persediaan (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam memahami format sistem informasi dalam bisnis ritel Penguasaan terhadap prosedur pengelolaan persediaan 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Aspek sistem informasi dan persediaan dalam bisnis ritel 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI MANAJEMEN BMG316 MANAJEMEN RITEL

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
7	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami prinsip-prinsip menciptakan hubungan pelanggan dalam bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa menguasai berbagai cara menciptakan hubungan pelanggan dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam memahami prinsip-prinsip menciptakan hubungan pelanggan dalam bisnis ritel Penguasaan terhadap cara menciptakan hubungan pelanggan dalam bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Manajemen hubungan dalam bisnis ritel 	
8	Evaluasi Tengah Semester : Melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya					
9	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menguasai sistem pengadaan barang dagangan dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) Mahasiswa mampu memahami perencanaan barang dagangan dalam bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa mampu menguasai sistem pengelolaan barang dagangan dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap sistem pengadaan barang dagangan Ketepatan dalam memahami perencanaan barang dagangan dalam bisnis ritel Penguasaan terhadap sistem informasi pengelolaan barang dagangan dalam bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Sistem pembelian barang dagangan Perencanaan dan pengelolaan barang dagangan 	
10	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menguasai prinsip-prinsip dalam mendesain toko dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap prinsip-prinsip dalam mendesain toko dalam bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Desain toko dalam bisnis ritel 	
11	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa menguasai sistem antrian dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) Mahasiswa menguasai prinsip-prinsip dalam menangani keluhan pelanggan dalam bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap sistem antrian dalam bisnis ritel Penguasaan terhadap prinsip-prinsip dalam menangani keluhan pelanggan dalam bisnis ritel 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	<p>Studi lapangan [3 x 50]</p> <p>Tugas 1: Menganalisis desain toko dari beberapa usaha ritel di sekitar kampus</p>	<ul style="list-style-type: none"> Sistem antrian dan <i>complaint handling</i> 	
12	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa memahami karakteristik layanan yang memuaskan bagi pelanggan ritel (S9, KU5) Mahasiswa menguasai prinsip-prinsip menciptakan kualitas layanan bagi pelanggan ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam karakteristik layanan yang memuaskan bagi pelanggan ritel Penguasaan terhadap prinsip-prinsip menciptakan kualitas layanan 	<p>Kriteria: ketepatan dan penguasaan</p> <p>Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi</p>	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Kualitas layanan dalam bisnis ritel 	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) PROGRAM STUDI MANAJEMEN BMG316 MANAJEMEN RITEL

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER						
Minggu ke-	Sub CP-MK (Kemampuan Akhir yang Diharapkan)	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
		bagi pelanggan ritel				
13	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menguasai strategi untuk menumbuhkan bisnis ritel (S9, KU5, KK5) Mahasiswa mampu menguasai strategi bersaing (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap strategi pertumbuhan bisnis Penguasaan terhadap strategi bersaing 	Kriteria: ketepatan dan penguasaan Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Strategi pertumbuhan dan persaingan 	
14	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu menguasai cara membangun merek yang kuat (S9, KU5, KK5) Mahasiswa mampu menguasai prinsip-prinsip positioning merek (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Penguasaan terhadap cara membangun merek yang kuat Penguasaan terhadap prinsip-prinsip positioning merek 	Kriteria: ketepatan dan penguasaan Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi	Studi kasus [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Branding dan Positioning 	
15	<ul style="list-style-type: none"> Mahasiswa mampu memahami tahapan dan skop dalam internasionalisasi bisnis ritel (S9, KU5) Mahasiswa mampu menguasai pilihan strategi dasar untuk internasionalisasi bisnis ritel (S9, KU5, KK5) 	<ul style="list-style-type: none"> Ketepatan dalam memahami tahapan dan skop dalam internasionalisasi bisnis ritel Penguasaan terhadap strategi dasar bagi internasionalisasi bisnis ritel 	Kriteria: ketepatan dan penguasaan Bentuk: menjawab pertanyaan dan mengajukan argumentasi	Kuliah dan diskusi [TM: 3 x 50]	<ul style="list-style-type: none"> Internasionalisasi ritel 	
16	Evaluasi Akhir Semester: Melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa					



**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BMG316 MANAJEMEN RITEL**