



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

Kode Dokumen

## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan																																
Manajemen Retail	8721103024	Mata Kuliah Wajib Program Studi	T=3	P=0	ECTS=4.77	5	13 April 2025																																
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi																																	
	Renny Dwijayanti, S. Pd., M. Pd.		Renny Dwijayanti, S.Pd.M.Pd			Dr. Tri Sudarwanto, S.Pd., MSM.																																	
Model Pembelajaran	Project Based Learning																																						
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	Able to apply pedagogical concepts in Business learning in Vocational High Schools, Public High Schools and/or equivalent																																					
	CPL-6	Able to apply the concept of Business and Marketing and other cognate fields of knowledge as a support for mastery of knowledge that is relevant to the development of science and technology																																					
	CPL-9	Able to implement management functions in managing and evaluating business feasibility																																					
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																						
	Matrik CPL - CPMK																																						
		<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="width: 20%;">CPMK</td> <td style="width: 15%;">CPL-3</td> <td style="width: 15%;">CPL-5</td> <td style="width: 15%;">CPL-6</td> <td style="width: 15%;">CPL-9</td> </tr> </table>						CPMK	CPL-3	CPL-5	CPL-6	CPL-9																											
	CPMK	CPL-3	CPL-5	CPL-6	CPL-9																																		
	Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																						
	<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td rowspan="2" style="width: 10%;">CPMK</td> <td colspan="16" style="text-align: center;">Minggu Ke</td> </tr> <tr> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 5%;">2</td> <td style="width: 5%;">3</td> <td style="width: 5%;">4</td> <td style="width: 5%;">5</td> <td style="width: 5%;">6</td> <td style="width: 5%;">7</td> <td style="width: 5%;">8</td> <td style="width: 5%;">9</td> <td style="width: 5%;">10</td> <td style="width: 5%;">11</td> <td style="width: 5%;">12</td> <td style="width: 5%;">13</td> <td style="width: 5%;">14</td> <td style="width: 5%;">15</td> <td style="width: 5%;">16</td> </tr> </table>						CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
CPMK	Minggu Ke																																						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																							
Deskripsi Singkat MK	Mengkaji dan menerapkan konsep manajemen retail, kemampuan menentukan strategi bisnis retail, merancang tata ruang toko, menerapkan tata cara prosedural dalam ritel modern. Perkuliahan dilaksanakan dengan sistem analisis studi kasus, presentasi, diskusi, praktek, dan refleksi																																						
Pustaka	Utama :																																						
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Michael Levy dan Barton A. Weitz. 2012. Retailing Management (5th edition). McGraw – Hill Irwin</li> <li>2. Christina Widya Utami. 2010. Manajemen Ritel ( strategi implementasi ritel modern). Jakarta : Salemba Empat.</li> <li>3. Asep ST Sujana. 2012. Paradigma Baru Manajemen Ritel Modern Pendekatan Category Management &amp; Supply Management Chain Management</li> <li>4. Sugiarta. I Nyoman. 2011. Panduan Praktis &amp; Strategis Retail Consumer Goods. Jakarta Selatan: Expose</li> <li>5. Sopiah &amp; Syihabuddin. 2008. Manajemen Bisnis Ritel. Yogyakarta: Andi</li> </ol>																																						
	Pendukung :																																						
Dosen Pengampu	Dr. Tri Sudarwanto, S.Pd., MSM. Angga Martha Mahendra, M.Pd.																																						
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk 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	Mampu memahami pengertian tentang bisnis retail/ eceran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian bisnis retail/eceran</li> <li>2. Trend dan kecenderungan yang timbul dalam industri retail</li> <li>3. Fungsi Ritel</li> <li>4. Karakteristik dasar retail</li> <li>5. Kesempatan yang timbul dalam bisnis retail</li> <li>6. Proses keputusan dalam manajemen retail</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	diskusi dan refleksi 3 X 50			10%
2	Mendefinisikan dan menguraikan Perilaku belanja pelanggan dalam bisnis retail	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis-jenis keputusan belanja</li> <li>2. Proses belanja pelanggan</li> <li>3. Faktor yang mempengaruhi keputusan belanja</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%
3	Menguraikan klasifikasi bisnis ritel dan menganalisis Cara efektif meningkatkan penjualan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Klasifikasi bisnis ritel</li> <li>2. Jenis-jenis bisnis ritel</li> <li>3. Klasifikasi retailing</li> <li>4. In-store retailing vs non store-retailing</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
4	Menganalisis dan menyimpulkan strategi pemasaran ritel yang efektif dan efisien	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengenalan strategi bisnis retail/eceran</li> <li>2. Pengembangan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (sustainable competitive advantage)</li> <li>3. Proses perencanaan strategis bisnis retail / eceran</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
5	Menganalisis dan menyimpulkan strategi pemasaran ritel yang efektif dan efisien	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengenalan strategi bisnis retail/eceran</li> <li>2. Pengembangan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (sustainable competitive advantage)</li> <li>3. Proses perencanaan strategis bisnis retail / eceran</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%

6	Menguraikan dan menyimpulkan Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia dan Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia dalam ritel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia</li> <li>2. Persoalan sumber daya manusia internasional</li> <li>3. Kecendrungan dalam manajemen sumber daya manusia</li> <li>4. Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
7	Menguraikan dan menyimpulkan Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia dan Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia dalam ritel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia</li> <li>2. Persoalan sumber daya manusia internasional</li> <li>3. Kecendrungan dalam manajemen sumber daya manusia</li> <li>4. Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
8	UTS		<b>Bentuk Penilaian</b> : Tes	3 X 50			20%
9	Menguraikan metode operasi ritel dan menganalisis metode yang efektif dan efisien	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ritel Dalam Bentuk Toko</li> <li>2. Ritel Dalam Bentuk Bukan Toko</li> <li>3. Ritel Waralaba</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%
10	menguraikan dan menganalisis keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan dan sistem pengiriman respons yang cepat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan</li> <li>2. arus informasi dalam retail</li> <li>3. arus barang dagangan secara fisik logistic</li> <li>4. sistem pengiriman respons yang cepat</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%
11	menguraikan dan menganalisis keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan dan sistem pengiriman respons yang cepat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan</li> <li>2. arus informasi dalam retail</li> <li>3. arus barang dagangan secara fisik logistic</li> <li>4. sistem pengiriman respons yang cepat</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%

12	menguraikan dan menganalisis Proses manajemen hubungan pelanggan berdasarkan hubungan pelanggan (CRM)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses manajemen hubungan pelanggan</li> <li>2. Pengumpulan data konsumen</li> <li>3. Analisa data konsumen dan Identifikasi konsumen sasaran</li> <li>4. Mengembangkan program manajemen hubungan pelanggan (CRM)</li> <li>5. Pelaksanaan program manajemen hubungan pelanggan (CRM)</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Tes	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%
13	menguraikan dan menganalisis Prinsip-prinsip pengelolaan toko Menganalisa Teknik mendisplay barang yang efektif dan efisien	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prinsip-prinsip pengelolaan toko</li> <li>2. Persyaratan mendirikan toko</li> <li>3. Teknik mendisplay barang</li> <li>4. Kunci sukses mengelola toko</li> <li>5. konsumen totalitas diri dalam pelayanan</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%
14	menguraikan pentingnya desain menyusun lay out dan desain toko menyusun Perencanaan "space" toko Teknik menata dan menampilkan barang dagang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tujuan lay out dan desain toko yang baik</li> <li>2. menyusun Perencanaan "space" toko</li> <li>3. Teknik menata dan menampilkan barang dagang</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio	diskusi dan refleksi			10%
15	menguraikan dan menganalisis pentingnya Kualitas layanan dalam bisnis retail	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas layanan</li> <li>2. Konsep kualitas layanan</li> <li>3. pentingnya layanan dalam bisnis retail</li> </ol>	<b>Bentuk Penilaian</b> : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Penilaian Portofolio	diskusi dan refleksi 3 X 50			5%
16			<b>Bentuk Penilaian</b> : Tes	Ujian Akhir Semester (UAS) 3 X 50			24%

#### Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipasif	24.17%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	24.17%
3.	Penilaian Portofolio	5%
4.	Tes	45.67%
		99.01%

#### Catatan

1. **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.
2. **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.
3. **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.

4. **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.
5. **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.
6. **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.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **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.
9. **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.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.