



Universitas Negeri Surabaya
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Program Studi S1 Pendidikan Tata Niaga

Kode
Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan																																
Manajemen Retail		8721103024		T=3	P=0	ECTS=4.77	5	15 April 2025																																
OTORISASI		Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi																																	
Model Pembelajaran	Project Based Learning																																							
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																							
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																							
	Matrik CPL - CPMK																																							
		CPMK																																						
	Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																							
		<table><tr><td rowspan="2">CPMK</td><td colspan="16">Minggu Ke</td></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td></tr></table>							CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
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 startegi bisnis retaiil, 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 :																																							
	1. Michael Levy dan Barton A. Weitz. 2012.Retailing Management (5th edition). McGraw – Hill Irwin 2. Christina Widya Utami. 2010.Manajemen Ritel (strategi implementasi ritel modern). Jakarta : Salemba Emppat. 3. Asep ST Sujana. 2012. Paradigma Baru Manajemen Ritel Modern Pendekatan Category Management & Supply Management Chain Management 4. Sugiarta. I Nyoman. 2011. Panduan Praktis & Strategis Retail Consumer Goods. Jakarta Selatan: Expose 5. Sopiah & Syihabuddin. 2008. Manajemen Bisnis Ritel. Yogyakarta: Andi																																							
	Pendukung :																																							
Dosen Pengampu	Hapsari Shinta Citra Puspita Dewi, S.E., M.M 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	1.Pengertian bisnis retail/eceran 2.Trend dan kecenderungan yang timbul dalam industri retail 3.Fungsi Ritel 4.Karakteristik dasar retail 5.Kesempatan yang timbul dalam bisnis retail 6.Proses keputusan dalam manajemen retail		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
2	Mendefinisikan dan menguraikan Perilaku belanja pelanggan dalam bisnis retail	1.Jenis-jenis keputusan belanja 2.Proses belanja pelanggan 3.Faktor yang mempengaruhi keputusan belanja		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
3	Menguraikan klasifikasi bisnis ritel dan menganalisis Cara efektif meningkatkan penjualan	1.Klasifikasi bisnis retail 2.Jenis-jenis bisnis retail 3.Klasifikasi retailing 4.In-store retailing vs non store-retailing		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
4	Menganalisis dan menyimpulkan strategi pemasaran ritel yang efektif dan efisien	1.Pengenalan strategi bisnis retail/eceran 2.Pengembangan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (sustainable competitive advantage) 3.Proses perencanaan strategis bisnis retail / eceran		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
5	Menganalisis dan menyimpulkan strategi pemasaran ritel yang efektif dan efisien	1.Pengenalan strategi bisnis retail/eceran 2.Pengembangan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (sustainable competitive advantage) 3.Proses perencanaan strategis bisnis retail / eceran		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	1.Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia 2.Persoalan sumber daya manusia internasional 3.Kecendrungan dalam manajemen sumber daya manusia 4. Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia		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	1.Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia 2.Persoalan sumber daya manusia internasional 3.Kecendrungan dalam manajemen sumber daya manusia 4. Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
8	UTS			3 X 50			0%
9	Menguraikan metode operasi ritel dan menganalisis metode yang efektif dan efisien	1.Ritel Dalam Bentuk Toko 2.Ritel Dalam Bentuk Bukan Toko 3.Ritel Waralaba		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
10	menguraikan dan menganalisis keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan dan sistem pengiriman respons yang cepat	1.keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan 2. arus informasi dalam retail 3. arus barang dagangan secara fisik logistic 4.sistem pengiriman respons yang cepat		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
11	menguraikan dan menganalisis keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan dan sistem pengiriman respons yang cepat	1.keunggulan strategi yang diperoleh melalui manajemen rantai pasokan 2. arus informasi dalam retail 3. arus barang dagangan secara fisik logistic 4.sistem pengiriman respons yang cepat		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%

12	menguraikan dan menganalisis Proses manajemen hubungan pelanggan berdasarkan hubungan pelanggan (CRM)	1. Proses manajemen hubungan pelanggan 2. Pengumpulan data konsumen 3. Analisa data konsumen dan Identifikasi konsumen sasaran 4. Mengembangkan program manajemen hubungan pelanggan (CRM) 5. Pelaksanaan program manajemen hubungan pelanggan (CRM)		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
13	menguraikan dan menganalisis Prinsip-prinsip pengelolaan toko Menganalisa Teknik mendisplay barang yang efektif dan efisien	1. Prinsip-prinsip pengelolaan toko 2. Persyaratan mendirikan toko 3. Teknik mendisplay barang 4. Kunci sukses mengelola toko 5. konsumen totalitas diri dalam pelayanan		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
14							0%
15	menguraikan pentingnya desain menyusun lay out dan desain toko menyusun Perencanaan "space" toko Teknik menata dan menampilkan barang dagang	1. Tujuan lay out dan desain toko yang baik 2. Lay out toko 3. Perencanaan "space" toko 4. Teknik menata dan menampilkan barang dagang		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
16	menguraikan dan menganalisis pentingnya Kualitas layanan dalam bisnis retail	1. Kualitas layanan 2. Konsep kualitas layanan 3. Perkembangan pemikiran konsep kualitas layanan 4. Kualitas layanan dalam lingkup bisnis retail 5. Menentukan layanan yang standar		diskusi dan refleksi 3 X 50			0%

Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
		0%

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.

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.