



## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

<b>Mata Kuliah</b> : Strategi Bisnis Ritel	<b>Kode Mata Kuliah</b> : BAH4S4
<b>Semester</b> : 7	<b>SKS</b> : 4 SKS
<b>Prasyarat</b> : Pemasaran dan Strategi Kebijakan Bisnis	<b>Sertifikasi</b> : Tidak
<b>Capaian Pembelajaran</b> : 1. Mahasiswa mampu mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, peluang bisnis ritel 2. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dan memformulasikan Strategi Bisnis Ritel	

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
1	Mahasiswa mampu menjelaskan seluk beluk dunia bisnis ritel seperti lingkup bisnis, paradig, dan peluang-peluang bisnis ritel.	Pengantar tentang Dunia Bisnis Ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan seluk beluk dunia bisnis ritel seperti lingkup bisnis, paradig, dan peluang-peluang bisnis ritel.	2,75 %
2	Mahasiswa mampu mengidentifikasi, membedakan dan menjelaskan jenis-jenis dan multialuran bisnis ritel.	Jenis-jenis dan Multialuran Bisnis Ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan mengidentifikasi, membedakan dan menjelaskan jenis-jenis dan multialuran bisnis ritel.	2,75 %
3	Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menjelaskan perilaku belanja kastamer.	Perilaku belanja kastamer bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan mengidentifikasi dan menjelaskan perilaku belanja kastamer.	2,75 %
4	Mahasiswa mampu menjelaskan membuat formulasi strategi pasar bisnis ritel.	Strategi pasar bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan membuat formulasi strategi pasar bisnis ritel.	2,75 %
5	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi sumber daya insani bisnis ritel.	Strategi Sumber Daya Insani Bisnis Ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi sumber daya insani bisnis ritel.	2,90 %

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
			3. Tugas 1		
6	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi lokasi bisnis ritel.	Strategi lokasi bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi Tugas	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi lokasi bisnis ritel.	2,90 %
7	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi lokasi site (site location) bisnis ritel.	Strategi lokasi site (site location) bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi Tugas	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi lokasi site (site location) bisnis ritel.	2,90 %
<b>UTS</b>					<b>30%</b>
8	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi Strategi sistem informasi dan mata rantai pemasok bisnis ritel.	Strategi sistem informasi dan mata rantai pemasok bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi Strategi sistem informasi dan mata rantai pemasok bisnis ritel.	2,90 %
9	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi penetapan harga produk bisnis ritel.	Strategi penetapan harga produk bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi penetapan harga produk bisnis ritel.	2,90 %
10	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi keuangan bisnis ritel.	Strategi keuangan bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi keuangan bisnis ritel.	2,90 %
11	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi bauran komunikasi bisnis ritel.	Strategi bauran komunikasi bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi bauran komunikasi bisnis ritel.	2,90 %
12	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi pengelolaan barang dagangan	Strategi pengelolaan toko ( <i>store</i> ) bisnis ritel	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi pengelolaan hubungan kastamer (CRM).	2,90 %

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
	( <i>merchandise</i> ).				
<b>13</b>	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi pengelolaan toko ( <i>store</i> ) bisnis ritel.	Strategi pengelolaan barang dagangan ( <i>merchandise</i> )	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi pengelolaan barang dagangan ( <i>merchandise</i> ).	2,90 %
<b>14</b>	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membuat formulasi strategi pengelolaan hubungan kastamer (CRM).	Strategi pengelolaan hubungan kastamer (CRM)	1. Kuliah tatap muka 2. Diskusi	Ketepatan menjelaskan dan membuat formulasi strategi pengelolaan toko ( <i>store</i> ) bisnis ritel.	2,90 %
<b>UAS</b>					<b>30%</b>

## Referensi :

1. Adiwijaya, Michael. 2010. *8 jurus Jitu Mengelola Bisnis Ritel Ala Indonesia*. Jakarta: Gramedia.
2. Berman, Barry dan Evans, Joel R. 2012. *Retail Management A Strategic Approach*. New York: Prentice Hall.
3. Levy dan Witz. 2012. *Retailing Management*. New York: McGraw-Hill Irwin.
4. Utami, Christina Whidya. 2010. *Manajemen Ritel*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.

## Sistem Penilaian :

Penilaian dilakukan oleh Dosen

Nilai Dosen

UTS	:	30%
UAS	:	30%
Tugas	:	40%

## Standar Penilaian

A	:	> 80
AB	:	75-80
B	:	70-75
BC	:	65-70
C	:	60-65
D	:	50-60
E	:	<50



## DESKRIPSI TUGAS

<b>Mata Kuliah</b> : Strategi Bisnis Ritel		<b>Kode Mata Kuliah</b> : BAH4S4
<b>Semester</b> : 7		<b>SKS</b> : 4 SKS
<b>Minggu ke -</b> : 5		<b>Tugas ke -</b> : 1
<b>1.</b>	<b>Tujuan Tugas</b>	: Tugas Pribadi : Mahasiswa mampu melakukan identifikasi dan menjelaskan aspek-aspek yang bisa dikendalikan dan tidak bisa dikendalikan bisnis ritel serta mahasiswa dituntut untuk memberikan solusi.
<b>2.</b>	<b>Uraian Tugas</b>	: Mahasiswa diminta menganalisis studi kasus suatu bisnis ritel.
	a. Objek garapan	: Bisnis Ritel Besar Bisnis Ritel Menengah Bisnis Kecil dan Bisnis Baru
	b. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan	: Menganalisis permasalahan pada suatu bisnis ritel. Menganalisis aspek-aspek terkendali dan tidak terkendali. Minimal terdapat jadwal pelaksanaan, biaya pelaksanaan, dan kriteria kualitas yang akan dihasilkan.
	c. Metode/cara mengerjakan, acuan yang digunakan	: Studi Literatur. Analisis sesuai bidang yang dipilih.
	d. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan	: Dokumen usulan inovasi/perbaikan di bisnis ritel.
<b>3.</b>	<b>Kriteria Penilaian</b>	: Ketepatan Analisis Masalah Ketepatan Solusi Waktu Penyelesaian Tugas

## DESKRIPSI TUGAS

<b>Mata Kuliah</b> : Strategi Bisnis Ritel		<b>Kode Mata Kuliah</b> : BAH4S4
<b>Semester</b> : 7		<b>SKS</b> : 4 SKS
<b>Minggu ke -</b> : 11		<b>Tugas ke -</b> : 2
<b>1.</b>	<b>Tujuan Tugas</b>	: Mahasiswa mampu merancang sebuah bisnis ritel dari berbagai aspek.
<b>2.</b>	<b>Uraian Tugas</b>	: Tugas ini merupakan tugas kelompok. Mahasiswa diminta membuat sebuah maket dari bisnis ritel.
	a. Objek garapan	: Bisnis ritel baru
	b. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan	: Menganalisis dan merancang bisnis ritel sesuai kemampuan mahasiswa berkreasi.
	c. Metode/cara mengerjakan, acuan yang digunakan	: Wawancara dan pengamatan
		: Observasi
	d. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan	: Analisis
		: Dokumen hasil kerja kreatif dan inovatif.
		: Maket sebuah bisnis ritel.
<b>3.</b>	<b>Kriteria Penilaian</b>	: Ketepatan Analisis Masalah
		: Ketepatan Solusi
		: Proses dan Waktu Penyelesaian Tugas

**BERITA ACARA TIM PENYUSUN  
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

<b>Mata Kuliah</b> : Strategi Bisnis Ritel	<b>Kode Mata Kuliah</b> : BAH4S4
<b>Semester</b> : 7	<b>SKS</b> : 4 SKS

Pada hari .....telah dilakukan penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Deskripsi Tugas untuk mata kuliah Strategi Bisnis Ritel

Dasar Pertimbangan penyusunan RPS adalah:

- 1) Merujuk pada SN-DIKTI, permendikbud No.49/2014
- 2) Keputusan Rektor Universitas Telkom Nomor : KR 234/AKD04/WR1/2015

Bandung, .....2016

**Tim Penyusun :**

<b>Nama Dosen</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Tanda tangan</b>
1)	Koordinator	
2)	Anggota	
3)	Anggota	
4)	Anggota	
5)	Anggota	



**BERITA ACARA REVIEWER  
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

<b>Mata Kuliah</b> : Strategi Bisnis Ritel	<b>Kode Mata Kuliah</b> : BAH4S4
<b>Semester</b> : 7	<b>SKS</b> : 4

Pada hari \_\_\_\_\_ tanggal \_\_\_\_\_ telah dilakukan penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Deskripsi Tugas untuk mata kuliah \_\_\_\_\_

Hasil Review RPS dan Deskripsi Tugas Sebagai Berikut:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_

Saran Perbaikan :

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_

Bandung, ..... 2016

Menyetujui Ketua Kelompok Keahlian

Reviewer I

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Mengetahui Ka.Prodi.....

\_\_\_\_\_





**BERITA ACARA REVIEWER  
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

<b>Mata Kuliah</b> : Strategi Bisnis Ritel	<b>Kode Mata Kuliah</b> : BAH4S4
<b>Semester</b> : 7	<b>SKS</b> : 4

Pada hari \_\_\_\_\_ tanggal \_\_\_\_\_ telah dilakukan penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Deskripsi Tugas untuk mata kuliah \_\_\_\_\_

Hasil Review RPS dan Deskripsi Tugas Sebagai Berikut:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_

Saran Perbaikan :

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_

Bandung, ..... 2016

Menyetujui Ketua Kelompok Keahlian .....

Reviewer II

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Mengetahui Ka.Prodi.....

\_\_\_\_\_