


BERKAS PENYUSUNAN
RENCANA PEMBELAJARAN
SEMESTER (RPS)

TELKOM

	FAKULTAS KOMUNIKASI DAN BISNIS
	Program Studi S1 Administrasi Bisnis

Matakuliah	:	MANAJEMEN SALURAN DAN DISTRIBUSI
Kode Mata Kuliah	:	KBI4S3
SKS	:	3 SKS
Semester	:	2
Tahun Akademik	:	2020/2021

TELKOM



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI S1 Administrasi Bisnis
FAKULTAS KOMUNIKASI DAN BISNIS – TELKOM UNIVERSITY

MATAKULIAH	KODE	RUMPUN MK	BOBOT		SEMESTER	VERSION
MANAJEMEN SALURAN DAN DISTRIBUSI	KBI4S3	-	T= -	P= -	Genap	2021-04-26 05:18:04
OTORITAS	PENGEMBANG RPS		KETUA KELOMPOK KEAHLIAN			Ka PRODI
	Kristina Sisilia ST., MBA					
Deskripsi Mata Kuliah	<p>Bisnis selalu terkait dengan meraih keuntungan yang maksimal, sehingga mencapainya adalah dengan menjual lebih banyak dan menekan biaya operasional. Distribusi dapat meliputi biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk dan jasa hingga lebih dari 40 . Kenyataan ini membuat perusahaan senantiasa mengevaluasi saluran distribusi yang mereka miliki saat ini dan terbuka untuk mencoba saluran distribusi baru seiring dengan perubahan konsumen dan teknologi informasi. Untuk memahami fenomena ini, mahasiswa yang sebagian besar memiliki latar belakang ilmu bisnis perlu untuk memahami konsep dan contoh-contoh nyata yang terdapat di pasar saat ini.</p>					
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Program Learning Outcomes (PLO) / CPL PRODI					
	PLO 1	Area Bisnis Fungsional : Lulusan menunjukkan pemahaman dan penerapan fungsi bisnis dasar pada semua bidang fungsional dalam administrasi bisnis				
	PLO 3	Pemikiran analitis dan pemecahan masalah : Lulusan menunjukkan kemampuan untuk mengevaluasi, analisis, dan menafsirkan informasi untuk membuat keputusan bisnis.				
	PLO 5	Teamwork : Lulusan menunjukkan kemampuan bekerja dalam tim untuk mencapai tujuan bersama				
	Course Learning Outcomese (CLO)					PLO yang di dukung
	CLO 58	Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.				PLO 1
	CLO 59	Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi.				PLO 1
	CLO 96	Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi.				PLO 3
	CLO 39	Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan.				PLO 5

Tabel Penilaian	No	Nama Assessmenttools	CLO yang dinilai	Bentuk komponen	Total Bobot Per Bentuk Assement
	1	Tugas	CLO 39	TUGAS	50%
	2	UTS	CLO 58	UJIAN TENGAH SEMESTER	25%
			CLO 96	UJIAN TENGAH SEMESTER	
	3	UAS	CLO 58	UJIAN AKHIR SEMESTER	25%
			CLO 96	UJIAN AKHIR SEMESTER	
			CLO 39	UJIAN AKHIR SEMESTER	
	TOTAL			0%	100%
Pustaka	Utama				
	Manajemen Saluran dan Distribusi				
	Pendukung				
	Managing Channel of Distribution ??? The Marketing Executive???'s Complete Guide				
	Channel Management				
Media Pembelajaran	Software				
	-				
	Hardware				
	-				
Team Teaching	Kristina Sisilia S.T., M.A.B.				
Matakuliah Syarat	PEMASARAN				

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
CLO 58 CLO Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.								
1-1	CLO 58	• [CLO 58] Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.	• Ketepatan dalam menjelaskan definisi dari saluran dan distribusi.	UAS,UTS	• Mengapa saluran dan distribusi itu penting: ??? Dunia yang berubah ??? Pilihan untuk bertindak ??? Evolusi manajemen saluran dan distribusi ??? Posisi saluran distribusi pada proses pemasaran dan penjualan ??? Posisi saluran distribusi dalam perannya dalam rantai nilai	• Blended Learning	• Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] • Diskusi Kelas[1X50 Menit]	• Diskusi Daring[1X50 Menit] • Kuliah Daring[2X50 Menit]
CLO 58 CLO Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.								
2-1	CLO 58	• [CLO 58] Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.	• Ketepatan dalam menjelaskan definisi dari saluran dan distribusi.	UAS,UTS	• Mengapa saluran dan distribusi itu penting: ??? Dunia yang berubah ??? Pilihan untuk bertindak ??? Evolusi manajemen saluran dan distribusi ??? Posisi saluran distribusi pada proses pemasaran dan penjualan ??? Posisi saluran distribusi dalam perannya dalam rantai nilai	• Blended Learning	• Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] • Diskusi Kelas[1X50 Menit]	• Diskusi Daring[1X50 Menit] • Kuliah Daring[2X50 Menit]
CLO 58 CLO Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.								
3-1	CLO 58	• [CLO 58] Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.	• Ketepatan dalam menjelaskan keterkaitan model bisnis dan blok saluran.	UTS,Tugas,UAS	• Kenapa memahami model bisnis itu penting: ??? Persoalan distribusi ??? Tantangan dinamika bisnis ??? Model bisnis adalah kunci untuk proposisi nilai ??? Struktur pendekatan untuk penempatan proposisi nilai	• Blended Learning	• Diskusi Kelas[1X50 Menit] • Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit]	• Kuliah Daring[2X50 Menit] • Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 58 CLO Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
4-1	CLO 58	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 58] Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan untuk memahami konteks pola atau pattern dalam model bisnis kanvas dan model bisnis yang dibiayai oleh konsumen. 	UAS,UTS	<ul style="list-style-type: none"> Apa itu manajemen saluran dan distribusi: ??? Penjelasan manajemen saluran dan distribusi. ??? Sifat dari saluran distribusi yang berhasil. ??? Perubahan adalah peluang. ??? Ukuran, kontrol, pilihan, akses dan layanan. ??? Pertempuran merek. ??? Apa yang konsumen inginkan? ??? Apa yang distributor mintakan? ??? Saluran distribusi pada B2B dan B2C. ??? Manfaat membuat profil konsumen. ??? Saluran distribusi konvensional vs. internet/digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Blended Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Diskusi Daring[1X50 Menit] Kuliah Daring[2X50 Menit]
CLO 58 CLO Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut.								
5-1	CLO 58	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 58] Kemampuan memahami konsep saluran dan distribusi serta manajemen terkait hal tersebut. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan memahami konsep dan penjelasan manajemen saluran dan distribusi dari sisi konsumen dan distributor. 	UTS,UAS	<ul style="list-style-type: none"> Konsep saluran distribusi pemasaran: ??? Kenapa manufaktur menggunakan saluran distribusi tidak langsung (indirect. ??? Kenapa konsumen membeli dari saluran distribusi tidak langsung. ??? Perbedaan antara saluran distribusi langsung (direct) dan tidak langsung (indirect). ??? Definisi saluran (channels) 	<ul style="list-style-type: none"> Blended Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Diskusi Daring[1X50 Menit] Kuliah Daring[2X50 Menit]
CLO 96 CLO Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi.								
6-1	CLO 96	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 96] Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan memahami konsep saluran distribusi pemasaran. 	UAS,Tugas,UTS	<ul style="list-style-type: none"> Urutan desain saluran distribusi: ??? Kenapa program pemasaran saluran distribusi gagal? ??? Kegunaan dan benefit dari desain saluran distribusi yang efektif. ??? Urutan desain saluran dan distribusi. ??? Mengimplementasikan keseluruhan urutan desain saluran distribusi. 	<ul style="list-style-type: none"> Blended Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 96 CLO Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
7-1	CLO 96	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 96] Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan memahami konsep saluran distribusi pemasaran. 	Tugas,UAS,UTS	<ul style="list-style-type: none"> Dimensi teknologi informasi: ??? Komunikasi dan system computer ??? Keefektifan saluran distribusi ??? Saluran-saluran distribusi baru ??? Bentrok antar saluran distribusi ??? Strategi dan praktik terbaik dari keberhasilan saluran distribusi ??? Kondisi saat ini. 	<ul style="list-style-type: none"> Blended Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Diskusi Daring[1X50 Menit] Kuliah Daring[2X50 Menit]
CLO 96 CLO Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi.								
8-1	CLO 96	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 96] Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan untuk memahami ke 10 langkah manajemen saluran dan distribusi. 	UAS	<ul style="list-style-type: none"> 10 (sepuluh) langkah membuat manajemen saluran dan distribusi berjalan: 1. Membuat penyelesaian 2. Memutuskan bauran saluran distribusi. 3. Memastikan sesuatu yang focus pada konsumen. 4. Mengatur saluran-saluran distribusi. 5. Mempengaruhi yang terlibat sepanjang jalur saluran distribusi. 6. Memperlakukan saluran distribusi seperti pasar/konsumen. 7. Menyesuaikan produk dan jasa dengan saluran distribusi. 8. Mencocokkan aktifitas pemasaran dengan saluran distribusi individual. 9. Memantau performansi saluran distribusi. 10. Berinovasi dan mencari solusi-solusi baru. 	<ul style="list-style-type: none"> Blended Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 96 CLO Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
9-1	CLO 96	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 96] Kemampuan untuk merancang cara/metode untuk mengidentifikasi permasalahan/ kebutuhan/ peluang tersebut untuk dituangkan dalam manajemen saluran dan distribusi. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan untuk memahami ke 10 langkah manajemen saluran dan distribusi. 	UAS,Tugas	<ul style="list-style-type: none"> 10 (sepuluh) langkah membuat manajemen saluran dan distribusi berjalan: 1. Membuat penyeleksian 2. Memutuskan bauran saluran distribusi. 3. Memastikan sesuatu yang focus pada konsumen. 4. Mengatur saluran-saluran distribusi. 5. Mempengaruhi yang terlibat sepanjang jalur saluran distribusi. 6. Memperlakukan saluran distribusi seperti pasar/konsumen. 7. Menyesuaikan produk dan jasa dengan saluran distribusi. 8. Mencocokkan aktifitas pemasaran dengan saluran distribusi individual. 9. Memantau performansi saluran distribusi. 10. Berinovasi dan mencari solusi-solusi baru. 	Blended Learning	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Diskusi Daring[1X50 Menit] Kuliah Daring[2X50 Menit]
CLO 39 CLO Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan.								
10-1	CLO 39	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 39] Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan memahami bagaimana ke 10 langkah tersebut digunakan pada bisnis/perusahaan yang kelompok pilihkan. 	Tugas,UAS	<ul style="list-style-type: none"> 10 (sepuluh) langkah membuat manajemen saluran dan distribusi berjalan: 1. Membuat penyeleksian 2. Memutuskan bauran saluran distribusi. 3. Memastikan sesuatu yang focus pada konsumen. 4. Mengatur saluran-saluran distribusi. 5. Mempengaruhi yang terlibat sepanjang jalur saluran distribusi. 6. Memperlakukan saluran distribusi seperti pasar/konsumen. 7. Menyesuaikan produk dan jasa dengan saluran distribusi. 8. Mencocokkan aktifitas pemasaran dengan saluran distribusi individual. 9. Memantau performansi saluran distribusi. 10. Berinovasi dan mencari solusi-solusi baru. 	Blended Learning	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 39 CLO Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
11-1	CLO 39	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 39] Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan memahami bagaimana ke 10 langkah tersebut digunakan pada bisnis/perusahaan yang kelompok pilihkan. 	Tugas,UAS	<ul style="list-style-type: none"> 10 (sepuluh) langkah membuat manajemen saluran dan distribusi berjalan: 1. Membuat penyelesaian 2. Memutuskan bauran saluran distribusi. 3. Memastikan sesuatu yang focus pada konsumen. 4. Mengatur saluran-saluran distribusi. 5. Mempengaruhi yang terlibat sepanjang jalur saluran distribusi. 6. Memperlakukan saluran distribusi seperti pasar/konsumen. 7. Menyesuaikan produk dan jasa dengan saluran distribusi. 8. Mencocokkan aktifitas pemasaran dengan saluran distribusi individual. 9. Memantau performansi saluran distribusi. 10. Berinovasi dan mencari solusi-solusi baru. 	Blended Learning	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 39 CLO Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan.								
12-1	CLO 39	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 39] Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan untuk memahami peran distributor dan saluran. 	UAS	<ul style="list-style-type: none"> Peran distributor: ??? Peran distributor / wholesaler ??? Peran consumer ??? fungsi utama ??? Peran pemasok / produsen ??? Fungsi utama peran pemasok. 	Blended Learning	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 39 CLO Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan.								
13-1	CLO 39	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 39] Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan untuk memahami state-of-the-art yang terjadi/ada pada manajemen saluran dan distribusi. 	UAS,Tugas	<ul style="list-style-type: none"> State-of-the-art manajemen saluran dan distribusi: ??? Kebutuhan akan distributor ??? Kasus untuk distributor ??? Kerugian distributor ??? Jenis pelayanan dan perubahan pada distributor ??? Layanan untuk konsumen ??? Kekuatan dan kemampuan distribusi ??? Kekuatan distributor ??? Pengaturan saluran-saluran distribusi 	Blended Learning	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]
CLO 39 CLO Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
14-1	CLO 39	<ul style="list-style-type: none"> [CLO 39] Kemampuan untuk bekerjasama secara efektif dengan anggota tim yang dalam proses perencanaan, eksekusi hingga pemodelan. 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan untuk memahami state-of-the-art yang terjadi/ada pada manajemen saluran dan distribusi. 	Tugas,UAS	<ul style="list-style-type: none"> State-of-the-art manajemen saluran dan distribusi manajemen saluran dan distribusi: ??? Kebutuhan akan distributor ??? Kasus untuk distributor ??? Kerugian distributor ??? Jenis pelayanan dan perubahan pada distributor ??? Layanan untuk konsumen ??? Kekuatan dan kemampuan distribusi ??? Kekuatan distributor ??? Pengaturan saluran-saluran distribusi 	<ul style="list-style-type: none"> Blended Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Tatap Muka[2X50 Menit] Diskusi Kelas[1X50 Menit] 	<ul style="list-style-type: none"> Kuliah Daring[2X50 Menit] Diskusi Daring[1X50 Menit]

TELKOM