

BERKAS PENYUSUNAN RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)



Mata Kuliah	:	Manajemen Retail
Kode Mata Kuliah	:	DMH2K3
SKS	:	3 (Tiga)
Semester	:	4 (Empat)
Tahun Akademik	:	2018/2019



**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS ILMU TERAPAN**

MATA KULIAH	KODE	Rumpun MK	BOBOT (SKS)		SEMESTER	Direvisi
MANAJEMEN RITEL	DMH2K3	MANAJEMEN	T=2	P=1	4	April 2019
OTORISASI	Pengembang RPS		Ketua Kelompok Keahlian		Ketua Program Studi	
	Bethani Suryawardani, S.E., M.M.		Rahmat Hidayat, SE., MM.		Ati Mustikasari, SE., MM.	
Capaian Pembelajaran (CP)	CP-MK	Setelah mengikuti mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu memahami konsep bisnis ritel, jenis-jenis bisnis ritel, perilaku konsumen ritel, bauran pemasaran ritel. Selain itu diharapkan mahasiswa mampu memahami pengelolaan toko ritel yang meliputi manajemen merchandiseing, desain dan layout toko, manajemen toko dan etika ritel, layanan dan manajemen hubungan pelanggan serta sistem informasi dan manajemen rantai pasokan.				
	Sub-CP-MK	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa memahami Konsep Bisnis Ritel dan Perilaku Konsumen Ritel meliputi: <ol style="list-style-type: none"> a. Pendahuluan Bisnis Ritel b. Tipe Bisnis Ritel c. Perilaku Konsumen Ritel d. Strategi Ritel 2. Mahasiswa memahami Bauran Pemasaran Ritel yang meliputi: <ol style="list-style-type: none"> a. Lokasi dan Multi Distribusi Ritel b. Pengelolaan SDM dalam Ritel c. Pengelolaan Promosi Ritel d. Pengelolaan Keuangan dan Penetapan Harga Ritel 3. Mahasiswa memahami Manajemen Toko Ritel yang meliputi: <ol style="list-style-type: none"> a. Manajemen Merchandise b. Desain dan Layout Toko Ritel 				

	<ul style="list-style-type: none"> c. Manajemen Toko Ritel d. Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel e. Sistem Informasi dan Supply Chain Management 	
Diskripsi Singkat MK	<p>Mata kuliah ini memberikan pengetahuan & wawasan tentang manajemen bisnis ritel. Mahasiswa akan memperoleh materi berupa pemahaman konsep bisnis ritel, analisis perilaku pembelian, strategi bauran pemasaran ritel yang terdiri dari lokasi dan multi distribusi ritel, pengelolaan SDM dalam ritel, pengelolaan promosi dan penetapan harga ritel. Selain itu mahasiswa diberikan wawasan mengenai manajemen toko ritel yang terdiri dari manajemen merchandising, desain dan layout toko, manajemen toko ritel dan etika ritel, layanan dan manajemen hubungan pelayanan serta sistem informasi dan manajemen rantai pasokan secara komprehensif.</p>	
Pustaka	Utama :	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berman, Evans. 2012. Retail Management: A Strategic Approach. 12 edition. Prentice Hall 2. Levy, Weitz & Grewal. 2013. Retailing Management. 9th edition. McGraw-Hill Education 	
	Pendukung :	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utami, Christina Whidya. 2014. Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern di Indonesia. Edisi 2. Salemba Empat 2. Sopiah. 2008. Manajemen Bisnis Ritel. Andi Publisher. Jakarta 3. Gilbert, David. 2003. Retail Marketing Management. Financial Times Management 4. Kepron, David. 2014. Retail®Evolution. ST Media Group International Inc. 	
Media Pembelajaran	Software :	Hardware :
	-	Laptop, Projector, Layar, Papan Tulis
Team Teaching	BSY & LNI	
Matakuliah Syarat	Manajemen Pemasaran	

Mg Ke-	Kemampuan Akhir Sesuai tahapan belajar (Sub-CP-MK)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu]	Asesmen		
				Indikator	Bentuk	Bobot (%)
<p>Mahasiswa memahami Konsep Bisnis Ritel dan Perilaku Konsumen Ritel meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> Pendahuluan Bisnis Ritel Tipe Bisnis Ritel Perilaku Konsumen Ritel Strategi Ritel 						
1	Mahasiswa Memahami Konsep Bisnis Ritel dan Perilaku Konsumen Ritel	<p>Pendahuluan Bisnis Ritel</p> <ol style="list-style-type: none"> Paradigma Ritel dan Perkembangan Ritel di Indonesia dan Dunia Pengertian Bisnis Ritel Peranan Industri Ritel Bisnis Ritel Tradisional dan Modern Elemen Bauran Ritel 	<ol style="list-style-type: none"> Diskusi: Penjelasan silabus, aturan kuliah, tugas, dan strategi pembelajaran di kelas. Estimasi waktu: 30 menit. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pendahuluan bisnis ritel Estimasi waktu: 70 menit Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan pendahuluan bisnis ritel:</p> <ol style="list-style-type: none"> Memahami Paradigma ritel Memahami Pengertian Bisnis Ritel Memahami Peranan Industri Ritel Memahami Bisnis Ritel Tradisional dan Modern Memahami bauran ritel 	Bentuk Penilaian: pengerjaan modul praktikum	6.66%

2	Mahasiswa Memahami Tipe Bisnis Ritel	<p>Tipe Bisnis Ritel</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Karakteristik Bisnis Ritel b. Variasi dan Assortment Produk c. Klasifikasi Institusi Ritel d. Keuntungan dan Kerugian Institusi Ritel 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang tipe bisnis ritel. Estimasi waktu: 100 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Tipe bisnis ritel:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Memahami Karakteristik Bisnis Ritel. b. Memahami Variasi dan Assortment Produk c. Memahami Klasifikasi Institusi Ritel d. Memahami Keuntungan dan Kerugian Institusi Ritel 	<p>Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum</p>	
3	Mahasiswa Memahami Perilaku Konsumen Ritel	<p>Perilaku Konsumen Ritel</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen Ritel b. Tahap Proses Pembelian Konsumen (Pemilihan Ritel & Merchandise) c. Tipe-tipe Keputusan Pembelian Konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang perilaku konsumen ritel Estimasi waktu: 100 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan perilaku konsumen ritel:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Memahami Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen Ritel b. Memahami Tahap Proses Pembelian 	<p>Bentuk Penilaian: Praktika (Observasi Kelompok Perilaku Konsumen Ritel)</p>	

				<p>Konsumen (Pemilihan Ritel & Merchandise)</p> <p>c. Memahami Tipe-tipe Keputusan Pembelian Konsumen</p>	
4	Mahasiswa Memahami Strategi Ritel	<p>Strategi Ritel</p> <p>a. Elemen-elemen dalam Strategi Ritel</p> <p>b. Strategi membentuk Loyalitas Pelanggan</p> <p>c. Tahap Proses Perencanaan Ritel Strategis</p> <p>d. Pendekatan Positioning</p> <p>e. Strategi Pertumbuhan</p>	<p>1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang strategi bisnis Estimasi waktu: 100 menit</p> <p>2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit</p>	<p>Ketepatan dalam menjelaskan strategi ritel:</p> <p>a. Memahami Elemen-elemen dalam Strategi Ritel</p> <p>b. Memahami Strategi membentuk Loyalitas Pelanggan</p> <p>c. Memahami Tahap Proses Perencanaan Ritel Strategis</p> <p>d. Memahami Pendekatan Positioning</p> <p>e. Memahami Strategi Pertumbuhan</p>	<p>Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum</p>

5	ASESMEN 1: Bahan Kajian 1 Konsep Bisnis Ritel dan Perilaku Konsumen Ritel					25%
<p>Mahasiswa memahami Bauran Pemasaran Ritel yang meliputi:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Lokasi dan Multi Distribusi Ritel b. Pengelolaan SDM dalam Ritel c. Pengelolaan Promosi Ritel d. Pengelolaan Keuangan dan Penetapan Harga Ritel 						
6	Mahasiswa Memahami Lokasi dan Multi Distribusi Ritel	Lokasi dan Multi Distribusi Ritel <ul style="list-style-type: none"> a. Pentingnya Lokasi Ritel b. Jenis-jenis Channel Distribusi Ritel c. Tipe-tipe Lokasi Ritel d. Strategi Pemilihan Lokasi Ritel 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang lokasi dan multi distribusi Estimasi waktu: 100 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit 	Ketepatan dalam menjelaskan Lokasi dan Multi Distribusi Ritel: <ul style="list-style-type: none"> a. Memahami Pentingnya Lokasi Ritel b. Memahami Jenis-jenis Channel Distribusi Ritel c. Memahami Tipe-tipe Lokasi Ritel d. Memahami Strategi Pemilihan Lokasi Ritel 	Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum	6.67%
7	Mahasiswa Memahami Pengelolaan SDM dalam Ritel	Pengelolaan SDM dalam Ritel <ul style="list-style-type: none"> a. Peranan SDM di Ritel b. Proses Manajemen SDM pada Ritel c. Sistem Segitiga SDM Ritel d. Strategi Meningkatkan Loyalitas Karyawan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pengelolaan SDM dalam ritel Estimasi waktu: 100 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit 	Ketepatan dalam menjelaskan Pengelolaan SDM dalam Ritel: <ul style="list-style-type: none"> a. Memahami Peranan SDM di Ritel b. Memahami Proses Manajemen SDM pada Ritel 	Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum	

				<ul style="list-style-type: none"> c. Memahami Sistem Segitiga SDM Ritel d. Memahami Strategi Meningkatkan Loyalitas Karyawan 	
8	Mahasiswa Memahami Pengelolaan Promosi Ritel	<p>Pengelolaan Promosi Ritel</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Tujuan Program Promosi Ritel b. Ekuitas Merk dan membangun Ekuitas Merk c. Bauran Komunikasi Ritel d. Langkah-langkah membuat Program Komunikasi 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pengelolaan promosi ritel Estimasi waktu: 100 menit 2. Praktikum: Simulasi marketing tools dan presentasi Estimasi waktu: 120 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Pengelolaan Promosi Ritel:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Memahami Tujuan Program Promosi Ritel b. Memahami Ekuitas Merk dan membangun Ekuitas Merk c. Memahami Bauran Komunikasi Ritel d. Memahami Langkah-langkah membuat Program Komunikasi 	<p>Bentuk Penilaian: Membuat Marketing Tools dan Presentasi per Kelompok</p>

9	Mahasiswa memahami pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritel	<p>Pengelolaan Keuangan dan Penetapan Harga Ritel</p> <ol style="list-style-type: none"> Peranan Penetapan Harga Ritel Tujuan Penetapan Harga Pertimbangan dalam Penetapan Harga Metode-metode Penetapan Harga Strategi Harga pada Ritel 	<ol style="list-style-type: none"> Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritel Estimasi waktu: 100 menit Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritel:</p> <ol style="list-style-type: none"> Memahami Peranan Penetapan Harga Ritel Memahami Tujuan Penetapan Harga Memahami Pertimbangan dalam Penetapan Harga Memahami Metode-metode Penetapan Harga Memahami Strategi Harga pada Ritel 	Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum	
10	ASESMEN 2: Bauran Pemasaran Ritel					25%
<p>Mahasiswa memahami Manajemen Toko Ritel yang meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> Manajemen Merchandise Desain dan Layout Toko Ritel Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel Sistem Informasi dan Supply Chain Management 						
11	Mahasiswa Memahami Manajemen Merchandise	<p>Manajemen Merchandise</p> <ol style="list-style-type: none"> Definisi Manajemen Merchandise Proses Perencanaan Merchandise 	<ol style="list-style-type: none"> Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Manajemen Merchandise 	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Manajemen Merchandise:</p>	Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum	6.67%

		<ul style="list-style-type: none"> c. Forecasting Merchandise d. Assortment Produk dan Manajemen Inventori e. Tipe Pembelian Merchandise 	<ul style="list-style-type: none"> 2. Praktikum: Pengerjaan Modul <p>Estimasi waktu: 100 menit Estimasi waktu: 120 menit</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Memahami Definisi Manajemen Merchandise b. Memahami Proses Perencanaan Merchandise c. Memahami Forecasting Merchandise d. Memahami Assortment Produk dan Manajemen Inventori e. Memahami Tipe Pembelian Merchandise 		
12	Mahasiswa Memahami Desain dan Layout Toko	<p>Desain dan Layout Toko Ritel</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Peranan Desain dan Layout Toko b. Elemen-elemen Desain Toko c. Teknik Presentasi Merchandise d. Space Management e. Plannogram & Store Atmosphere 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Desain dan Layout Toko Ritel 2. Praktikum: Simulasi Kelompok <p>Estimasi waktu: 100 menit Estimasi waktu: 120 menit</p>	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Desain dan Layout Toko:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Memahami Peranan Desain dan Layout Toko b. Memahami Elemen-elemen Desain Toko c. Memahami Teknik Presentasi Merchandise d. Memahami Space Management 	<p>Bentuk Penilaian: Simulasi Kelompok Strategi Desain dan Layout Toko</p>	

				e. Memahami Plannogram & Store Atmosphere	
13	Mahasiswa Memahami Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel	<p>Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel</p> <p>a. Elemen-elemen Kualitas Layanan Ritel</p> <p>b. Manajemen Hubungan Pelanggan dan Pengembangan CRM</p> <p>c. Proses Manajemen Hubungan Pelanggan</p>	<p>1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang layanan pelanggan dan manajemen hubungan pelanggan ritel Estimasi waktu: 100 menit</p> <p>2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit</p>	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel</p> <p>a. Elemen-elemen Kualitas Layanan Ritel</p> <p>b. Manajemen Hubungan Pelanggan dan Pengembangan CRM</p> <p>c. Proses Manajemen Hubungan Pelanggan</p>	Bentuk Penilaian: Pengerjaan modul praktikum
14	Mahasiswa Memahami Manajemen Rantai Pasokan dan Sistem Informasi Ritel	<p>Manajemen Rantai Pasokan dan Sistem Informasi Ritel</p> <p>a. Definisi Supply Chain Management</p> <p>b. Aliran Informasi dan Produk dalam SCM</p> <p>c. Strategi Logistik</p> <p>d. Electronic Data Interchange (EDI)</p>	<p>1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Manajemen Rantai Pasokan dan Sistem Informasi Ritel Estimasi waktu: 100 menit</p> <p>2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit</p>	<p>Ketepatan dalam menjelaskan Manajemen Rantai Pasokan dan Sistem Informasi Ritel:</p> <p>a. Memahami Definisi Supply Chain Management</p> <p>b. Memahami Aliran Informasi dan Produk dalam SCM</p> <p>c. Memahami Strategi Logistik</p>	Bentuk Penilaian: Praktika (Observasi Kelompok tentang program CRM, standar pelayanan dan kualitas pelayanan)

				d. Memahami Electronic Data Interchange (EDI)	
15	Mahasiswa Memahami Manajemen Toko Ritel	Manajemen Toko Ritel a. Manajemen Merchandise b. Desain & Layout Toko Riset c. Layanan Pelanggan dan CRM d. Supply Chain & Sistem Informasi Ritel	1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang manajemen toko ritel Estimasi waktu: 100 menit 2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit	Ketepatan dalam menjelaskan Manajemen Toko Ritel a. Manajemen Merchandise b. Desain & Layout Toko Riset c. Layanan Pelanggan dan CRM d. Supply Chain & Sistem Informasi Ritel	Bentuk Penilaian: Presentasi tugas besar
16	ASESMEN 3: Manajemen Toko Ritel (Tugas Besar)				30%
Catatan : 1 sks = (50' TM + 50' PT + 60' BM)/Minggu BM = Belajar Mandiri TM = Tatap Muka (Kuliah) PS = Praktikum Simulasi (1sks=2,76 jam/minggu)			PT = Penugasan Terstruktur PL= Praktikum Langsung (1 sks = 2,76 jam/minggu) T = Teori (aspek ilmu pengetahuan) P = Praktek (aspek ketrampilan kerja)		

DESKRIPSI TUGAS 1

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Pendahuluan Bisnis Ritel
Minggu / Pertemuan ke	1
Tugas ke	1 (Satu)

1. Tujuan Tugas:

- Mahasiswa mampu memahami definisi retail
- Mahasiswa mampu memahami paradigma ritel
- Mahasiswa mampu memahami peranan industri ritel
- Mahasiswa mampu memahami bisnis ritel tradisional dan modern

2. Uraian Tugas:

- Obyek garapan: Pendahuluan Bisnis Ritel
- Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.
- Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open book
- Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan

3. Kriteria Penilaian:

Ketepatan dan kelengkapan jawaban.

DESKRIPSI TUGAS 2

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Tipe Bisnis Ritel
Minggu / Pertemuan ke	2
Tugas ke	2 (dua)

1. Tujuan Tugas:

- Mahasiswa mampu memahami karakteristik bisnis ritel
- Mahasiswa mampu memahami assortment produk
- Mahasiswa mampu memahami Klasifikasi Institusi Ritel
- Mahasiswa mampu memahami Keuntungan dan Kerugian Institusi Ritel

2. Uraian Tugas:

- Obyek garapan: Tipe Bisnis Ritel
- Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.
- Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open book
- Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan

3. Kriteria Penilaian:
Ketepatan dan kelengkapan jawaban.

DESKRIPSI TUGAS 3

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Perilaku Konsumen Ritel
Minggu / Pertemuan ke	3
Tugas ke	3 (tiga)

1. Tujuan Tugas:

- Mahasiswa mampu memahami Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen Ritel
- Mahasiswa mampu memahami Tahap Proses Pembelian Konsumen (Pemilihan Ritel & Merchandise)
- Mahasiswa mampu memahami Tipe-tipe keputusan pembelian konsumen

2. Uraian Tugas:

- Obyek garapan: Perilaku Konsumen Ritel
- Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: melakukan observasi lapangan secara berkelompok dengan mengamati perilaku konsumen di toko ritel modern.
- Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara kelompok, sifat pengerjaan tugas: observasi
- Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Laporan Observasi

3. Kriteria Penilaian:

- Laporan kelompok (Kelengkapan, Ketepatan dan Kerapihan): 70 %
- Presentasi kelompok: 30 %

DESKRIPSI TUGAS 4

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Strategi Ritel
Minggu / Pertemuan ke	4
Tugas ke	4 (empat)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu memahami elemen-elemen dalam strategi ritelMahasiswa mampu memahami strategi membentuk loyalitas pelangganMahasiswa mampu memahami tahap proses perencanaan ritel strategisMahasiswa mampu memahami pendekatan positioningMahasiswa mampu memahami strategi pertumbuhan <p>2. Uraian Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Obyek garapan: Strategi RitelYang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open bookDeskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan <p>3. Kriteria Penilaian: Ketepatan dan kelengkapan jawaban.</p>	

DESKRIPSI TUGAS 5

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Lokasi dan Multi Distribusi Ritel
Minggu / Pertemuan ke	6
Tugas ke	5 (lima)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Mahasiswa mampu memahami pentingnya lokasi ritelb. Mahasiswa mampu memahami jenis-jenis channel distribusi ritelc. Mahasiswa mampu memahami tipe-tipe lokasi riteld. Mahasiswa mampu memahami strategi pemilihan lokasi ritel <p>2. Uraian Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Obyek garapan: Lokasi dan Multi Distribusi Ritelb. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.c. Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open bookd. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <p>Ketepatan dan kelengkapan jawaban.</p>	

DESKRIPSI TUGAS 6

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Pengelolaan SDM dalam Ritel
Minggu / Pertemuan ke	7
Tugas ke	6 (enam)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu memahami peranan SDM pada RitelMahasiswa mampu memahami Proses manajemen SDM pada RitelMahasiswa mampu memahami Sistem Segitiga SDM RitelMahasiswa mampu memahami strategi meningkatkan loyalitas karyawan <p>2. Uraian Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Obyek garapan: Pengelolaan SDM dalam ritelYang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open bookDeskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <p>Ketepatan dan kelengkapan jawaban.</p>	

DESKRIPSI TUGAS 7

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Pengelolaan Promosi Ritel
Minggu / Pertemuan ke	8
Tugas ke	7 (tujuh)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Mahasiswa mampu memahami Tujuan program promosi ritelb. Mahasiswa mampu memahami Ekuitas merek dan membangun ekuitas merekc. Mahasiswa mampu memahami Bauran Komunikasi Riteld. Mahasiswa mampu memahami Langkah-langkah membuat program komunikasi <p>2. Uraian Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Obyek garapan: Pengelolaan promosi ritelb. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mahasiswa membuat promotion tools untuk MP Mart dan Presentasi di depan kelasc. Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara kelompok sifat pengerjaan tugas: membuat promotion toolsd. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Promotion tools <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Promotion Tools: 70%b. Presentasi: 30%	

DESKRIPSI TUGAS 8

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Pengelolaan Keuangan dan Penetapan Harga Ritel
Minggu / Pertemuan ke	9
Tugas ke	8 (delapan)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Mahasiswa mampu memahami Penetapan harga ritelb. Mahasiswa mampu memahami Tujuan penetapan hargac. Mahasiswa mampu memahami Pertimbangan dalam penetapan hargad. Mahasiswa mampu memahami Metode-metode penetapan hargae. Mahasiswa mampu memahami strategi harga pada ritel <p>2. Uraian Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">e. Obyek garapan: Pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritelf. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.e. Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open bookg. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <p>Ketepatan dan kelengkapan jawaban.</p>	

DESKRIPSI TUGAS 9

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Manajemen Barang Dagangan
Minggu / Pertemuan ke	11
Tugas ke	9 (sembilan)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu memahami Definisi manajemen merchandiseMahasiswa mampu memahami Proses perencanaan merchandiseMahasiswa mampu memahami Forecasting merchandiseMahasiswa mampu memahami Assortment produk dan manajemen inventoryMahasiswa mampu memahami Tipe pembelian merchandise <p>2. Uraian Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Obyek garapan: Manajemen barang daganganYang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open bookDeskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan <p>3. Kriteria Penilaian: Ketepatan dan kelengkapan jawaban.</p>	

DESKRIPSI TUGAS 10

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Desain dan Layout Toko Ritel
Minggu / Pertemuan ke	12
Tugas ke	10 (sepuluh)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu memahami Peranan desain dan layout tokoMahasiswa mampu memahami Elemen-elemen desain tokoMahasiswa mampu memahami Teknik presentasi merchandiseMahasiswa mampu memahami Space managementMahasiswa mampu memahami Plannogram & Store atmosphere <p>2. Uraian Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Obyek garapan: Desain dan Layout Toko RitelYang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mahasiswa melakukan simulasi per kelompok dengan mengamati pada laboratorium ritel MP MartMetode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara kelompok, sifat pengerjaan tugas: simulasiDeskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Laporan simulasi <p>3. Kriteria Penilaian: Laporan simulasi 100%</p>	

DESKRIPSI TUGAS 11

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Customer Service dan CRM pada Ritel
Minggu / Pertemuan ke	13
Tugas ke	11 (sebelas)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Mahasiswa mampu memahami Layanan pelanggan ritelb. Mahasiswa mampu memahami Elemen-elemen kualitas layanan ritelc. Mahasiswa mampu memahami Manajemen hubungan pelanggan dan pengembangan CRMd. Mahasiswa mampu memahami Proses manajemen hubungan pelanggan <p>2. Uraian Tugas:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Obyek garapan: Customer Service dan CRM pada Ritelb. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan: mengerjakan soal pada modul dengan acuan buku-buku referensi yang sudah ditentukan.c. Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara individu, sifat pengerjaan tugas: open bookd. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Modul yang sudah dikerjakan <p>3. Kriteria Penilaian: Ketepatan dan kelengkapan jawaban.</p>	

DESKRIPSI TUGAS 12

Kode Mata Kuliah	DMH2K3
Nama Mata Kuliah	Manajemen Ritel
Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Memahami Sistem Informasi dan Supply Chain Management
Minggu / Pertemuan ke	14
Tugas ke	12 (dua belas)
<p>1. Tujuan Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Mahasiswa mampu memahami Bauran Pemasaran RitelMahasiswa mampu memahami Manajemen Toko RitelMahasiswa mampu memahami Sistem Informasi dan Supply Chain Management <p>2. Uraian Tugas:</p> <ol style="list-style-type: none">Obyek garapan: Bauran pemasaran ritel, manajemen toko ritel dan Sistem informasi dan SCMYang harus dikerjakan dan batasan-batasan: Observasi ke toko ritel modern, membuat laporan observasi kelompok dan mempresentasikan di kelasMetode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan: Tugas dilaksanakan secara kelompok, sifat pengerjaan tugas: observasi, wawancara dan studi pustakaDeskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan: Laporan observasi <p>3. Kriteria Penilaian:</p> <ol style="list-style-type: none">Laporan kelompok (Kelengkapan, Ketepatan dan Kerapihan): 60 %Presentasi kelompok: 40%	

