



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																																												
Managemen Retail	8721103018		T=3	P=0	ECTS=4.77	4	28 Desember 2025																																												
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi																																													
Model Pembelajaran	Case Study																																																		
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>CPMK</td><td colspan="16">Minggu Ke</td></tr><tr><td></td><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	16
CPMK	Minggu Ke																																																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																			
Deskripsi Singkat MK	Secara umum, kuliah manajemen retail ini memiliki beberapa materi yang dapat dijadikan sebagai inti/core perkuliahan. Materi-materi tersebut antara lain berupa materi yang berhubungan dengan pengetahuan umum tentang bisnis retail/eceran, strategi dalam bisnis retail, manajemen toko dan manajemen pembelian barang dagang sederhana. Sebagai pelengkap dan tambahan diberikan pula materi dasar tentang supply chain management dan manajemen hubungan pelanggan. Pembahasan kasus juga dilakukan dalam perkuliahan ini, mengingat sifat perkuliahan yang lebih pada applied science.																																																		
Pustaka	Utama :																																																		
	1. Retailing Management (5th edition). Michael Levy dan Barton A. Weitz McGraw & Hill Irwin 2. Manajemen Ritel (strategi implementasi ritel modern) Christina Whidya Utama 3. Manajemen Bisnis Ritel Dr. Sopiah,MM,M.Pd. Syihabudin,SE,M.Si.EPTS A																																																		
	Pendukung :																																																		
Dosen Pengampu	Dr. Tri Sudarwanto, S.Pd., MSM. Renny Dwijayanti, S.Pd., M.Pd.																																																		
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuan 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	Pengertian bisnis retail/eceran Trend dan kecenderungan yang timbul dalam industri retail Fungsi Ritel Karakteristik dasar retail Kesempatan yang timbul dalam bisnis retail Proses keputusan dalam manajemen retail	Kriteria: 1. Jika menjawab benar semua nilai total 100 (3 soal) 2. Soal no. 1 25 3. Soal no. 2 25 4. Soal no. 3 40	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
2	Mendefinisikan dan menguraikan Perilaku belanja pelanggan dalam bisnis retail	Jenis-jenis keputusan belanja Proses belanja pelanggan Faktor yang mempengaruhi keputusan belanja	Kriteria: 1. Jika menjawab benar semua nilai total 100 (5 soal) 2. Soal no. 1 15 3. Soal no. 2 20 4. Soal no. 3 30 5. Soal no. 4 35	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
3	Menguraikan klasifikasi bisnis ritel dan menganalisis Cara efektif meningkatkan penjualan	Klasifikasi bisnis retail Jenis-jenis bisnis retail Klasifikasi retailing In-store retailing vs non store-retailing	Kriteria: 1. Mengumpulkan tepat waktu dan sesuai dengan indikator nilai 100 2. Mengumpulkan tidak tepat waktu sesuai indikator nilai 75 3. Mengumpulkan dan tidak sesuai indikator nilai 50 4. Tidak mengumpulkan nilai 0	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
4	Menganalisis dan menyimpulkan strategi pemasaran ritel yang efektif dan efisien	Pengenalan strategi bisnis retail/eceran Pengembangan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (sustainable competitive advantage) Proses perencanaan strategis bisnis retail / eceran	Kriteria: 1. Jika menjawab benar semua nilai total 100 (3 soal) 2. Soal no. 1 25 3. Soal no. 2 35 4. Soal no. 3 40	diskusi dan refleksi 3 X 50			0%
5							0%
6	Menguraikan dan menyimpulkan Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia dan Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia dalam ritel	Meraih keunggulan kompetitif dari manajemen sumber daya manusia Persoalan sumber daya manusia internasional Kecendrungan dalam manajemen sumber daya manusia Mengembangkan kebijakan sumber daya manusia	Kriteria: 1. Mengumpulkan tepat waktu dan sesuai dengan indikator nilai 100 2. Mengumpulkan tidak tepat waktu sesuai indikator nilai 75 3. Mengumpulkan dan tidak sesuai indikator nilai 50 4. Tidak mengumpulkan nilai 0	diskusi dan refleksi 6 X 50			0%
7							0%
8							0%
9	menguraikan Metode operasi ritel dan menganalisis metode yang efektif dan efisien	Ritel Dalam Bentuk Toko Ritel Dalam Bentuk Bukan Toko 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 sistem pengiriman respons yang cepat		3 X 50			0%
11							0%
12							0%
13							0%
14							0%
15							0%
16							0%

Rekap Persentase Evaluasi : Case Study

No	Evaluasi	Persentase
		0%

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.