

RENCANA PROGRAM DAN KEGIATAN PEMBELAJARAN SEMESTER (RPKPS)
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024

JURUSAN/PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Mata Kuliah : Manajemen Bisnis Ritel
Kode : 924-01-029
Bobot sks : 2 SKS
Semester/Kelas : S1/Manajemen/V/A-F
Semester/TA : Ganjil/2023-2024
Edisi : 1
Dosen : Prof. Dr. H. Budiman, S.E., M.Si.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN GUNUNG DJATI
BANDUNG
2023

RENCANA PROGRAM DAN KEGIATAN PEMBELAJARAN SEMESTER (RPKPS)
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024

Mata Kuliah : Manajemen Bisnis Ritel
Kode : 924-01-029
Bobot sks : 2 SKS
Semester/ Kelas : S1/Manajemen/V/A-E
Semester/TA : Ganjil/2023-2024
Revisi ke : 1
Dosen : Prof. Dr. H. Budiman, S.E., M.Si.

I. VISI JURUSAN/PRODI

Menjadi Program Studi yang Unggul dan Kompetitif di Bidang Manajemen Berbasis Wahyu Memandu Ilmu dalam Bingkai Akhlak Karimah di Asia Tenggara Tahun 2025.

II. MISI JURUSAN/PRODI

1. Menyelenggarakan dan mengelola pendidikan tinggi dalam bidang Manajemen yang profesional, akuntabel, dan berdaya saing di tingkat nasional dan Asia Tenggara dalam rangka memperkuat pembangunan nasional;
2. Menyelenggarakan proses pembelajaran, penelitian dan kajian ilmiah dalam bidang Manajemen dengan bingkai akhlak karimah berbasis wahyu memandu ilmu untuk mengembangkan pengetahuan dan teknologi;
3. Menyelenggarakan pengabdian untuk mengembangkan dan memberdayakan masyarakat dalam bidang Manajemen menuju tatanan masyarakat madani yang demokratis dan berkeadilan;
4. Menyelenggarakan tri darma perguruan tinggi yang berorientasi pada pembentukan jiwa entrepreneurship di kalangan civitas akademika.

III. PROFIL LULUSAN/PPM//TPP/PEO

NO	PROFIL LULUSAN	DESKRIPSI PROFIL LULUSAN
1	Praktisi Lembaga Ekonomi dan Bisnis	Sarjana ekonomi yang dapat menjadi pelaku dan pengelola lembaga ekonomi dan bisnis memiliki kepribadian yang baik, berpengetahuan luas dan mutakhir di bidang manajemen serta mampu menerapkan teori-teori manajemen dalam lembaga keuangan.
2	Perencana Kebijakan Ekonomi dan Bisnis	Sarjana ekonomi yang siap menjadi konsultan ekonomi dan bisnis yang menguasai konsep manajemen, produk-produk keuangan dan bisnis yang mampu memberikan saran tentang keputusan konsumsi dan investasi yang harus dilakukan oleh <i>client</i> berdasarkan prinsip-

		prinsip manajemen.
3	Peneliti Ekonomi dan Bisnis	Sarjana ekonomi yang siap menjadi peneliti yang produktif, menguasai metode penelitian dengan baik, dan mampu melakukan penelitian dalam bidang manajemen.
4	Analisis Keuangan dan Bisnis	Sarjana ekonomi yang siap menjadi analis ekonomi keuangan dan bisnis yang menguasai konsep manajemen dan investasi, penganggaran modal, serta mampu memberikan masukan tentang sumber pendanaan yang harus diambil oleh perusahaan sesuai dengan prinsip manajemen.
5	Entrepreneur	Sarjana ekonomi yang siap menjadi wirausahawan mandiri dan berdaya saing terutama dalam bidang ekonomi dan bisnis yang memiliki kepribadian dan berkarakter islami.

IV. CAPAIAN PEMBELAJARAN (CPL)

Mata Kuliah Manajemen Bisnis Ritel diharapkan dapat berkontribusi terhadap capaian pembelajaran sebagai berikut:

Sikap dan Tata Nilai (STN)	
STN-3	Mampu berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan masyarakat, berbangsa, bernegara dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila
STN-8	Mampu menginternalisasikan nilai, norma, dan etika akademik dalam kehidupan di bermasyarakat, berbangsa dan bernegara
STN-12	Mampu Bertanggung jawab sepenuhnya terhadap nilai-nilai akademik yaitu kejujuran, kebebasan dan otonomi akademik yang diembannya
STN-15	Mampu bersikap inklusif, bertindak obyektif dan tidak diskriminatif berdasarkan pertimbangan jenis kelamin, agama, ras, kondisi fisik, latar belakang keluarga dan status sosial ekonomi
CPL Penguasaan Pengetahuan (PP)	
PP-2	Mampu menguasai pengetahuan dan langkah-langkah dalam menyampaikan gagasan ilmiah secara lisan dan tertulis dengan menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar dalam perkembangan dunia akademik dan dunia kerja
PP-4	Mampu menguasai pengetahuan dan langkah-langkah dalam mengembangkan pemikiran kritis, logis, kreatif, inovatif dan sistematis serta memiliki keingintahuan intelektual untuk memecahkan masalah pada tingkat individual dan kelompok dalam komunitas akademik dan non akademik
PP-7	Mampu menguasai langkah-langkah, mengidentifikasi ragam upaya wirausaha yang bercirikan inovasi dan kemandirian berlandaskan etika Islam, keilmuan, profesional, lokal, nasional dan global

PP-11	Mampu menguasai Manajemen Bisnis Ritel, termasuk memetakan masalah-masalah Manajemen Bisnis Ritel, analisis penyelesaian masalah, dan interpretasinya
CPL Ketrampilan Umum (KU)	
KU-1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai-nilai ekonomi dan bisnis yang sesuai dengan bidang keahliannya
KU-4	Mampu menyusun deskripsi saintifik, hasil kajiannya dalam bentuk skripsi atau laporan tugas akhir, dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi
KU-5	Mampu mengambil keputusan secara tepat, dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya berdasarkan hasil analisis informasi dan data
KU-12	Mampu berkolaborasi dalam team, menunjukkan kemampuan kreatif (<i>creativity skill</i>), inovatif (<i>innovation skill</i>), berpikir kritis (<i>critical thinking</i>) dan pemecahan masalah (<i>problem solving skill</i>) dalam pengembangan keilmuan dan pelaksanaan tugas di dunia kerja
CPL Ketrampilan Khusus (KK)	
KK-1	Mampu menerapkan konsep-konsep utama, perspektif teoritis, temuan empiris, dan tren historis dalam keuangan syariah
KK-2	Mampu menerapkan konsep hukum bisnis dan arbitrase syariah, memetakan masalah-masalah Manajemen Bisnis Ritel, analisis penyelesaian masalah, dan interpretasinya, serta memaparkan hasilnya
KK-3	Mampu menganalisis dan memecahkan permasalahan ekonomi dan keuangan dengan pendekatan kuantitatif (<i>analytical skill</i>)
KK-11	Mampu menganalisis informasi keuangan untuk pengambilan keputusan Manajemen Bisnis Ritel

V. CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)

Mata kuliah Manajemen Bisnis Ritel untuk memenuhi capaian pembelajaran, yaitu mahasiswa mampu mengetahui dan memahami konsep dasar materi bahasan Manajemen Bisnis Ritel baik secara metodologi, pendekatan, metode, teknik, dan strategi pembelajaran, serta penerapannya dalam memecahkan masalah-masalah Manajemen Bisnis Ritel.

Tanggal	Minggu	Pertemuan	Bahan Kajian	Pokok Bahasan	Referensi	Metoda Pembelajaran	
	I	I	Definisi dan etika penjualan dan ritel	Definisi penjualan dan ritel	1 dan 2	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	II	II		Etika dalam penjualan dan ritel	1,2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	III	III	Strategi ritel	Pengembangan pasar ritel	1,2,dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	IV	IV		Membangun keunggulan bersaing	1,2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	V	V	Multi distribusi ritel	Pemanfaatan media baru dan elektronik dalam ritel	1 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	VI	VI		Manfaat multi distribusi dalam ritel	1 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	VII	VII	Pengelolaan promosi ritel	<ul style="list-style-type: none"> • Citra merek dan positioning ritel • Program komunikasi dan promosi penjualan 	1,2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	VIII	VIII	Ujian Tengah Semester				
	IX	IX	Manajemen SDM pada bisnis ritel	Perencanaan rekrutmen tenaga penjual	1,2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	X	X		Pelatihan tenaga penjual: pengetahuan penjualan dan proses penjualan	1, 2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	XI	XI	Sistem informasi dan Operasional ritel	Arus rantai pemasok dan lalu lintas produk	1, 2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	
	XII	XII		Sistem informasi dalam ritel	1, 2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi	

Tanggal	Minggu	Pertemuan	Bahan Kajian	Pokok Bahasan	Referensi	Metoda Pembelajaran
	XIII	XIII	Manajemen Merchandise	Assortment, kategori produk dan persediaan	1, 2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi
	XIV	XIV	Tata letak dan desain	Arus lalu lintas, desain ritel dan pola ruangan	1, 2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi
	XV	XV	Pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritel	<ul style="list-style-type: none"> • Asset, pembiayaan, anggaran dan arus kas • Strategi penetapan harga 	1,2 dan 3	Ceramah/presentasi dan diskusi
	XVI	XVI	Ujian Akhir Semester			

Tanggal	Minggu	Pertemuan	Kegiatan Mahasiswa	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Assessment		
					Indikator	Bentuk	Bobot
	I	I	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami pekerjaan manajer penjualan serta mengenal jenis-jenis manajemen pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	II	II	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami tanggung jawab sosial, etika manajemen, etika penjualan dan ritel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	III	III	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami pengembangan pasar ritel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	IV	IV	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami cara membangun keunggulan bersaing pasar ritel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	V	V	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami pemanfaatan media baru dan elektronik dalam ritel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	VI	VI	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami manfaat multi distribusi dalam ritel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%

Tanggal	Minggu	Pertemuan	Kegiatan Mahasiswa	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Assessment		
					Indikator	Bentuk	Bobot
	VII	VII	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami pentingnya citra merek dan positioning ritel serta program komunikasi dan promosi penjualan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	7%
	VIII	VIII	Membuat tugas dan mengumpulkan saat ujian	Mahasiswa mampu memecahkan permasalahan sains dan atau seni dalam bidang keilmuannya melalui pendekatan inter, multi atau transdisipliner melalui pendekatan kualitatif dan kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	IX	IX	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami akan pentingnya perencanaan rekrutmen tenaga penjual	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%

Tanggal	Minggu	Pertemuan	Kegiatan Mahasiswa	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Assessment		
					Indikator	Bentuk	Bobot
	X	X	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami pentingnya pelatihan tenaga penjual yang mencakup pengetahuan penjualan dan proses penjualan	Lanjutan sebelumnya	Lanjutan sebelumnya	Lanjutan sebelumnya
	XI	XI	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami arus rantai pemasok dan lalu lintas produk pada bisnis ritel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%
	XII	XII	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami sistem informasi dalam bisnis ritel			
	XIII	XIII	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami manajemen merchandise yang mencakup assortment, kategori produk dan persediaan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	8%

Tanggal	Minggu	Pertemuan	Kegiatan Mahasiswa	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Assessment		
					Indikator	Bentuk	Bobot
	XIV	XIV	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami tata letak dan desain toko serta arus lalu lintas, dan pola ruangan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	7%
	XV	XV	Mendapat pengantar perkuliahan, mempelajari materi textbook dan diskusi kelompok	Mahasiswa memahami pengelolaan keuangan termasuk asset, pembiayaan, anggaran dan arus kas serta Strategi penetapan harga	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Keaktifan berdiskusi ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	8%
	XVI	XVI	Membuat tugas dan mengumpulkan saat ujian	Mahasiswa mampu memecahkan permasalahan sains dan atau seni dalam bidang keilmuannya melalui pendekatan inter, multi atau transdisipliner melalui pendekatan kualitatif dan kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kehadiran dan partisipasi mahasiswa ▪ Ketepatan dan kebenaran penjelasan ▪ Pembuatan paper 	Tugas paper	10%

Referensi :

1. Amir, M. Taufiq, 2010, ***Manajemen Ritel***, PPM Manajemen, Jakarta
2. Levy, Weitz & Grewal, 2013, ***Retailing Management***, 9th edition, McGraw-Hill Education
3. Sopiah, 2008, ***Manajemen Bisnis Ritel***, Andi Publisher, Jakarta

**RENCANA PROGRAM DAN KEGIATAN PEMBELAJARAN SEMESTER (RPKPS)
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024**

**MATA KULIAH MANAJEMEN BISNIS RITEL
JURUSAN/PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024**

**DISAHKAN
DI BANDUNG TANGGAL 10 JUNI 2023**

Ketua KPM Fakultas,	Ketua Jurusan/Program Studi,	Dosen Pengampu,
TTD	TTD	TTD
Widiawati, S.Pd, MM NIP. 19810203201503003	Dr. H. Kadar Nurjaman, SE, MM NIP. 197101162009121001	Prof. Dr. H. Budiman, S.E., M.Si. NIP.195710251986111001