



**KONTRAK PERKULIAHAN
SEMESTER GENAP 2022/2023**

**MATA KULIAH
MANAJEMEN BISNIS RITEL**

**MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS PGRI SEMARANG
2023**

SEMESTER GENAP 2022/2023

Program Studi	: Manajemen
Mata Kuliah	: Manajemen Bisnis Ritel
Kode Mata Kuliah	: -
DosenPengampu	: Aryan Eka Prastya Nugraha, S.E, M.Pd.
Jumlah SKS	: 3
Semester	: VI

I. Deskripsi

Matakuliah ini mendiskusikan berbagai hal mengenai dunia retailing, tipe retailer, *multichannel retailing*, perilaku pembelian pelanggan, strategi pasar ritel, strategi keuangan, lokasi retail, sumber daya manusia, pengelolaan sistem informasi dan rantai pasokan, manajemen hubungan pelanggan, harga ritel, manajemen toko, *store layout design*, dan *visual merchandising*.

II. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah

Mahasiswa diharapkan mampu mendeskripsikan, mendiskusikan, mengidentifikasi dan membuat rekomendasi dari hasil pengamatan pada unit bisnis ritel yang ada di sekitar mereka yang nantinya dapat memberikan informasi tambahan yang berguna bagi perkembangan bisnis ritel tersebut.

III. Jadwal Perkuliahan

Pert	Capaian Pembelajaran	Bahan Kajian	Metode pembelajaran
1	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, dan mendiskusikan mengenai dunia retailing.	1. Kontrak perkuliahan 2. Pengertian Retailing 3. Signifikansi Sosial dan Ekonomi Ritel 4. Tumbuhnya Pentingnya Ritel dan Pengecer	Live Lecture Diskusi Penugasan mandiri (refleksi)
2	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, dan mendiskusikan mengenai tipe retailer	1. Karakteristik Retailer 2. Food Retailers 3. General Merchandise Retailers 4. Service Retailing	Live Lecture Diskusi Penugasan mandiri (refleksi)

3	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, dan mendiskusikan mengenai Multichannel Retailing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saluran ritel non Toko 2. Manfaat Relatif dari Saluran ritel 3. Tantangan Menghadapi Pengecer Multichannel 	Live Lecture Diskusi Penugasan mandiri (refleksi)
4	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, dan mendiskusikan mengenai Perilaku pembelian pelanggan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pembelian 2. Tipe keputusan pembelian 3. Faktor sosial yang mempengaruhi pembelian 4. Segmentasi pasar 5. Penentuan produk yang akan diamati 	Live Lecture Diskusi Penugasan mandiri (refleksi)
5	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi strategi pasar ritel	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep strategi ritel 2. Strategi pertumbuhan 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
6	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi strategi keuangan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tujuan dan sasaran keuangan 2. Strategic Profit Model 3. Mengevaluasi Peluang Pertumbuhan 4. Analisis Kekuatan Keuangan 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
7	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi Lokasi retail	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipe lokasi ritel 2. Lokasi Unplanned 3. Shopping Centers and Planned Retail Locations 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
8	UTS		

9	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi manajemen sumber daya manusia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tantangan dalam pengelolaan ritel Sumber Daya Manusia 2. Merancang Struktur Organisasi untuk usaha Ritel 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
10	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi Pengelolaan system informasi dan rantai pasokan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan Keuntungan Strategis melalui Sistem Manajemen dan Informasi 2. Alur Informasi dan Merchandise dalam Rantai pasokan 3. Pusat distribusi 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
11	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi manajemen hubungan pelanggan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses CRM 2. Mengumpulkan data pelanggan 3. Menganalisis data pelanggan dan identifikasi target 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
12	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi harga ritel	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi harga 2. Pengaturan harga ritel 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
13	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi manajemen toko	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perekrutan, Sosialisasi, dan Pelatihan Toko Para karyawan 2. Kepemimpinan 3. Kontrol Biaya 4. Memotivasi, Mengevaluasi, Menghargai, dan Toko Kompensasi Para karyawan 	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)

14	Mahasiswa mampu mendeskripsikan, mendiskusikan dan mengidentifikasi Store Layout, Design, And Visual Merchandising	1. Tujuan desain toko 2. Elemen desain toko 3. Manajemen ruang 4. Atmosfere toko	Diskusi Penugasan kelompok (Observe)
15	Mahasiswa mampu menjelaskan, mengidentifikasi, dan membuat rekomendasi dari hasil pengamatan	1. Presentasi seluruh proses manajemen ritel	Presentasi Diskusi Unjuk kerja
16	UAS		

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0*. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Lamb, C. W., Hair, J. F., & Mcdaniel, C. (2018). *Mktg11*. Cengage Learning.
- Levy, M., Weitz, B. A., & Grewal, D. (2014). *Retailing Management, Ninth Edition*. Mcgraw-Hill Education, 2 Penn Plaza, New York, Ny 10121.
- Zwick, D., & Cayla, J. (2011). *Inside Marketing: Practices, Ideologies, Devices*. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199576746.001.0001>

IV. Tugas:

Tugas sesuai dengan jadwal perkuliahan

1. Tugas Harian (Refleksi dan laporan observasi)
2. Tugas Kelompok ringkasan & rekomendasi

V. Penilaian

1. Pembobotan Nilai:

No	Aspek yang Dinilai							Bobot nilai
	Pengetahuan		Sikap			Keterampilan		
	Ujian Harian	UAS	Absen	Etika	Tanggung Jawab	Portofolio	Unjuk Kerja	
	10 %	30 %	10 %	10 %	10 %	15 %	15 %	100 %

$$\text{Nilai Akhir} : \frac{(40 \times \text{pengetahuan}) + (30 \times \text{sikap}) + (30 \times \text{keterampilan})}{100}$$

2. Kriteria Penilaian Akhir

Taraf penguasaan Kemampuan %	Sebutan	Nilai Huruf	Nilai Angka
85%-100%	Sangat Baik	A	4
75%-84,9%	Antara sangat Baik dan Baik	B+	3,5
70%-74,9%	Baik	B	3
65%-69,9%	Antara Baik dan Cukup	C+	2,5
60%-64,9%	Cukup	C	2
50%-59,9%	Antara Cukup dan Kurang	D	1,5
0%-49%	Gagal	E	0

3. Tata Tertib Perkuliahan

a. Dosen

- 1) Wajib hadir tepat waktu
- 2) Terlambat > 15 menit, kuliah batal, mahasiswa tercatat hadir/ mengisi Daftar Hadir, kecuali ada kesepakatan lain antara dosen dan mahasiswa.
- 3) Siap dengan RPS dan materi
- 4) Mengisi Daftar Hadir, Jurnal Perkuliahan dan Berita Acara Perkuliahan.
- 5) Melaksanakan UTS setelah 7 (tujuh) kali pertemuan / perkuliahan
- 6) Melaksanakan UAS setelah 15 (lima belas) kali pertemuan / perkuliahan
- 7) Mengevaluasi/ mengoreksi dan mengumumkan hasil UTS dan UAS secara transparan
- 8) Menanggapi secara positif keberatan mahasiswa atas penilaian dosen
- 9) Siap dan terbuka untuk dihubungi mahasiswa dalam batas-batas kewajaran dan kesopanan, terkait dengan perkuliahan.
- 10) Berhak memberikan sanksi akademik, dan/atau administrative kepada mahasiswa yang bersikap dan/atau bertindak indiscipliner dalam batas-batas kewajaran.

b. Mahasiswa.

- 1) Wajib hadir
- 2) Toleransi keterlambatan 15 menit
- 3) Kehadiran minimal 75% dari jumlah pertemuan yang dilaksanakan dosen
- 4) Kehadiran kurang dari 75% sebagai mana ketentuan no.2, mahasiswa tidak berhak mengikuti ujian akhir semester.
- 5) Ijin diperhitungkan dengan tidak hadir kecuali tugas dari lembaga; sakit berat dapat dipertimbangkan
- 6) Wajib mengisi Daftar Hadir dengan tanda tangan mahasiswa atau dosen mengisi dengan contrengr.
- 7) Wajib memenuhi semua tugas dan kewajiban yang diagendakan dosen.
- 8) Dapat mengajukan keberatan atas penilaian dosen dan menghubungi dosen untuk urusan perkuliahan dalam batas-batas kewajaran dan kesopanan.
- 9) Siap menerima sanksi akademik dan / atau administratif dari dosen atas sikap dan/atau tindakan yang indiscipliner.
- 10) Wajib memakai sepatu, berpakaian seragam sesuai peraturan, rapi dan sopan.

Hal-hal yang belum tercantum dalam Kontrak Perkuliahan ini, dan muncul selama dalam proses perkuliahan dapat diatasi/diputuskan berdasarkan kesepakatan antara dosen dan mahasiswa

Semarang, Februari 2023

Dekan FPIPSKR

Dosen Pengampu

Perwakilan Mahasiswa

NPP:

Aryan Eka Prastya, S.E, M.Pd.

NPP: 158901497

.....

NPM: