

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Manajemen Ritel

EKM 311 (3 SKS) Semester V

<http://fekon.ilearn.unand.ac.id/course/view.php?id=1812>



Pengampu Mata Kuliah

Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak

Berri Brilliant Albar, S.E., M.M.

Ares Albirru Amsal, S.E., M.S.M.

Rebi Fara Handika, S.E., M.Sc.

Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi

Universitas Andalas

Padang, 2021



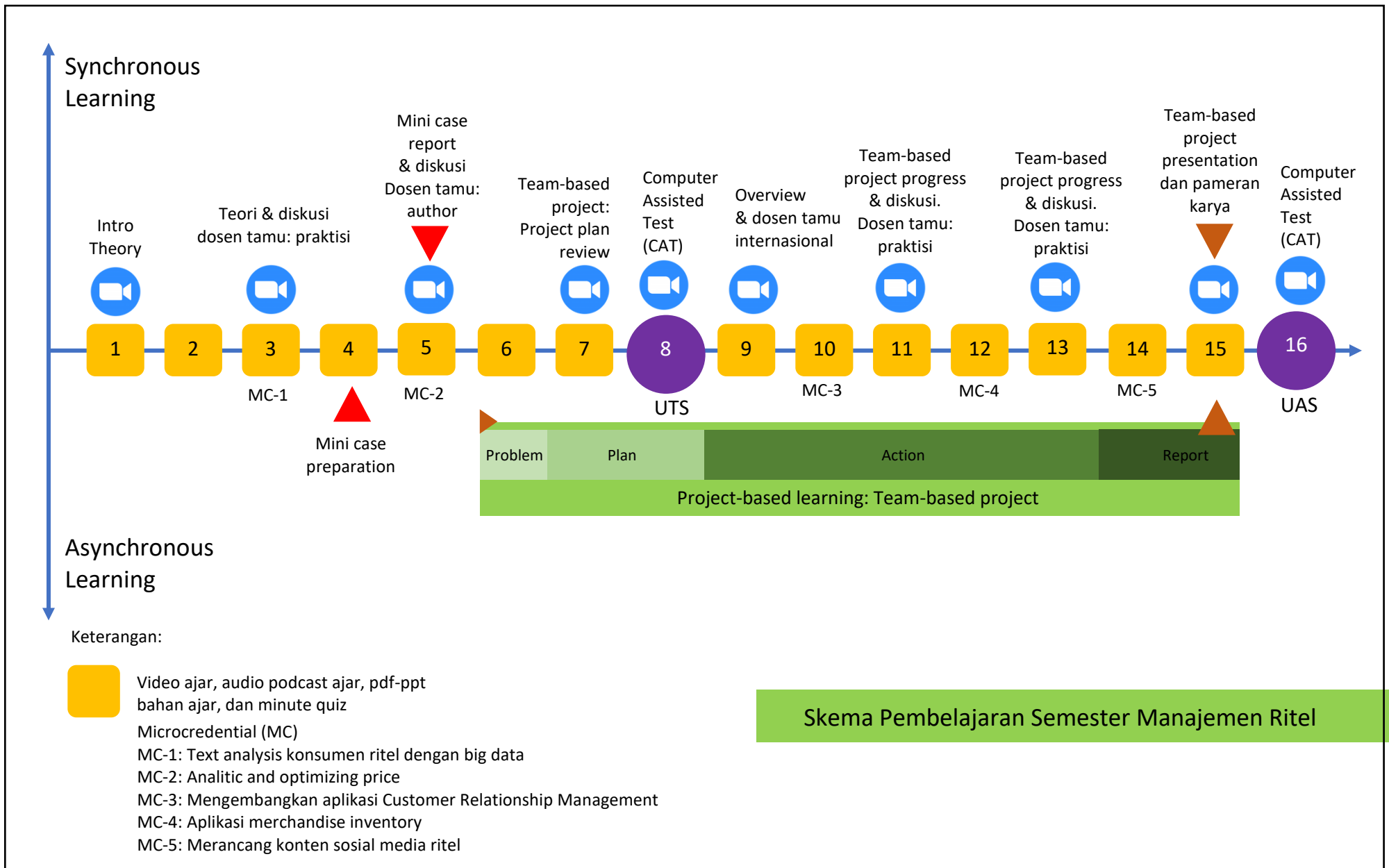
**UNIVERSITAS ANDALAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	KLASIFIKASI MATA KULIAH	BOBOT	SEMESTER	TANGGAL
Manajemen Ritel	EKM 311	MKB	3 sks	V	11 Maret 2021
Otorisasi	Dosen Pengembang RPS	Koordinator Mata Kuliah	Ketua Prodi Manajemen		
	Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak Berri Brilliant Albar, S.E., M.M. Ares Albirru Amsal, S.E., M.S.M. Rebi Fara Handika, S.E., M.Sc	Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak	Hendra Lukito, S.E., M.M., Ph.D.		
Capaian Pembelajaran (CP) Keterangan : A : Sikap B : Pengetahuan C : Keterampilan Umum D : Keterampilan Khusus MKB Fokus pada proses (Affective dan Psikomotorik)	CP – Program Studi Manajemen S1 Universitas Andalas yang Relevan				
	A9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri			
	B1	Menguasai konsep teori ilmu manajemen			
	B2	Menguasai konsep secara teoritis bidang manajemen pemasaran dan sumberdaya manusia secara mendalam			
	C1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya;			
	D1	Memiliki keahlian dalam merumuskan			
	D4	Memiliki keahlian kemampuan riset dan pengembangan.			
	D8	Memiliki keahlian dibidang penjualan, distribusi, riset, pasar, komunikasi pemasaran			
	D11	Memiliki keahlian membuat studi kelayakan pada bisnis			
	D12	Memiliki keahlian dalam bidang ilmu manajemen untuk memahami kasus dan <i>best practice</i> dalam dunia bisnis			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
	CPMK1	Mahasiswa mampu memahami konsep manajemen ritel (C2)			
	CPMK2	Mahasiswa mampu mengkreasikan bauran pemasaran (marketing mix) ritel (C6)			
	CPMK3	Mahasiswa mampu menganalisis interaksi konsumen (C4)			
	CPMK4	Mahasiswa mampu mengembangkan strategi ritel yang profitable (C6)			

CPMK5	Mahasiswa mampu merancang dan mengembangkan metode pengelolaan bisnis ritel (C6)															
CPMK6	Mahasiswa mampu mengkreasikan aplikasi teknologi pada bisnis ritel (microcredential) (C6)															
Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																
S-CPMK1	Mampu menjelaskan bisnis ritel secara umum (C2)															
S-CPMK2	Mampu mengkarakteristikkan jenis ritel (C4)															
S-CPMK3	Mampu menganalisis perilaku konsumen (C4)															
S-CPMK4	Mampu menjelaskan bauran pemasaran ritel secara umum (C2)															
S-CPMK5	Mampu mengkalkulasikan strategi keuangan dan harga pada bisnis ritel (C3)															
S-CPMK6	Mampu mengkarakteristikkan konsep lokasi pada bisnis ritel (C4)															
S-CPMK7	Mampu mengaplikasikan sistem informasi ritel (C3) dan menganalisa rantai nilai pada ritel (C4)															
S-CPMK8	Mampu menyimpulkan dan memutuskan seputar teori manajemen ritel (C5)															
S-CPMK9	Mampu menjelaskan dan menganalisa pelayanan konsumen pada bisnis ritel (C4)															
S-CPMK10	Mampu mengembangkan aplikasi manajemen hubungan pelanggan (C6)															
S-CPMK11	Mampu mengembangkan sistem perencanaan barang dagangan/ inventory management (C6)															
S-CPMK12	Mampu menjabarkan dan menganalisa sistem pembelian barang dagangan (C4)															
S-CPMK13	Mampu mengkreasikan bauran komunikasi pada bisnis ritel (C6)															
S-CPMK14	Mampu menjelaskan pengelolaan SDM, disain, dan tampilan toko (C2)															
S-CPMK15	Mampu merancang dan mengembangkan metode pengelolaan ritel pada team-based project (C6)															
S-CPMK16	Mampu memecahkan (C4) dan memutuskan (C5) seputar teori manajemen ritel lanjutan															
Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK																
CPMK	S-CPMK															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
CPMK-1	•	•														
CPMK-2				•	•	•	•				•	•	•	•		
CPMK-3			•						•	•						
CPMK-4								•					•		•	•
CPMK-5						•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
CPMK-6			•		•					•		•	•			

Deskripsi Mata Kuliah	Mata kuliah Manajemen Ritel membahas berbagai teori dan penerapan konsep-konsep ritel dalam menyusun strategi dan mengembangkan usaha. Bisnis ritel merupakan kegiatan menambah <i>value</i> pada produk dan rantai akhir dari <i>value chain</i> yang berhubungan langsung dengan konsumen. Topik yang dibahas meliputi pengenalan dunia ritel, strategi ritel, manajemen barang dagangan, SDM dan tatakelola toko. Bauran pemasaran ritel meliputi <i>merchandise management, pricing strategy, location, retail communication, customer service, store layout design and visual merchandising. Team-based project</i> dan pendekatan <i>microcredential</i> dilakukan dalam perkuliahan ini.
Referensi	Buku utama: Levy, Weitz, dan Grewel, 2019. Retailing Management 10 th Edition. McGraw-Hill Education Buku pendamping: Berman, Evans, dan Chatterjee, 2018. Retail Management 10 th Edition. Pearson Chevalier dan Gutsats, 2020. Luxury Retail and Digital Mangement. Wiley Gilbert, David. 2003. Retail Marketing Management. Financial Times Management Kepron, David. 2014. Retail [®] Evolution. ST Media Group International Inc. Patrick M. Dunne, Robert F. Lusch, 2008. <i>Retailing</i> 6 th Edition. Thomson South-Western <i>Access to iLearn: fekon.ilearn.unand.ac.id, eb.ilearn.unand.ac.id</i>
Media pembelajaran	Video, Audio podcast on anchor, spotify, google podcast, modul PPT-PDF, Menti Metter, Google form, Kahoot, video conference: zoom, dan web ilearn
Tim Dosen	Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak Berri Brilliant Albar, S.E., M.M. Ares Albirru Amsal, S.E., M.S.M. Rebi Fara Handika, S.E., M.Sc.
Dosen Tamu	Hanny Nasution BEc, MMgt, Ph.D. (Monash University) Prof. Dr. Christina Whidya Utami, M.M., CLC., CPM (Asia) (Guru besar pemasaran, penulis buku manajemen ritel) Yudhi Siswanto (General Manager Transmart Carrefour) Pengurus Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia Prov. Sumatera Barat Donard Games, S.E., M.Bus (Adv.), Ph.D. (Ketua Komite Ekonomi Kreatif Kota Padang)
Mata Kuliah Prasyarat	Manajemen Pemasaran
Mata Kuliah penunjang	Pengantar Manajemen, Pengantar Bisnis, Manajemen Keuangan, Manajemen Sumberdaya Manusia, Kewirausahaan
Penilaian	Tugas individu 10%, quiz 10%, Ujian Tengah Semester 15%, Ujian Akhir Semester 15%, Team-based project (50%)



Pekan	Kemampuan Akhir tiap tahap belajar (Sub-CPMK)	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Metode Pembelajaran	Media Teknologi	Waktu yang Dibutuhkan	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria (Indikator) Penilaian	Bobot Penilaian (%)	Rujukan/ Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
I	Mahasiswa mampu menjelaskan bisnis ritel secara umum (C2)	<ol style="list-style-type: none"> Tutorial penggunaan iLearn dan media digital lainnya <i>Introduction to the world of retail</i> 	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah daring Synchronous Praktek iLearn (membuat akun, melengkapi profil) Diskusi daring 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. Video dan audio ajar Video conference Online quiz interactive: kahoot.it/ minute quiz Slideshow 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka daring 3 x 60 menit belajar mandiri 3 x 60 menit tugas terstruktur 	<ol style="list-style-type: none"> Berpartisipasi dalam membuat kesepakatan tata tertib perkuliahan dan kelompok Partisipasi dalam quiz interaktif Mengenal iLearn Mengenal bisnis ritel Partisipasi dalam diskusi 	<ol style="list-style-type: none"> Pemahaman materi Keaktifan diskusi Pemahaman awal iLearn Akurasi jawaban minute quiz (end modul exam) 	1,25	<ol style="list-style-type: none"> Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 1. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
II	Mahasiswa mampu mengkarakteristikan jenis ritel (C4)	Dunia ritel: <ol style="list-style-type: none"> Jenis Ritel Ritel <i>multichannel</i> dan <i>omnichannel</i> 	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah daring Asynchronous Menyelesaikan minute quiz 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management system: iLearn. Video dan audio ajar Slideshow Minute quiz 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit kuliah daring 3 x 60 menit belajar mandiri 3 x 60 menit tugas terstruktur persiapan aplikasi Text analysis	<ol style="list-style-type: none"> Belajar melalui video, audio ajar, dan bahan ajar digital lainnya Menyelesaikan quiz online 	<ol style="list-style-type: none"> Pemahaman materi Akurasi jawaban minute quiz 	1,25	<ol style="list-style-type: none"> Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 2 & 3. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
III	1. Mahasiswa mampu menganalisis	Dunia ritel: Perilaku belanja konsumen ritel	<ol style="list-style-type: none"> Kuliah daring Synchronous 	<ol style="list-style-type: none"> Learning management 	<ol style="list-style-type: none"> 3 x 50 menit tatap muka daring 	<ol style="list-style-type: none"> Belajar dengan praktisi ritel 	<ol style="list-style-type: none"> Keaktifan diskusi perkuliahan 	2	<ol style="list-style-type: none"> Levy, Weitz, dan Grewel,

	<p>perilaku konsumen (C4)</p> <p>2. Microcredential: Mengembangkan text analysis dengan big data (C6)</p>		<p>bersama dosen dan praktisi</p> <p>2. Diskusi teori dan <i>best practice</i></p> <p>3. Praktik penggunaan dan pengembangan aplikasi</p>	<p>system: iLearn.</p> <p>2. Video conference</p> <p>3. Video dan audio ajar</p> <p>4. Slideshow</p> <p>5. Aplikasi text analysis</p>	<p>b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: pengembangan aplikasi text analysis</p> <p>c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> llearn/video conference</p>	<p>2. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya</p> <p>3. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn/video conference</p> <p>4. Pengembangan aplikasi</p>	<p>2. Menyelesaikan aplikasi text analysis</p>		<p>(2019) Bab 3.</p> <p>2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn</p>
IV	<p>1. Mahasiswa mampu menjelaskan bauran pemasaran ritel secara umum (C2)</p> <p>2. Mahasiswa mampu menganalisis dan memeriksa kasus pada mini case (C4)</p>	<p>Strategi Ritel: Strategi pemasaran dalam bisnis ritel</p>	<p>1. Kuliah daring Asynchronous</p> <p>2. Tugas mandiri: mini case, membaca dan mengumpulkan data</p>	<p>1. Learning management system: iLearn.</p> <p>2. Video dan audio ajar</p> <p>3. Slideshow</p> <p>4. Minute Quiz</p>	<p>1. 3 x 50 menit kuliah daring</p> <p>2. 3 x 60 menit belajar mandiri</p> <p>3. 3 x 60 menit tugas terstruktur mini case</p>	<p>1. Belajar melalui video, audio ajar, dan bahan ajar digital lainnya.</p> <p>2. Memahami, mengumpulkan data, dan analisa mini case</p>	<p>1. Pemahaman materi.</p> <p>2. Akurasi jawaban minute quiz.</p> <p>3. Progres mini case</p>	1,25	<p>1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 5.</p> <p>2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn</p>
V	<p>1. Mahasiswa mampu mengkalkulasikan strategi keuangan dan harga pada bisnis ritel (C3)</p> <p>2. Mahasiswa mampu memecahkan</p>	<p>Strategi Ritel:</p> <p>1. Financial strategy</p> <p>2. Pricing strategy</p>	<p>1. Kuliah daring Synchronous bersama dosen</p> <p>2. Diskusi teori dan <i>best practice</i></p> <p>3. Diskusi mini case</p>	<p>1. Learning management system: iLearn.</p> <p>2. Video conference</p> <p>3. Video dan audio ajar</p> <p>4. Slideshow</p>	<p>a. 3 x 50 menit tatap muka daring</p> <p>b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: pengembangan aplikasi</p> <p>c. 3 x 60 menit diskusi <i>online</i></p>	<p>1. Belajar dengan author buku ritel</p> <p>2. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya</p>	<p>1. Akurasi analisa dan diskusi kasus</p> <p>2. Keaktifan diskusi perkuliahan</p> <p>3. Kualitas laporan mini case</p> <p>4. Menyelesaikan aplikasi analitic</p>	2	<p>1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) bab 6 dan 14.</p> <p>2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia</p>

	<p>permasalahan <i>mini case</i> (C4)</p> <p>3. Microcredential: mengembangkan analitic and optimizing price (C6)</p>		4. Praktik penggunaan dan pengembangan aplikasi	5. Aplikasi pricing	di forum <i>online</i> llearn/video conference mini case	<p>3. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn/ video conference</p> <p>4. Membuat laporan mini case</p> <p>5. Mengembangkan aplikasi</p>	dan optimizing price		daring di iLearn
VI	Mahasiswa mampu menkarakteristikkan konsep lokasi pada bisnis ritel (C4)	Strategi Ritel: <ul style="list-style-type: none"> 1. Lokasi ritel 2. Lokasi situs ritel 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Kuliah daring Asynchronous 2. Tugas Mandiri dan terstruktur: memahami dan memulai <i>project-based learning</i>: team-based project 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Learning management system: iLearn. 2. Video dan audio ajar 3. Slideshow 	<ul style="list-style-type: none"> a. 3 x 50 menit kuliah daring b. 3 x 60 menit belajar mandiri. c. 3 x 60 menit tugas terstruktur <i>team-based project</i> 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Belajar melalui video, audio ajar, dan bahan ajar digital lainnya. 2. Memahami panduan <i>team-based project</i>, dan merancang rencana project 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman materi. 2. Akurasi jawaban minute quiz. 3. <i>Project plan</i> 	1,25	<ul style="list-style-type: none"> 1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 7 dan 8. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
VII	<ul style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep sistem informasi ritel (C2) 2. Mahasiswa mampu menganalisa rantai nilai pada ritel (C4) 3. Mahasiswa mampu 	Strategi Ritel: <ul style="list-style-type: none"> 1. Sistem informasi 2. Value chain managemen t 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Kuliah daring Synchronous 2. Diskusi teori paruh semester pertama. 3. Diskusi project plan 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Learning management system: iLearn. 2. Video conference 3. Video dan audio ajar 4. Slideshow 	<ul style="list-style-type: none"> a. 3 x 50 menit tatap muka daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: project plan c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> llearn/video conference "project plan" 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn/ video conference 3. Membuat <i>project plan</i> 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Keaktifan diskusi 2. Kreatifitas project plan 3. Presentasi 	1,25	<ul style="list-style-type: none"> 1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 9. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn

	merancang project ritel (C6)					4. Membahas ide dan rencana <i>project</i>			
VIII	Mahasiswa mampu memahami, menganalisa, dan membuat keputusan seputar teori manajemen ritel (C5)	Ujian Tengah Semester (UTS)	Computer Assisted Test (CAT) secara daring tersentral dan terjadwal	1. Learning management system: iLearn. 2. Pengawasan melalui video conference	3x50 menit ujian terstruktur	Mengikuti kegiatan evaluasi seputar ilmu yang diperoleh pada paruh pertama semester	1. Ketertiban dalam pelaksanaan ujian 2. Kemampuan menyelesaikan ujian (multiple choice test)	15	1. Levy, Weitz, dan Grewel (2019) Bab 1-9, dan 14 2. Petunjuk UTS pada iLearn
IX	Mahasiswa mampu menjelaskan dan menganalisa pelayanan konsumen pada bisnis ritel (C3)	Strategi Ritel: Pelayanan konsumen	1. Kuliah daring Synchronous bersama dosen internasional 2. Diskusi teori dan <i>best practice</i>	1. Learning management system: iLearn. 2. Video conference 3. Video dan audio ajar 4. Slideshow 5. Minute quiz	a. 3 x 50 menit tatap muka daring b. 3 x 60 menit belajar mandiri c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> iLearn/ video conference	1. Belajar dengan dosen internasional 2. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 3. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> iLearn/ video conference	1. Pemahaman materi melalui minute quiz 2. Keaktifan diskusi	1,25	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 18. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
X	1. Mahasiswa mampu menganalisa manajemen hubungan pelanggan (C4) 2. Microcredential : mahasiswa mampu mengembangka	Strategi Ritel Manajemen hubungan pelanggan	1. Kuliah daring Asynchronous 2. Diskusi terkait project di forum online iLearn	1. Learning management system: iLearn. 2. Video dan audio ajar 3. Slideshow 4. Aplikasi CRM	a. 3 x 50 menit tatap muka daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: mengembangkan aplikasi CRM	1. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Belajar mengembangkan aplikasi 3. Partisipasi dalam forum	1. Keaktifan diskusi 2. Menyelesaikan aplikasi CRM	2	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 10. 2. Bahan ajar (video, slide,

	n aplikasi manajemen hubungan pelanggan (C6)				c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> iLearn	diskusi <i>online</i> ilearn			podcast) tersedia daring di iLearn
XI	Mahasiswa mampu merinci (C2) dan menganalisa (C4) proses perencanaan barang dagangan	Manajemen barang dagangan: Mengelola proses perencanaan barang dagangan	1. Kuliah daring Synchronous dengan dosen praktisi 2. Diskusi teori dan <i>best practice</i>	1. Learning management system: iLearn. 2. Video dan audio ajar 3. Video conference 4. Slideshow 5. Minute quiz	a. 3 x 50 menit tatap muka daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: mengembangkan aplikasi c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> iLearn	1. Belajar dengan praktisi ritel 2. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 3. Belajar melaksanakan project 4. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn	1. Keaktifan diskusi 2. Pemahaman materi melalui <i>minute quiz</i>	1,25	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 11. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
XII	1. Mahasiswa mampu menjabarkan dan menganalisa sistem pembelian barang dagangan (C4) 2. Microcredential: mahasiswa mampu mengembangkan aplikasi merchandise inventory (C6)	Manajemen barang dagangan: Membeli barang dagangan	1. Kuliah daring Asynchronous 2. Diskusi teori dan <i>best practice</i> 3. Praktik menggunakan dan mengembangkan aplikasi	1. Learning management system: iLearn. 2. Video conference 3. Video dan audio ajar 4. Slideshow 5. Aplikasi merchandise inventory	a. 3 x 50 menit kuliah daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: melanjutkan project c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> ilearn/video conference	1. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn/video conference 3. Belajar melaksanakan project	1. Keaktifan diskusi 2. Menyelesaikan aplikasi <i>merchandise inventory</i>	2	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019). 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn

XIII	1. Mahasiswa mampu menjelaskan bauran komunikasi pada bisnis ritel 2. Microcredential: mahasiswa mampu mengkreasikan bauran komunikasi ritel pada media sosial(C6)	Manajemen barang dagangan: Bauran komunikasi ritel	1. Kuliah daring Synchronous dengan dosen Pakar Ekonomi Kreatif 2. Diskusi teori dan <i>best practice</i>	1. Learning management system: iLearn. 2. Video dan audio ajar 3. Slideshow 4. Aplikasi desain	a. 3 x 50 menit tatap muka daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: melanjutkan project c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> iLearn	1. Belajar dengan dosen Pakar ekonomi Kreatif 2. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 3. Belajar disain promosi 4. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> iLearn	1. Keaktifan diskusi 2. Mengerjakan kreasi komunikasi media sosial pemasaran ritel	1,25	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 14. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
XIV	1. Mahasiswa mampu menjelaskan pengelolaan SDM pada ritel 2. Mahasiswa mampu memerinci tatakelola, disain, dan tampilan toko (C4)	Sumberdaya Manusia dan manajemen toko: 1. MSDM ritel 2. Mengelola toko 3. Layout dan disain toko 4. Tampilan barang dagangan	1. Kuliah daring Asynchronous 2. Diskusi terkait project di forum <i>online</i> iLearn	1. Learning management system: iLearn. 2. Video dan audio ajar. 3. Slideshow. 4. Minute quiz	a. 3 x 50 menit kuliah daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur: melanjutkan project c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> iLearn	1. Belajar melalui video ajar dan bahan ajar digital lainnya 2. Belajar melaksanakan project 3. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> iLearn	1. Pemahaman materi melalui minute quiz 2. Keaktifan diskusi 3. Mengumpulkan kreasi komunikasi media sosial pemasaran ritel	2	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 15, 16, & 17. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn
XV	Mahasiswa mampu mempresentasikan produk/hasil team-based project (C6)	1. Product team-based project 2. Laporan team-based project	1. Kuliah daring Synchronous 2. Presentasi kelompok project	1. Learning management system: iLearn. 2. Media social (Youtube/	a. 3 x 50 menit tatap muka daring b. 3 x 60 menit Tugas terstruktur:	1. Partisipasi dalam forum diskusi <i>online</i> ilearn.	1. Luaran/produk (50%) 2. Laporan/report project (10%) 3. Presentasi (20%)	50	1. Video laporan di Youtube 2. Poster di instagram

		3. Presentasi team-based project 4. Video dan poster project	3. Diskusi di forum iLearn/ video conference	Facebook/ Instagram) 3. Video conference 4. Video dan audio ajar	produksi dan presentasi video dan poster project c. 3 x 60 menit diskusi di forum <i>online</i> llearn/video conference	2. Pengalaman menyelesaikan project 3. Presentasi secara online 4. Pengalaman produksi video laporan project dan poster	4. Peer review (20%)		
XVI	Mahasiswa mampu memecahkan dan memutuskan seputar teori manajemen ritel lanjutan (C5)	Ujian Akhir Semester (UAS)	Computer Assisted Test (CAT) secara daring tersentral dan terjadwal	1. Learning management system: iLearn. 2. Pengawasan melalui video conference	3x50 menit ujian terstruktur	Mengikuti kegiatan evaluasi seputar ilmu yang diperoleh pada paruh kedua semester	1. Ketertiban dalam pelaksanaan ujian 2. Kemampuan menyelesaikan ujian	15	1. Levy, Weitz, dan Grewel, (2019) Bab 11-17. 2. Bahan ajar (video, slide, podcast) tersedia daring di iLearn

Rancangan Tugas Mahasiswa

	<p>Universitas Andalas Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen</p>				
<p>RANCANGAN TUGAS MAHASISWA</p>					
<p>MATA KULIAH</p>	<p>Manajemen Ritel</p>				
<p>KODE</p>	<p>EKM 311</p>	<p>SKS</p>	<p>3</p>	<p>SEMESTER</p>	<p>5</p>
<p>DOSEN PENGAMPU</p>	<p>Dr. Yulia Hendri Yeni, SE., MT., Ak Berri Brilliant Albar, S.E., M.M. Ares Albirru Amsal, S.E., M.S.M. Rebi Fara Handika, S.E., M.Sc.</p>				
<p>BENTUK TUGAS</p>					
<p>Project-based Learning: Team-based project</p>					
<p>JUDUL TUGAS</p>					
<p>Proyek mengkreasikan teknologi informasi pada bisnis ritel</p>					
<p>SUB CAPAIAN TUGAS</p>					
<p>Mahasiswa mampu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menganalisis dan memecahkan permasalahan ritel (C5) 2. Merancang proyek pada ritel (C6) 3. Menyusun program proyek dan laporan (C6) 4. Menerapkan ilmu pengetahuan dalam proyek (C3) 5. Mendokumentasikan proses bisnis ritel (C4) 					
<p>DESKRIPSI TUGAS</p>					
<p>Pembelajaran berbasis proyek merupakan metode pembelajaran yang menggunakan kegiatan atau proyek sebagai media. Mahasiswa melakukan eksplorasi, identifikasi masalah, <i>field study</i>, investigasi, ide, kreatifitas, riset, perencanaan, strategi, solusi, dan implementasi ilmu pengetahuan dalam bentuk proyek untuk menyelesaikan masalah pada bisnis ritel.</p>					
<p>METODE Pengerjaan Tugas</p>					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Membentuk kelompok dengan anggota maksimal 5 orang 2. Memilih objek perusahaan ritel 3. Mengeksplorasi permasalahan pada objek 4. Merumuskan rencana pemecahan masalah pada project plan 5. Mendiskusikan project plan pada forum diskusi 6. Mengerjakan project pada ritel 7. Diskusi terbuka pada forum dan konsultasi dengan dosen 8. Pembuatan laporan project 9. Presentasi project dengan multimedia (slide, poster, dan video) 					

BENTUK DAN FORMAT LUARAN

a. Obyek Garapan: Implementasi dan laporan project

b. Format:

1. Menyiapkan laporan dengan menggunakan aplikasi Word Processing (Microsoft Word, Apple Keynote, Open Office, Kingsoft note dll) pada kertas ukuran A4, Font Garamond 12pt, dan Spasi 1. Jika dibutuhkan *hardcopy* dapat di print dengan format 2 *pages per sheet* dan timbal balik, tidak perlu dijilid.
2. Format isi: I. Executive Summary, II. Permasalahan, III. Teori dan Metode, IV. Implementasi dan Hasil. V. Kesimpulan. Daftar Pustaka
3. Presentasi: Menyiapkan presentasi dengan menggunakan aplikasi Presentation Software (Microsoft Power Point, Prezi, Apple Keynote presentation, adobe persuasion, Kingsoft presentation, dll), dan membagikan kepada seluruh kelompok audiens.
4. Menyiapkan presentasi berbentuk video dengan durasi maksimal 20 menit diupload ke youtube.
5. Merancang poster proyek dengan rasio 4:5 dan diupload pada Instagram setiap anggota

INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN

1. Luaran/produk (50%)	a. Knowledge b. Problem solving skill c. Creativity
2. Report (10%)	a. Knowledge b. Writing skill
3. Final Presentation (20%)	a. Knowledge b. Communication skill c. Sikap/attitude d. Estetika materi, video, dan poster
4. Peer Review (20%)	a. Sikap/attitude b. Team work

JADWAL PELAKSANAAN

- a. Pekan ke-6: Problem identification
- b. Pekan ke-7 dan 8: Project plan
- c. Pekan ke-9-13: Implementation
- d. Pekan 14: Report
- e. Pekan 15: Presentation

LAIN-LAIN

Bobot penilaian tugas ini adalah 50% dari dari 100% penilaian mata kuliah ini; tugas dikerjakan berkelompok

DAFTAR RUJUKAN

Buku Utama: Levy, Weitz, dan Grewel, 2019. Retailing Management 10th Edition. McGraw-Hill Education

Buku Pendamping:

Berman, Evans, dan Chatterjee, 2018. Retail Management: Strategic Approach 10th Edition. Pearson

Chevalier dan Gutsats, 2020. Luxury Retail and Digital Mangement. Wiley

Gilbert, David. 2003. Retail Marketing Management. Financial Times Management

Kepron, David. 2014. Retail [®]Evolution. ST Media Group International Inc.

Patrick M. Dunne, Robert F. Lusch, 2008. *Retailing* 6th Edition. Thomson South-Western