



**UNIVERSITAS TRILOGI**  
**FAKULTAS EKONOMI, BISNIS DAN HUMANIORA**  
**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN**

FR-PP-05-01 (Rev.0 : 21/07/2022)

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

Nama Mata Kuliah (M.K.)	Kode M.K.	Rumpun M.K.	Bobot (SKS)		Semester	Tanggal Pengesahan
Manajemen Ritel Strategik	MGMWP22104		T: 3	P: 0		
Pengesahan	Dosen Pengembang RPS		Koordinator M.K.		Ketua Program Studi	
	<i>Ttd</i>		<i>ttd</i>		<i>Ttd</i>	
	<b>Dr. Aam Bastaman</b>				<b>R. Dwi Sunu Kanto, M.Sc., Ph.D.</b>	

Capaian Pembelajaran	Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) / Program Learning Outcome (PLO/PO) yang dibebankan pada Mata Kuliah	
	CPL 2	Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral, dan etika
CPL 6	Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan	
CPL 9	Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri	
CPL 11	Menginternalisasi nilai-nilai Universitas Trilogi, Integritas, Kebersamaan, Kemandirian, Keunggulan dan Inovasi berkelanjutan	
CPL 12	Mengembangkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan kreatif melalui penelitian ilmiah, penciptaan desain atau karya seni dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan bidang keahliannya, menyusun konsepsi ilmiah dan hasil kajian berdasarkan kaidah, tata cara, dan etika ilmiah dalam bentuk tesis atau bentuk lain yang setara, dan diunggah dalam laman perguruan tinggi, serta makalah yang telah diterbitkan di jurnal ilmiah terakreditasi atau diterima di jurnal internasional	
CPL 14	mampu menyusun ide, hasil pemikiran, dan argumen saintifik secara bertanggung jawab dan berdasarkan etika akademik, serta mengkomunikasikannya melalui media kepada masyarakat akademik dan masyarakat luas	
CPL 18	meningkatkan kapasitas pembelajaran secara mandiri	

CPL 20	memiliki keterampilan komunikasi, analitis, kepemimpinan, manajemen waktu, adaptabilitas, serta kemampuan kerja tim, interpersonal, etika kerja yang tinggi, dan pemecahan masalah untuk mencapai efektivitas profesional													
CPL 21	memahami dan menganalisis situasi manajemen dan bisnis yang kompleks, mengidentifikasi peluang, dan membuat keputusan strategis yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi.													
CPL 22	menganalisis data manajemen dan bisnis dan menghasilkan wawasan yang berharga untuk pengambilan keputusan													
CPL 23	mampu berkomunikasi interpersonal secara efektif, serta menjalin hubungan yang kuat dan saling menguntungkan dengan semua pihak terkait dalam konteks manajemen dan bisnis.													
<b>Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)/ Course Learning Outcome (CLO/LO)</b>														
CPMK-1	Mahasiswa mampu menjelaskan dengan benar pengetahuan Manajemen Ritel Strategik setelah dijelaskan dan didiskusikan mengenai peran manajemen ritel strategik dalam dunia ritel yang berubah seiring dengan kemajuan teknologi informasi													
CPMK-2	Mahasiswa mampu memahami, dan memproyeksikan peran manajemen ritel strategik sebagai suatu industri yang sangat dipengaruhi oleh kemajuan teknologi dan perubahan gaya hidup konsumen													
CPMK-3	Mahasiswa mampu memahami dengan baik dan dapat menerapkan konsep manajemen ritel strategik yang adaptif dengan perubahan, sehingga membuka peluang wirausaha ataupun menjadi professional di industri ritel serta organisasi lainnya yang relevan yang berbasis layanan konsumen.													
<b>Pemetaan CPMK dan CPL (Mapping CLO/LO and PLO/PO)</b>														
<b>CPMK/CLO/LO</b>	<b>CPL/PLO/PO</b>													
	<b>CPL 2</b>	<b>CPL 2</b>	<b>CPL 3</b>	<b>CPL 5</b>	<b>CPL 6</b>	<b>CPL 7</b>	<b>CPL 12</b>	<b>CPL 13</b>	<b>CPL 14</b>	<b>CPL 16</b>	<b>CPL 20</b>	<b>CPL 21</b>	<b>CPL 22</b>	
CPMK-1	V		V	V	V		V		V	V	V	V	V	
CPMK-2		V	V	V	V		V		V	V	V	V	V	
CPMK-3	V		V			V	V	V		V		V		
<b>Deskripsi singkat M.K.</b>	Mata kuliah Manajemen Ritel Strategik (Strategic Retail Management) bertujuan untuk membekali mahasiswa MM agar mampu memahami esensi dari manajemen ritel dan dapat memiliki pengetahuan secara komprehensif mengenai perkembangan dari industri ritel, perdagangan eceran (retail), manajemen ritel, serta analisis lingkungan ritel. Dengan adanya perubahan-perubahan dalam industri ini terkait kemajuan dunia teknologi informasi, telah merubah model bisnis ritel, sehingga mahasiswa diharapkan mampu													

	mengidentifikasi, melakukan adaptasi, melakukan perencanaan terhadap perubahan-perubahan tersebut, serta dapat menganalisis dan memahami kasus-kasus manajemen pada Industri Ritel.
<b>Bahan Kajian</b>	1. Paper Jurnal yang relevan dan studi kasus
<b>Pustaka</b>	Berman, Barry & Evans, Joel R. 2017. Retail Management: A Strategic Approach. Pearson Prentice Hall. 11 th edition. Upper Saddle River, New Jersey. ISBN 0-13- 187076-5.
<b>Media Pembelajaran</b>	<b>Perangkat Lunak:</b> File materi <b>Perangkat Keras:</b> Komputer/laptop, proyektor, pointer
<b>Dosen Pengampu M.K./ Tim Dosen</b>	1. Dr. Aam Bastaman 2. ....
<b>M.K. Prasyarat</b>	Manajemen Pemasaran atau Dasar-Dasar Pemasaran
<b>Rincian RPS, Rencana Tugas dan Penilaian, Matrik Asesmen</b>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Memahami dan menyepakati RPS  CPMK-1 Sub-CPMK 1.1: Mahasiswa mampu memahami dengan baik konsep dasar manajemen ritel, yang berubah seiring dengan kemajuan teknologi informasi	Memahami tujuan, materi, proses, tugas, sumber, penilaian dan hal-hal lain dalam perkuliahan  1. Indikator 1.1: Mahasiswa mampu menjelaskan secara baik "An Overview of Strategic Retail Management"	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai	Bentuk: Ceramah Metode: Collaborative learning Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan		An Overview of Strategic Retail Management  Sub-Topik : Introduction to Retailing Conventional vs. The growing web based retailing	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		2. Indikator 1.2: Mahasiswa mampu menghubungkan dan mengidentifikasi <i>Introduction to Retailing Conventional vs. The growing web based retailing</i>		Pembahasan studi kasus			
2	CPMK-1 Sub-CPMK 1.2: Mahasiswa mampu memahami dengan baik cara membangun hubungan pelanggan dan membuat perencanaan strategis dalam bisnis ritel.	1. Indikator 2.1: Mahasiswa mampu menganalisis konsep <i>Strategic Retail Management and Planning</i> 2. Indikator 2.2: Mahasiswa mampu menyusun proyeksi dan analisis mengenai <i>Building and Sustaining Relationships in Retailing</i> 3. Indikator 2.3: Mahasiswa mampu menyusun proyeksi <i>Strategic Planning in Retailing</i>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus	<i>Strategic Retail Management and Planning</i>  Sub-Topik : 1. Building and Sustaining Relationships in Retailing 2. Strategic Planning in Retailing	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
3	CPMK-1 Sub-CPMK 1.3: Mahasiswa mampu memahami dengan baik bentuk-bentuk kepemilikan bisnis ritel, yang dapat mempengaruhi sifat operasional bisnis ritel	<ol style="list-style-type: none"> <li>Indikator 3.1: Mahasiswa mampu menjelaskan Konsep mengenai <i>Retail by Ownership and Store Based retailing</i></li> <li>Indikator 3.2: Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan mengidentifikasi jenis-jenis <i>Retail Institutions by Ownership</i> yang efektif</li> <li>Indikator 3.3: Mahasiswa mampu mengidentifikasi menerapkan konsep <i>Retail Institutions by Store-Based Strategy Mix</i> yang efektif</li> </ol>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus	<i>Retail by Ownership and Store Based</i>  Sub-Topik : <ol style="list-style-type: none"> <li><i>Retail Institutions by Ownership</i></li> <li><i>Retail Institutions by Store-Based Strategy Mix</i></li> </ol>	
4	CPMK-1 Sub-CPMK 1.4: Mahasiswa mampu memahami dengan baik bentuk-bentuk bisnis ritel non tradisional, yang tidak berbasis took (lokasi).	<ol style="list-style-type: none"> <li>Indikator 4.1: Mahasiswa mampu menjelaskan <i>Non-Store Retailing</i> dan membedakannya dengan <i>store retailing</i></li> </ol>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu	<i>Non-Store Retailing</i>  Sub-Topik : <i>Web, Non-store-Based, &amp; Other Forms of Non-traditional Retailing</i>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		2. Indikator 4.2: Mahasiswa mampu mengidentifikasi, menyusun dan mengatasi tantangan dalam merancang <i>Web, Non-store-Based, &amp; Other Forms of Non-traditional Retailing</i>			PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus		
5	CPMK-2 Sub-CPMK 2.1: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan pemahaman pentingnya mengidentifikasi konsumen, serta mengumpulkan dan mengolah data dalam bisnis ritel.	1. Indikator 5.1: Mahasiswa mampu memahami pentingnya <i>Targeting Customers &amp; Gathering Information</i> dan mampu mengaplikasikannya dalam suatu proyeksi bisnis ritel. 2. Indikator 5.2: Mahasiswa mampu melakukan <i>Identifying &amp; Understanding Consumers</i> dan memberikan analisis strategis	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus	<i>Targeting Customers &amp; Gathering Information</i>  Sub-Topik : 1. <i>Identifying &amp; Understanding Consumers</i> 2. <i>Information Gathering &amp; Processing in Retailing</i>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		3. Indikator 5.3: Mahasiswa mampu melakukan dengan baik <i>Information Gathering &amp; Processing in Retailing</i>					
6	CPMK-2 Sub-CPMK 2.2: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan dan pemahaman pentingnya pemilihan lokasi pada ritel konvensional, dan perubahan peran lokasi di era Internet (ritel digital)	1. Indikator 6.1: Mahasiswa mampu mengidentifikasi Pemilihan Lokasi Toko vs digital retailing dan mengembangkan konsep inovatif terkait non-store retail  2. Indikator 6.2: Mahasiswa mampu merancang rencana bisnis yang berfokus pada pemahaman aspek <i>Trading-area analysis</i>  3. Indikator 6.3: Mahasiswa mampu merancang proposal rencana bisnis yang berfokus pada aspek	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus	Pemilihan Lokasi Toko vs digital retailing  Sub-Topik : 1. <i>Trading-area analysis</i> 2. <i>Site selection Vs. Digital retailing</i>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		<i>Site selection Vs. Digital retailing</i>					
7	CPMK-2 Sub-CPMK 2.3: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan dan pemahaman pentingnya manajemen sumber daya manusia dalam manajemen ritel.	<ol style="list-style-type: none"> <li>Indikator 7.1: Mahasiswa mampu melakukan aspek <i>Managing A Retail Business</i></li> <li>Indikator 7.2: Mahasiswa mampu merancang konsepsi mengenai <i>Retail Organisation &amp; Human Resource Management</i></li> </ol>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai	Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus		<i>Managing A Retail Business</i>  Sub-Topik : <i>Retail Organisation &amp; Human Resource Management</i>	
8	<b>UTS</b>						
9	CPMK-2 Sub-CPMK 2.4: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan dan pemahaman dimensi finansial dan operasional dalam manajemen ritel.	<ol style="list-style-type: none"> <li>Indikator 8.1: Mahasiswa mampu merancang dan melakukan <i>Managing A Retail Business</i></li> <li>Indikator 8.2: Mahasiswa mampu mengintegrasikan <i>Operations Management:</i></li> </ol>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai	Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa		<i>Managing A Retail Business</i>  Sub-Topik : <i>Operations Management: Financial &amp; Operational Dimensions</i>	



Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		<i>Financial &amp; Operational Dimensions</i> dan menerapkannya dalam konteks praktis.		dan Pembahasan studi kasus			
10	CPMK-2 Sub-CPMK 2.5: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan Memahami konsep pengembangan dan implementasi <i>merchandise plan</i> .	<ol style="list-style-type: none"> <li>Indikator 9.1: Mahasiswa mampu menyusun rancangan <i>Merchandise Management &amp; Pricing</i></li> <li>Indikator 9.2: Mahasiswa mampu merancang dan mengkomunikasikan <i>Developing &amp; Implementing Merchandise Plans</i></li> </ol>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus	<i>Merchandise Management &amp; Pricing</i>  Sub-Topik : <i>Developing &amp; Implementing Merchandise Plans</i>	
11	CPMK-2 Sub-CPMK 2.6: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan dan pemahaman metode-metode pricing dalam manajemen ritel	<ol style="list-style-type: none"> <li>Indikator 10.1: Mahasiswa mampu menganalisis dengan baik <i>Merchandise Management &amp; Pricing</i></li> <li>Indikator 10.2: Mahasiswa mampu</li> </ol>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu	<i>Merchandise Management &amp; Pricing</i>  Sub-Topik : <ol style="list-style-type: none"> <li><i>Financial Merchandise Management</i></li> <li><i>Pricing in Retailing</i></li> </ol>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		menilai dan analisis <i>Financial Merchandise Management</i> 3. Indikator 10.3: Mahasiswa mampu menilai <i>Pricing in Retailing</i>			PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus		
12	CPMK-2 Sub-CPMK 2.7: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan Memahami konsep membangun dan mempertahankan retail image.	1. Indikator 11.1: Mahasiswa mampu memproyeksikan dan menerapkan Communicating with Customers dalam pembahasan studi kasus 2. Indikator 11.2: Mahasiswa mampu mengembangkan <i>Establishing &amp; Maintaining a Retail Image</i>	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus	<i>Communicating with Customers</i>  Sub-Topik : <i>Establishing &amp; Maintaining a Retail Image</i>	
13	CPMK-3 Sub-CPMK 3.1: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan Memahami strategi promosi.	1. Indikator 12.1: Mahasiswa mampu menyusun dan mengidentifikasi pentingnya	Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai		Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i>	<i>Communicating with Customers</i>  Sub-Topik : <i>Promotional Strategy</i>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
		<p><i>Communicating with Customers</i></p> <p>2. Indikator 12.2: Mahasiswa mampu merancang dan mempertimbangkan serta melakukan keputusan mengenai <i>Promotional Strategy</i></p>			<p>Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus</p>		
14	CPMK-3 Sub-CPMK 3.2: Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan Memahami integrasi dan evaluasi strategi-strategi ritel	<p>1. Indikator 13.1: Mahasiswa mampu menyusun dan mengidentifikasi <i>Retail Strategy</i></p> <p>2. Indikator 13.2: Mahasiswa mampu melakukan: <i>Integrating &amp; Controlling the Retail Strategy</i></p>	<p>Kriteria: Pemahaman Teknik: Memberi nilai</p>		<p>Bentuk: Ceramah Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi mahasiswa dan Pembahasan studi kasus</p>	<p><i>Retail Strategy</i></p> <p>Sub-Topik : <i>Integrating &amp; Controlling the Retail Strategy</i></p>	
15	Review CPMK-3		<p>Kriteria: Pemahaman</p>	<p>Bentuk: Ceramah</p>		<p>Review</p>	

Minggu Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran dan Alokasi Waktu		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria dan Bentuk	Luring (Offline)	Daring (Online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Sub-CPMK 3.3: Mahasiswa mampu menjelaskan dengan baik secara umum semua materi dalam konsep manajemen ritel dalam dunia yang berubah seiring dengan kemajuan teknologi informasi	1. Indikator 14.1: Mahasiswa mampu menjelaskan kembali konsep-konsep dalam Retail Strategy 2. Indikator 14.2: Mahasiswa mampu menerapkan konsep-konsep manajemen ritel stratejik	Teknik: Memberi nilai	Metode: <i>Collaborative learning</i> Alokasi Waktu PB: 3x50 menit Presentasi dan Pembahasan studi kasus Diskusi			
16	<b>U A S</b>						

**Catatan:**

1. **Rumpun mata kuliah** : mata kuliah universitas (UTR), mata kuliah wajib fakultas (EBH/ STD), mata kuliah wajib prodi (MWP), mata kuliah pilihan prodi (MPP)
2. **Bobot Sks** : teori (T), praktek (P)
3. **Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi (CPL-Prodi)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan program studi yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodi-nya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
4. 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.
5. **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.
6. **Sub-CP 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.
7. **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.
8. **Kriteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
9. **Teknik Penilaian**: tes (tes tulis, tes lisan, kuis, ujian) dan non-tes (observasi, dsb).
10. **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.
11. **Metode Pembelajaran**: *Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self Directed Learning, Coopertive Learning, Collaborative learning, Contextual learning, Project Based Learning, case based learning* dan metode lainnya yang setara
12. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan
13. **Bobot Penilaian** adalah persentase penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tersebut, dan totalnya 100%.
14. **PB** =Proses Belajar, **PT** = Penugasan Terstruktur, **KM** = Kegiatan Mandiri
15. **C** = Kognitif, **A** = Afektif. **P** = Psikomotorik



**CONTOH PENGISIAN**

Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (5)	Daring (6)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1,2	<b>Sub-CPMK-1:</b> mampu menjelaskan tentang Pengetahuan, Ilmu, filsafat & etika dan plagiasi dlm penelitian. [C2,A3]	1.1 Ketepatan menjelaskan tentang pengetahuan, ilmu dan filsafat; 1.2 Ketepatan menjelaskan pengertian etika dalam penelitian; 1.3 Ketepatan menjelaskan pengertian plagiasi, mencegah plagiasi, dan konsekwensi tindakan plagiasi.	<b>Kreteri:</b> Pedoman Penskoran ( <i>Marking Scheme</i> ) <b>Teknik non-test:</b> • Meringkas materi kuliah • <b>Kuis-1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah:</b></li> <li>• <b>Diskusi,</b> [PB: 1x(2x50'')]</li> <li>• <b>Tugas-1:</b> Menyusun ringkasan dlm bentuk makalah tentang pengertian pengetahuan, ilmu dan filsafat berserta contoh nya. [PT+KM:(1+1)x(2x60'')]</li> </ul>	eLearning: MyITS-C <a href="http://https://classroom.its.ac.id/course/view.php?id=2575">http://https://classroom.its.ac.id/course/view.php?id=2575</a>	Pengertian pengetahuan, ilmu dan filsafat, pendekatan ilmiah dan non ilmiah, tugas ilmu dan penelitian. Etika dalam penelitian. [6] hal.: 10-40	<b>15</b>
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah:</b></li> <li>• <b>Diskusi dlm kelompok,</b> [PB: 1x(2x50'')]</li> <li>• <b>Tugas-2:</b> Makalah: studi kasus etika dalam penelitian terkait dengan plagiasi. [PT+KM:(1+1)x(2x60'')]</li> </ul>	eLearning: MyITS-C <a href="http://https://classroom.its.ac.id/course/view.php?id=2575">http://https://classroom.its.ac.id/course/view.php?id=2575</a>		

## LAMPIRAN

- Rencana Tugas Mahasiswa
- Soal Ujian
- Rubrik Penilaian



**Rencana Tugas dan Penilaian**

Minggu Ke-	Materi Pembelajaran	Tugas		Waktu (sksxmenit)	Bentuk Luaran (Hasil Tugas) dan Kriteria Penilaian
1	.....	Kegiatan Mandiri (KM)	.....	... x 60	
		Penugasan Terstruktur (PT)	Tugas-n: .....	... x 60	
2		Kegiatan Mandiri (KM)	.....		
		Penugasan Terstruktur (PT)	Tugas-n: .....		
3	.....	Kegiatan Mandiri (KM)	.....		
		Penugasan Terstruktur (PT)	Tugas-n: .....		
d.s.t	.....	Kegiatan Mandiri (KM)	.....		
		Penugasan Terstruktur (PT)			

### Matrik Asesmen dan Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)

No.	Assessment	Materi Pembelajaran (Course Content/ Topics)	CPMK	CPL	Aspek Kognitif (Cognitive Domain)						Aspek Sikap (Affective Domain)					Aspek Psikomotorik (Psychomotor Domain)					Nilai Total (%)
					C1	C2	C3	C4	C5	C6	A1	A2	A3	A4	A5	P1	P2	P3	P4	P5	
1	Tugas 1	Melakukan analisis perubahan model bisnis retail, dari konvensional ke digital. Memproyeksikan masa depan model bisnis ritel	CPMK-1 40%	CPL-1								10%									25
			CPMK-2 40%											10%							
			CPMK-3 (20%)	CPL-2		5%															
2	Tugas-n																				
3	Tugas-n																				
4	Tugas-n																				
5	UTS																				
6	Tugas-n																				
7	Tugas-n																				
8	UAS																				
<b>Total Marks (%)</b>											0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	

**Keterangan:**

Aspek Kognitif : C1: Mengingat (*remember*), C2: Memahami (*Understand*), C3: Mengaplikasikan (*Apply*), C4: Menganalisis (*Analyze*), C5: Mengevaluasi (*evaluate*), C6: Menciptakan (*create*)

Aspek Sikap : A1: Menerima, A2: Merespon, A3: Menghargai, A4: Mengorganisasikan, A5: Karakterisasi Menurut Nilai

Aspek Psikomotorik : P1: Meniru, P2: Manipulasi, P3: Presisi, P4: Artikulasi, P5: Naturalisasi