**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

**(RPS)**

MATA KULIAH:

Manajemen Saluran dan Distribusi

Logo

Description automatically generated

DISUSUN OLEH:

Sigit Satosa, SE, MM

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN**

**POLITEKNIK POS INDONESIA**

**BANDUNG 2022**

**LEMBAR PENGESAHAN**

Rencana Pembelajaran Semester (RPS) untuk Mata Kuliah

* Kode Mata Kuliah : MB3 235
* Nama Mata Kuliah : Manajemen Salura dan Distribusi

Bandung, 22 Februari 2022

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Penyusun |  | Mengetahui |
| Dosen Pengampu Mata Kuliah,    Sigit Satosa, SE, MM  NIK/NIDN. .0416126103 |  | Ketua Program Studi  D3 Manajemen Pemasaran,  .................................................  NIK/NIDN. ................................ |

**DAFTAR ISI**

1. Profil Mata Kuliah

* Identitas Mata Kuliah
* Deskripsi Mata Kuliah
* Mahasiswa diharapkan dapat mengerti dan menjelaskan kembali hal-hal yang mencakup pengenalan dan pengamatan dalam manajemen saluran distribusi secara umum mencakup jenis, fungsi , pemilihan, dan bagaimana mengatasi konflik, mengadakan kerja sama dan bersaing, serta hubungannya dengan industri rantai pasok dan e-commerce
* Daftar Pustaka

1. Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2011. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa : Bob Sabran, Erlangga, Jakarta.
2. Wheelen, Thomas L. & Hunger, J. David “*Strategic Management and Business Policy”*, thirteenth edition, New York: Pearson, 2012
3. Fandi, Tjiptono. 2014. *Service, Quality & Satisfaction*. Edisi 3. Yogyakarta: Penerbit Andi.
4. [Mikael Hang Suryanto, S.E., M.M.](https://www.google.co.id/search?hl=id&tbo=p&tbm=bks&q=inauthor:%22Mikael+Hang+Suryanto,+S.E.,+M.M.%22), 2016, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi,* Gramedia Widiasarana
5. <https://bisnis.tempo.co/read/1025310/aprindo-pertumbuhan-sektor-ritel-2017-lebih-rendah-dari-2016/full&view=ok>
6. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20171127/12/713091/kinerja-ritel-modern-2017-ini-paparan-aprindo>
7. <https://ecommerceguide.com/guides/what-is-ecommerce/>
8. https://sites.google.com/site/operasiproduksi/manajemen-rantai-pasokan
9. Rencana Pembelajaran Per Semester (RPS)

Lihat dibawah

1. Rencana Tugas
2. Penentuan Nilai Akhir Mata Kuliah
3. **PROFIL MATA KULIAH**

Identitas Mata Kuliah:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Mata Kuliah | : | Manajemen Saluran Dan Distribusi |
| Kode Mata Kuliah | : | MB3 235 |
| SKS | : | 2 |
| Jenis | : | Mata Kuliah Inti / Mata Kuliah Tambahan |
| Model Pertemuan/Jam Pelaksanaan | : | Tatap Muka = ..14. Jam Pertemuan |
| Semester/Tingkat | : | 2 / 1 |
| Pre-Requisite | : | - |

Deskripsi Mata Kuliah:

|  |
| --- |
| Mahasiswa diharapkan dapat mengerti dan menjelaskan kembali hal-hal yang mencakup pengenalan dan pengamatan dalam manajemen saluran distribusi secara umum mencakup jenis, fungsi , pemilihan, dan bagaimana mengatasi konflik, mengadakan kerja sama dan bersaing, serta hubungannya dengan industri rantai pasok dan e-commerce |

Daftar Pustaka:

1. Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2011. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa : Bob Sabran, Erlangga, Jakarta.
2. Wheelen, Thomas L. & Hunger, J. David “*Strategic Management and Business Policy”*, thirteenth edition, New York: Pearson, 2012
3. Fandi, Tjiptono. 2014. *Service, Quality & Satisfaction*. Edisi 3. Yogyakarta: Penerbit Andi.
4. [Mikael Hang Suryanto, S.E., M.M.](https://www.google.co.id/search?hl=id&tbo=p&tbm=bks&q=inauthor:%22Mikael+Hang+Suryanto,+S.E.,+M.M.%22), 2016, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi,* Gramedia Widiasarana
5. <https://bisnis.tempo.co/read/1025310/aprindo-pertumbuhan-sektor-ritel-2017-lebih-rendah-dari-2016/full&view=ok>
6. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20171127/12/713091/kinerja-ritel-modern-2017-ini-paparan-aprindo>
7. <https://ecommerceguide.com/guides/what-is-ecommerce/>
8. https://sites.google.com/site/operasiproduksi/manajemen-rantai-pasokan
9. **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pertemuan ke** | **Kemampuan akhir yang diharapkan** | **Bahan Kajian**  **(Materi Ajar)** | **Metode/Strategi Pembelajaran** | **Kriteria Penilaian (Indikator)** | **Bobot Nilai** |
| 1 | Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian Manajemen Saluran Distribusi dan manfaatnya dalam berbagaibidang kehidupan. | * Pengertian menurut beberapa Ahli 🡪 kesimpulan * Menjawab 5 W dan 1 H | Ceramah dan  tanya jawab  tentang capaian  pembelajaran | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 2 | Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian Sistem Saluran Distribusi,  Strategi Saluran Distribusi dan  Jaringan Nilai Distribusi | * Pengertian menurut beberapa Ahli 🡪 kesimpulan * Menjawab 5 W dan 1 H | Ceramah dan  tanya jawab  tentang capaian  pembelajaran | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 3 | Mahasiswa menguasai lebih dalam menjelaskan Tingkat Saluran Dist dan Tahapan eksekusi memahami kebutuhan pelanggan | * Tingkatan Saluran Distribusi dan kelebihan serta kekuranganny * Saluran Distribusi hybrida | Ceramah dan  tanya jawab  tentang capaian  pembelajaran | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 4 | Mahasiswa dapat menjelaskan peran saluran distribusi , terutama yang terkait dengan Hakikat membeli, Konsep produk dan Bukti Fisik (Physical Evidence)serta Faktor2 yg mempengaruhi Penilaian Konsumen | * Hakikat membeli * Konsep produk * Bukti Fisik * Faktor-faktor yang memepngaruhi pembelian | Ceramah dan  tanya jawab  tentang capaian  pembelajaran | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 5 | Mahasiswa dapat menjelaskan peran saluran distribusi , terutama yang terkait dengan Mengapa produsen menggunakan perantara, pengaruh pemilihan saluran pemasaran , Evolusi saluran pemasaran | * Alasan-alasan produsen menggunakan peratara * Pemilihan Saluran pemasaran * Evolusi saluran Pemsaran | Ceramah dan  tanya jawab  tentang capaian  pembelajaran | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 6 | Mahasiswa dapat menjelaskan bagaimana Keputusan Rancangan saluran dibuat, Tahapan pengamb Keputusan Rancangan saluran, Jumlah Perantara, Keputusan design Saluran Pemsar, Faktor Distribusi yg mempengaruhi Pemilihan Saluran | * Keputusan Pemilihan saluran adalah keputusan Manajemen * Perancanga Saluran Pemasaran * Faktor-faktor yang memepngaruhi pemilihan saluran pemasara | Ceramah dan  tanya jawab  tentang capaian  pembelajaran | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 7 | Review semua materi pertemuan 1 sd 6 | Daftar pertanyaan-pertanyaan diberikan seminggu sebelum pembahasan | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| Ujian Tengah Semester | | | | | |
| 8 | Mahasiswa dapat menjelaskan bagaimana Keputusan Rancangan saluran dibuat, Faktor distribusi yg mempengaruhi Pemilihan Saluran, Menganalisis Tingkat output Jasa yang diinginkan Pelanggan, dan Mengidentifikasi & Mengevaluasi Alternatif Saluran |  | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 9 | Mahasiswa dapat menjelaskan Sistem Saluran distribusi serta bagaimana mengintegrasikannya |  | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 10 | Mahasiswa dapat menjelaskan hubungan saluran distribusi dan industri ritel |  | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 11 | Mahasiswa dapat menjelaskan hubungan saluran distribusi dan industri e-commerce |  | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 12 | Mahasiswa dapat menjelaskan hubungan saluran distribusi dan industri rantai pasok |  | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 13 | Pembahasan dan presentasi pengamatan industri |  | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| 14 | Review seluruh materi Sebelum UAS | Daftar pertanyaan-pertanyaan diberikan seminggu sebelum pembahasan | Diskusi da membahas pertanyaan-pertanyaan yag sudah di berikan terdahulu | Kemampuan menyerap  perkuliahan, memahami  permasalahan, dan  keaktifan dalam diskusi  serta mengekspresikan  pendapat dan gagasan. | 10% |
| Ujian Akhir Semester | | | | | |

1. **RENCANA TUGAS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bahan Kajian | : | Bebas materi 1 sd 12 |
| Semester | : | 2 |
| SKS | : | 2 |
| Minggu ke | : | 13 |
| Tugas ke | : | 2 |

1. Tujuan Tugas

a. Review terhadap materi yang telah diajarkan di kelas.

b. Memperluas pengetahuan dan pemahaman mahasiswa dengan melakukan pengamatan di lapangan antara teori dan kondisi praktis di lapangan.

c. Meningkatkan kemampuan analisis mahasiswa.

2. Uraian Tugas

1. Objek Tugas: Tiap kelompok maksimal 5-6 orang menentukan pengamatan, yang obyek pengamatannya mengambil dari salah satu materi perkuliahan, misalnya :

1). Tingkat saluran distribusi yang dilakukan

2). Bagaimana Saluran distribusi tersebut berhubungan dengan melakukan kerja

sama, berkompetisi dll

3). Bagaimana produsen memenuhi kewajibannya

4). Bagaimana salura distribusi melakukan efisiesi transportasi

5). Logistik halal dalam praktek

6). Green Logistik dalam praktek

7). Dsb

1. Yang harus dikerjakan dengan batasan-batasan:
2. Tetukan terlebih dahulu fokus pengamatan yang akan anda lakukan
3. Cari obyek yang memungkinkan anda untuk melakukan pegamatan, misalnya distributor sembako. Lakukan pegamatan dengan fokus anda sebagaimana point 1) diatas
4. Metode/cara/acuan yang digunakan: .
5. Minta ijin kepada obyek, gunakan surat pengatar dari prodi jika diperluka
6. Siapkan catatan , terutama point-point yang mau ditanyakan, yan ini krusial terakait dengan teori. Jika berbeda dapat ditanyakan mengapa
7. Bertanya kepada obyek jangan sampai menganggu
8. Deskripsi output yang dihasilkan:
9. Berikan judul yang spesifik dengan langsung pada fokus Anda, misalnya Pelaksanaan Logistik halal pada Distributor Tiga Raksa Satria, Bandung
10. Point-point halal logistik dalam praktek
11. Point-point halal logistik dalam menurut Teori
12. Perbedaan point 2) dan 3) dan sebab-sebabnya
13. Kesimpulan
14. Siapkan laporan Anada dalam format microsof Word dan powerpoit untuk dibahas

3. Kriteria Penilaian

1. Kerapihan : 25%
2. Isi tugas/kelengkapan & kejelasan deskriptif tugas : 50%
3. Ketepatan waktu pengumpulan : 25%

4. Waktu

Waktuya 1,5 bulan sangat cukup. Dipresetasikan pada pertemuan ke -13

1. **PENENTUAN NILAI AKHIR MATA KULIAH**

|  |  |
| --- | --- |
| **Komponen Penilaian** | **Bobot (%)** |
| UTS | 35 |
| UAS | 45 |
| Tugas | 20 |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nilai Score**  **(Angka Mutu)** | **Huruf Mutu** |
| 81 - 100 | A |
| 61 - 80 | B |
| 41 - 60 | C |
| 21 - 40 | D |
| 0 -20 | E |