

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan	: SMKN 1 BONE
Mata Pelajaran	: Pengelolaan Bisnis Ritel
Kompetensi Keahlian	: Bisnis Daring dan Pemasaran
Kelas / Semester	: X/Ganjil
Tahun Pelajaran	: 2020/2021
Alokasi Waktu	: 2 JP (1 Pertemuan)

A. Kompetensi Inti

- KI 3:** Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Bisnis Daring dan Pemasaran pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
- KI 4:** Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Bisnis Daring dan Pemasaran Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah,serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung

B. Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)

Kompetensi Dasar (KD)	Indikator Pencapaian Kompetensi (IPK)	Materi Pembelajaran
3.2 Menganalisis manajemen bisnis ritel	3.2.1 Memahami struktur dasar manajemen bisnis ritel	1. Pengertian manajemen 2. Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen 3. Peran manajemen 4. Klasifikasi bisnis ritel 5. Diferensiasi bisnis ritel
	3.2.2 Menganalisa klasifikasi usaha ritel	
	3.2.3 Menggolongkan diferensiasi usaha ritel	
4.2 Melakukan manajemen bisnis ritel	4.2.1 Menerapkan fungsi manajemen bisnis ritel	
	4.2.2. Melaksanakan peran manajemen bisnis ritel	

C. Tujuan Pembelajaran

Melalui kegiatan pembelajaran dengan menggunakan model *Discovery Learning* dan pendekatan saintifik, peserta didik diharapkan dapat mendefinisikan manajemen, peserta didik mampu mendeskripsikan karakteristik Manajemen

D. Materi Pembelajaran

- mendefinisikan pengertian manajemen
- Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen

E. Metode Pembelajaran

1. Pendekatan : Scientific Learning
2. Model Pembelajaran : Discovery Learning (Pembelajaran Penemuan)
3. Metode : Ceramah, Tanya Jawab, Penugasan

F. Media, Alat dan Bahan Pembelajaran

1. Media LCD projector
2. Laptop
3. Bahan Tayang (Youtube)
4. Whiteboard
5. Spidol

G. Sumber Belajar

- a. Internet
 1. webiste
[https://malianariska26.wordpress.com/manajemen-strategi-untuk-pemasaran-ritel/#:~:text=STRATEGI%20MANAJEMEN%20RITEL%20\(RETAIL\)%3F,jangkan%20panjang%20dari%20para%20pesaingnya.](https://malianariska26.wordpress.com/manajemen-strategi-untuk-pemasaran-ritel/#:~:text=STRATEGI%20MANAJEMEN%20RITEL%20(RETAIL)%3F,jangkan%20panjang%20dari%20para%20pesaingnya.)
 2. Youtube
https://www.youtube.com/watch?v=eV9JLtlS_8
- b. Buku teks pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel yang relevan
 1. Pengelolaan bisnis ritel kelas XI, hendi susanto dkk, hup, 2018
 2. Pengelolaan bisnis ritel kelas XI, wulan widayati , putra nugraha

H. Langkah-langkah Pembelajaran

1. Pertemuan Ke-4 (2 x 45 menit)	Waktu
Kegiatan Pendahuluan Orientasi ❖ Melakukan pembukaan dengan salam pembuka dan berdoa untuk memulai pembelajaran ❖ Memeriksa kehadiran peserta didik sebagai sikap disiplin ❖ Menyiapkan fisik dan psikis peserta didik dalam mengawali kegiatan pembelajaran. Apersepsi ❖ Mengaitkan materi/<i>tema/kegiatan</i> pembelajaran yang akan dilakukan dengan pengalaman peserta didik dengan materi/<i>tema/kegiatan</i> sebelumnya, ❖ Mengingat kembali materi prasyarat dengan bertanya. ❖ Mengajukan pertanyaan yang ada keterkaitannya dengan pelajaran yang akan dilakukan. Motivasi ❖ Memberikan gambaran tentang manfaat mempelajari pelajaran yang akan dipelajari. ❖ Apabila materi/<i>tema/projek</i> ini kerjakan dengan baik dan sungguh-sungguh ini dikuasai dengan baik, maka peserta didik diharapkan dapat menjelaskan tentang: Pengertian dan fungsi manajemen ❖ Menyampaikan tujuan pembelajaran pada pertemuan yang berlangsung ❖ Mengajukan pertanyaan.	10 menit

1. Pertemuan Ke-4 (2 x 45 menit)		Waktu
Pemberian Acuan ❖ Memberitahukan materi pelajaran yang akan dibahas pada pertemuan saat itu. ❖ Memberitahukan tentang kompetensi inti, kompetensi dasar, indikator, dan KKM pada pertemuan yang berlangsung ❖ Pembagian kelompok belajar ❖ Menjelaskan mekanisme pelaksanaan pengalaman belajar sesuai dengan langkah-langkah pembelajaran.		
Kegiatan Inti		
SintakModel Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran	
Orientasi peserta didik kepada masalah	Mengamati Peserta didik diberi motivasi atau rangsangan untuk memusatkan perhatian pada topik ❖ mendefinisikan pengertian manajemen ❖ Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen dengan cara : ❖ Mengamati Peserta didik diminta untuk mengamati lembar kerja, gambar/video pemberian contoh-contoh materi/soal untuk dapat dikembangkan peserta didik, dari media interaktif, dsb yang berhubungan dengan: ❖ mendefinisikan pengertian manajemen ❖ Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Membaca (dilakukan di rumah sebelum kegiatan pembelajaran berlangsung), Peserta didik diminta membaca materi dari buku paket atau buku-buku penunjang lain, dari internet/materi yang berhubungan dengan • mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Mendengar Peserta didik diminta untuk mendengarkan pemberian materi oleh guru yang berkaitan dengan: ❖ <i>Defenisi manajemen dan fungsi manajemen</i> ❖ Menyimak, Peserta didik diminta untuk menyimak penjelasan pengantar kegiatan/materi secara garis besar/global tentang materi pelajaran mengenai : • mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen untuk melatih kesungguhan, ketelitian, mencari informasi.	
Mengorganisasikan peserta didik	Menanya Guru memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin pertanyaan yang berkaitan dengan gambar yang disajikan dan akan dijawab melalui kegiatan belajar, contohnya :	

70
menit

1. Pertemuan Ke-4 (2 x 45 menit)		Waktu
	Mengajukan pertanyaan tentang : - mendefinisikan pengertian manajemen - Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen yang tidak dipahami dari apa yang diamati atau pertanyaan untuk mendapatkan informasi tambahan tentang apa yang diamati (dimulai dari pertanyaan faktual sampai ke pertanyaan yang bersifat hipotetik) untuk mengembangkan kreativitas, rasa ingin tahu, kemampuan merumuskan pertanyaan untuk membentuk pikiran kritis yang perlu untuk hidup cerdas dan belajar sepanjang hayat. Misalnya : - mendefinisikan pengertian manajemen - Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen	
Membimbing penyelidikan individu dan kelompok	Mengumpulkan informasi Peserta didik mengumpulkan informasi yang relevan untuk menjawab pertanyaan yang telah diidentifikasi melalui kegiatan: ❖ Membaca sumber lain selain buku teks, Peserta didik dipersilahkan membuka smartphone yang sudah terkoneksi dengan internet untuk mencari informasi tentang ❖ mendefinisikan pengertian manajemen ❖ Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Mengumpulkan informasi Mengumpulkan data/informasi melalui diskusi kelompok atau kegiatan lain guna menemukan solusi masalah terkait materi pokok yaitu ❖ mendefinisikan pengertian manajemen ❖ Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Saling tukar informasi tentang : • mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen dengan ditanggapi aktif oleh peserta didik dari kelompok lainnya sehingga diperoleh sebuah pengetahuan baru yang dapat dijadikan sebagai bahan diskusi kelompok kemudian, dengan menggunakan metode ilmiah yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang disediakan dengan cermat untuk mengembangkan sikap teliti, jujur, sopan, menghargai pendapat orang lain, kemampuan berkomunikasi, menerapkan kemampuan mengumpulkan informasi melalui berbagai cara yang dipelajari, mengembangkan kebiasaan belajar dan belajar sepanjang hayat.	
Mengembangkan dan menyajikan hasil karya	Mengkomunikasikan Peserta didik berdiskusi untuk menyimpulkan ❖ Menyampaikan hasil diskusi berupa kesimpulan berdasarkan hasil analisis secara lisan, tertulis, atau	

1. Pertemuan Ke-4 (2 x 45 menit)		Waktu
	media lainnya untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, toleransi, kemampuan berpikir sistematis, mengungkapkan pendapat dengan sopan ❖ Mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara klasikal tentang : ❖ mendefinisikan pengertian manajemen ❖ Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Mengemukakan pendapat atas presentasi yang dilakukan dan ditanggapi oleh kelompok yang mempresentasikan ❖ Bertanya atas presentasi yang dilakukan dan peserta didik lain diberi kesempatan untuk menjawabnya. • mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Menjawab pertanyaan yang terdapat pada buku pegangan peserta didik atau lembar kerja yang telah disediakan. ❖ Bertanya tentang hal yang belum dipahami, atau guru melemparkan beberapa pertanyaan kepada siswa. ❖ Menyelesaikan uji kompetensi yang terdapat pada buku Menyimpulkan tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan berupa ❖ pegangan peserta didik atau pada lembar kerja yang telah disediakan secara individu untuk mengecek penguasaan siswa terhadap materi pelajaran	
Menganalisa & mengevaluasi proses pemecahan masalah	Mengasosiasikan Peserta didik menganalisa masukan, tanggapan dan koreksi dari guru terkait pembelajaran tentang: • mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ informasi yang sudah dikumpulkan dari hasil kegiatan/pertemuan sebelumnya maupun hasil dari kegiatan mengamati dan kegiatan mengumpulkan informasi yang sedang berlangsung dengan bantuan pertanyaan-pertanyaan pada lembar kerja. ❖ Peserta didik mengerjakan beberapa soal mengenai • mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen ❖ Menambah keluasan dan kedalaman sampai kepada pengolahan informasi yang bersifat mencari solusi dari berbagai sumber yang memiliki pendapat yang berbeda sampai kepada yang bertentangan untuk mengembangkan sikap jujur, teliti, disiplin, taat aturan, kerja keras, kemampuan menerapkan prosedur dan kemampuan berpikir induktif serta deduktif dalam membuktikan :	

1. Pertemuan Ke-4 (2 x 45 menit)		Waktu
	• mendefinisikan pengertian manajemen • Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen	
Kegiatan Penutup Peserta didik : • Membuat rangkuman/simpulan pelajaran.tentang point-point penting yang muncul dalam kegiatan pembelajaran yang baru dilakukan. • Melakukan refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan. Guru : • Memeriksa pekerjaan siswa yang selesai langsung diperiksa. Peserta didik yang selesai mengerjakan projek dengan benar diberi paraf serta diberi nomor urut peringkat, untuk penilaian projek. • Memberikan penghargaan kepada kelompok yang memiliki kinerja dan kerjasama yang baik • Merencanakan kegiatan tindak lanjut dalam bentuk tugas kelompok/ perseorangan (jika diperlukan). • Mengagendakan pekerjaan rumah. • Menyampaikan rencana pembelajaran pada pertemuan berikutnya		10 menit

I. Penilaian, Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

1. Teknik Penilaian

a. Penilaian Kompetensi Pengetahuan

- 1) Tes Tertulis
 - a) Pilihan ganda
 - b) Uraian/esai
- 2) Tes Lisan

b. Penilaian Kompetensi Keterampilan

- 1) Proyek, pengamatan, wawancara'
 - *Mempelajari buku teks dan sumber lain tentang materi pokok*
 - *Menyimak tayangan/demo tentang materi pokok*
 - *Menyelesaikan tugas yang berkaitan dengan pengamatan dan eksplorasi*
- 2) Portofolio / unjuk kerja
 - *Laporan tertulis individu/ kelompok*
- 3) Produk,

2. Instrumen Penilaian

- *Terlampir*

3. Pembelajaran Remedial dan Pengayaan

a. Remedial

- ❖ Remedial dapat diberikan kepada peserta didik yang belum mencapai KKM maupun kepada peserta didik yang sudah melampaui KKM. Remedial terdiri atas dua bagian : remedial karena belum mencapai KKM dan remedial karena belum mencapai Kompetensi Dasar
- ❖ Guru memberi semangat kepada peserta didik yang belum mencapai KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal). Guru akan memberikan tugas bagi peserta didik yang belum mencapai KKM (Kriterian Ketuntasan Minimal).

b. Pengayaan

- ❖ Pengayaan diberikan untuk menambah wawasan peserta didik mengenai materi pembelajaran yang dapat diberikan kepada peserta didik yang telah tuntas mencapai KKM atau mencapai Kompetensi Dasar.
- ❖ Pengayaan dapat ditagihkan atau tidak ditagihkan, sesuai kesepakatan dengan peserta didik.
- ❖ Direncanakan berdasarkan IPK atau materi pembelajaran yang membutuhkan pengembangan lebih luas

BONE, 2020

Mengetahui :
Kepala SMK

Guru Mata Pelajaran

Drs. H. AMIRUDDIN AM, MM
NIP. 19650304 199602 1 002

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

MATERI BAHAN AJAR PERTEMUAN 4

Defenisi Pengertian Manajemen

Karakteistik dan jenis Bisnis Ritel

Sumber : Buku digital Pengelolaan Bisnis Ritel

- https://www.hsbc.co.id/1/PA_esf-ca-app/content/content/indonesia/personal/offers/newsandlifestyle/files/articles/html/201906/memahami-apa-itu-bisnis-retail-dan-karakteristiknya.html
- <https://www.akseleran.co.id/blog/ritel-adalah/>

Kompetensi Dasar :

3.2 Menganalisis manajemen bisnis ritel

3.2 Melakukan manajemen bisnis ritel

Indikator :	Materi Ajar :
3.2.1 Memahami struktur dasar manajemen bisnis ritel	1. mendefinisikan pengertian manajemen 2. Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen

1. Pengertian Manajemen

Apa yang dimaksud dengan manajemen? Pengertian Manajemen adalah sebuah proses untuk mengatur sesuatu yang dilakukan oleh sekelompok orang atau organisasi untuk mencapai tujuan organisasi tersebut dengan cara bekerja sama memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

Secara etimologi kata manajemen diambil dari bahasa Perancis kuno, yaitu *menagement*, yang artinya adalah seni dalam mengatur dan melaksanakan. Manajemen dapat juga didefinisikan sebagai upaya perencanaan, pengoordinasian, pengorganisasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efisien dan efektif. Efektif dalam hal ini adalah untuk mencapai tujuan sesuai perencanaan dan efisien untuk melaksanakan pekerjaan dengan benar dan terorganisir.

Menurut T. Hani Handoko, ada tiga alasan utama mengapa manajemen diperlukan:

- a. Manajemen diperlukan agar tujuan pribadi dan organisasi dapat tercapai.
- b. Manajemen juga diperlukan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran, dan kegiatan, yang saling bertentangan dari pihak yang punya kepentingan dalam organisasi.
- c. Manajemen dibutuhkan untuk mencapai efisiensi dan efektivitas suatu kerja organisasi.
- d. Sebuah organisasi yang sedang berkembang membutuhkan manajemen dalam beberapa hal; mencakup manajemen strategi, manajemen sumber daya manusia, produksi, pemasaran, dan manajemen lainnya.

2. Pengertian Ritel

Berikut ini adalah definisi dari ritel menurut Berman dan Evans (2001:3) "*retail consists of the business activities involved in selling goods and services to consumers for their personal, family, or household use*" yang bisa diartikan bahwa ritel merupakan kegiatan bisnis yang terlibat dalam penjualan barang maupun jasa kepada konsumen untuk kebutuhan pribadi, kebutuhan keluarga, atau kebutuhan rumah tangga. Sedangkan menurut kamus, ritel adalah penjualan barang atau jasa kepada khalayak (Manser, 1995). Jadi bisnis ritel adalah kegiatan penjualan barang dan jasa antara pedagang dan konsumen di mana di dalamnya terdapat aktivitas-aktivitas yang saling mendukung dan memengaruhi.

3. Pengertian Manajemen Ritel

Setelah mengetahui definisi dari manajemen dan retail maka bisa disimpulkan bahwa manajemen retail adalah pengaturan keseluruhan faktor-faktor yang berpengaruh dalam perdagangan retail, yaitu perdagangan langsung barang dan jasa kepada konsumen. Faktor-faktor yang berpengaruh dalam bisnis retail adalah *place*, *price*, *product*, dan *promotion* yang dikenal sebagai 4P.

Fungsi Ritel

Berikut adalah beberapa fungsi dan manfaat ritel dalam siklus distribusi pemasaran:

- Memudahkan konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa yang dibutuhkan

Kehadiran ritel akan membuat konsumen lebih mudah untuk mendapatkan barang dan jasa yang diinginkan. Tanpa adanya ritel, konsumen akan kesulitan memenuhi kebutuhan mereka karena harus membelinya secara langsung pada produsen utama.

- Memberikan keuntungan bagi produsen dan grosir

Bisnis ritel tidak hanya menguntungkan konsumen dalam hal kemudahan berbelanja, tetapi juga bisa memberikan keuntungan finansial bagi produsen dan grosir. Pengecer biasanya membeli stok barang dengan jumlah yang cukup banyak dari produsen. Dana yang diterima dari pengecer selanjutnya dapat dijadikan modal bagi produsen dan diputar kembali dalam proses produksi barang.

- Berperan secara langsung dalam mempromosikan produk

Retailer yang telah membeli sejumlah produk dari produsen akan mempromosikan produk tersebut kepada konsumen melalui beragam cara promosi dan strategi iklan. Aktivitas ini tentu bisa membantu meningkatkan popularitas produk yang dikeluarkan oleh produsen.

- Menawarkan aneka jenis barang dengan harga yang beragam

Umumnya, *retailer* akan membeli stok bermacam-macam barang dari sejumlah produsen yang berbeda. Harga yang ditawarkan pun sangat beragam. Hal ini menciptakan variasi pasar yang akan berbanding lurus dengan peningkatan kepuasan konsumen.

Karakteristik Bisnis Ritel



Memahami dengan baik apa itu bisnis ritel dan tahu benar apa fungsinya tidak serta merta membuat seseorang mampu menjalankan bisnis ritel dengan baik. Jika Anda sungguh-sungguh ingin terjun dalam dunia bisnis ritel, Anda perlu memahami karakteristik bisnis ritel secara utuh. Dengan memahami secara utuh karakteristik bisnis ritel, Anda bisa memikirkan strategi yang tepat untuk memulainya.

Berikut ini beberapa karakteristik penting bisnis ritel yang wajib Anda tahu sejak sebelum memulai bisnis. Bahkan ketika bisnis sudah berjalan nantinya, Anda bisa melakukan perubahan dan penyesuaian untuk memastikan keberlangsungan bisnis Anda.

1. Bisnis ritel menjual barang dalam jumlah satuan

Dalam menjual barang, bisnis ritel melakukannya dalam jumlah satuan. Oleh karena itu, sangat penting untuk memerhatikan bagaimana mempromosikan barang untuk menarik minat pembeli. Cara mempromosikan barang pun harus bisa menjelaskan fitur dan keuntungan yang dimiliki produk yang bersangkutan entah itu secara gamblang dan panjang lebar, atau secara singkat, padat, dan jelas.

Karena menjual barang dalam jumlah satuan, bisnis ritel juga harus menyediakan stok barang untuk konsumen. Kunci penting dari menyediakan stok barang adalah bagaimana peritel bisa menyediakan barang kapan pun konsumen membutuhkannya.

2. Bisnis ritel berhadapan secara langsung dengan konsumen

Sebagai akhir dari rantai persediaan barang, maka bisnis ritel akan berhadapan dan berhubungan langsung dengan konsumen. Bisnis ritel perlu memiliki sistem dan proses pembayaran produk yang tidak ribet, cepat, dan mudah. Terjun di bisnis ritel juga berarti perlu memahami persaingan harga pasar agar bisa memberikan harga terbaik bagi konsumen dan mendapatkan profit yang maksimal. Banyak bisnis ritel yang memberikan layanan lebih dalam meraih konsumen seperti menyediakan toko offline dan online, konsultasi belanja, dan banyak hal ekstra lainnya.

3. Bisnis ritel memiliki berbagai jenis sesuai kebutuhan konsumen

Dengan karakteristik bisnis ritel yang melayani konsumen dalam jumlah masif dan tak jarang melibatkan banyak produk di dalamnya, maka secara otomatis bisnis ritel terbagi dalam beragam jenis. Berikut jenis-jenis bisnis ritel yang perlu Anda ketahui:

1. Toko serba ada

Disebut toko serba ada (grocery store) karena jenis bisnis ritel ini menyediakan banyak kategori produk yang umumnya ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari konsumen. Beberapa kategori produk yang tersedia antara lain makanan segar, makanan kalengan, snack, minuman, kosmetik, kebutuhan dapur, kebutuhan kamar mandi, serta kebutuhan rumah tangga lainnya. Contoh fisik dari toko serba ada adalah department store, supermarket, mini-market, dan lain sebagainya.

2. Toko khusus yang menjual satu jenis produk atau layanan saja

Selain toko serba ada, ada pula toko khas atau toko yang hanya menjual satu jenis produk atau layanan saja—meski kadang tidak terbatas pada satu merek produk saja. Bisnis ritel model ini biasanya memiliki rentang kategori yang sempit namun fokus. Beberapa contohnya adalah bengkel, showroom mobil, restoran, toko obat, toko mainan, toko perhiasan, toko pakaian, dan masih banyak lainnya.

3. Pengecer non-toko

Kemajuan teknologi, khususnya dalam bidang komunikasi dan internet, menghasilkan jenis bisnis ritel baru yang terus berkembang setiap harinya yaitu pengecer non-toko. Mereka yang terjun di bisnis ritel non-toko memanfaatkan email, website, aplikasi mobile, hingga telepon untuk menjual produk eceran mereka.

Jenis-Jenis Ritel

Jenis-jenis ritel dapat dibedakan berdasarkan produk yang dijual, kepemilikan, dan lokasi penjualan.

- **Jenis Ritel Berdasarkan Produk yang Dijual**

Berdasarkan produk yang dijual, ritel terbagi ke dalam tiga jenis: *product retail* yang menjual barang, *service retail* yang menawarkan jasa, serta *non-store retail* yang menggunakan media tertentu dalam memasarkan produknya.

Beberapa contoh dari *product retail* adalah toko mainan dan toko elektronik yang memasarkan barang lebih sedikit dari pusatnya. Jasa perbaikan kendaraan, perawatan taman, serta layanan supir dan pengasuh anak termasuk ke dalam *service retail*, sedangkan *non-store retail* meliputi *vending machine* serta toko-toko *online* yang tergabung dalam *e-commerce*.

- **Jenis Ritel Berdasarkan Kepemilikan**

Ada tiga jenis ritel yang dikategorikan berdasarkan sifat pemiliknya, yakni ritel mandiri, waralaba, dan kelompok usaha. Seperti namanya, ritel mandiri beroperasi secara independen tanpa bergabung dengan pihak mana pun. Warung, ruko, dan toko kelontong adalah beberapa contoh ritel yang termasuk ke dalam jenis ini.

Berbeda dengan ritel mandiri yang mengembangkan usaha sendiri, ritel waralaba (*franchise*) melibatkan pihak perusahaan pusat (*franchisor*) dan pengusaha turunan (*franchisee*) dalam memasarkan produk yang sama. Sementara itu, kelompok usaha merupakan jaringan ritel yang saling terkait dalam satu manajemen, seperti swalayan atau *department store*.

- **Jenis Ritel Berdasarkan Lokasi Penjualan**

Jenis ritel juga dapat dibedakan berdasarkan lokasi penjualan. Pengecer yang memiliki akses langsung ke jalan umum termasuk dalam jenis ritel *strip mall* atau lahan komersial. Selain itu, ada pula pusat bisnis dan pusat perbelanjaan yang terdiri dari gabungan pengusaha ritel yang memasarkan produk dan layanannya dalam kawasan atau bangunan yang sama.

Ritel adalah sistem pemasaran yang cukup populer saat ini karena memiliki pangsa pasar yang terbilang besar. Oleh karena itu, mengetahui pengertian, fungsi, dan sejumlah jenis ritel bisa dijadikan sebagai tambahan informasi bagi Anda yang berencana untuk menjadi pengecer atau mengembangkan usaha ritel sendiri.

Lampiran 2: Lembar Kerja Kelompok / diskusi (pertemuan 3)

Bisnis Ritel

Bahan Kajian:

1. Defenisi Manajemen Bisnis Ritel
2. Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen

Indikator Pembelajaran:

1. Memahami struktur dasar manajemen bisnis ritel

Kerjakan tugas berikut!

1. Buatlah kelompok yang terdiri dari 4-5 orang siswa kemudian kerjakan petunjuk dibawah ini.
2. Lakukan kegiatan penelusuran di internet Karakteristik manajemen bisnis ritel secara berkelompok.
3. Identifikasi jenis-jenis Manajemen.

No.	Jenis Dokumen Transaksi	Bagian Yang Terkait
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Lampiran 3: tugas Individu (pertemuan 1)

Bisnis ritel

Bahan Kajian:

2. Defenisi Manajemen Bisnis Ritel
2. Karakteristik dan Jenis bisnis manajemen

Indikator Pembelajaran:

2. Memahami struktur dasar manajemen bisnis ritel

Kerjakan tugas berikut!

1. Kerjakan secara mandiri!
2. Lakukan kegiatan penelusuran di internet Pengertian manajemen bisnis ritel secara individu!
3. Buatlah tentang manajemen bisnis ritel
4. Presentasikan hasil dari tugas kalian di depan kelas secara bergantian!

Lampiran 4 : Instrumen Penilaian Pengetahuan
FORMAT PENILAIAN TUGAS INDIVIDU

Mata Pelajaran :

Nama Siswa :

No Induk :

Kelas :

Setiap kriteria diberi skor 25 (4 kriteria penilaian)

Nilai skor 25 = Kurang, 50 = Cukup

75 = Baik , 100 = Sangat baik

NO	JENIS TUGAS	Kompetensi dasar yang	KRITERIA PENILAIAN	NILAI	PARAF GURU
1	Individual		Tingkat/kualifikasi <i>pemahaman</i> siswa terhadap tugas yang		
			Seberapa baik alasan-alasan yang diberikan (<i>argumentasi</i>) dalam menjelaskan persoalan yang		
			Kualifikasi hasil pengerjaan tugas: - Struktur tugas: - Tersusun dengan baik		
			Kebermaknaan informasi - Akurat		

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan}}{\text{skor maksimal}} \times 100$$

Mengetahui,
Kepala SMK Negeri 1 Bone

Bone, 2020
Guru Mata Pelajaran

Drs. H. Amiruddin.M, M.M
NIP.197401062009042001

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

Lampiran 5 : Instrumen Penilaian Keterampilan
LEMBAR PENILAIAN PRESENTASI

Judul Presentasi :

Kelas/Kelompok :

Setiap Kriteria diberi skor 20 (5 kriteria penilaian)

Nilai skor : 20 = Rendah, 40 = Cukup

60 = Sedang, 80 = Baik, 100 = Sangat Baik

No	Kriteria Penilaian	Nilai	Catatan
1	<i>Signifikansi:</i>		
2	<i>Pemahaman:</i>		
3	<i>Argumentasi:</i>		
4	<i>Responsifness:</i>		
5	<i>Kerjasama kelompok</i> - Sejauhmana kerjasama anggota kelompok dalam penyajian		
	Jumlah Skor		
	Kualifikasi Penilaian		

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan}}{\text{skor maksimal}} \times 100$$

Mengetahui,

Kepala SMKN 1 BONE

Bone, 202

Guru Mata Pelajaran

Drs.H. Amiruddin, M, M.M

NIP. 196503041996021002

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

Lampiran 6 : Instrumen Pengamatan Sikap kegiatan Diskusi
INSTRUMEN PENGAMATAN SIKAP KEGIATAN DISKUSI

Satuan pendidikan : SMK Negeri 1 Bone

Tahun pelajaran : 2020/2021

Kelas/Semester : XI / Semester I

Mata Pelajaran : Pengelolaan bisnis Ritel

No	Nama	Aspek yang dinilai			Keterangan
		Tanggungjawab	Kerjasama	Proaktif	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Keterangan: Kurang, Cukup, Baik, Sangat baik

Mengetahui,
Kepala SMKN 1 BONE

Bone, 2020
Guru Mata Pelajaran

Drs.H. Amiruddin, M.M

MUHAMMAD KHAIDIR ADAM

NIP. 196503041996021002

RUBRIK PENGAMATAN SIKAP KEGIATAN DISKUSI

No.	Penilaian	Indikator
1	Tanggungjawab	1. Kemampuan menyelesaikan tugas tepat waktu 2. Kemampuan menyelesaikan tugas sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan
2	Kerjasama	1. Terlibat aktif dalam kerja kelompok 2. Bersedia membantu orang lain dalam satu kelompok yang mengalami kesulitan 3. Tidak mendahulukan kepentingan pribadi
3	Proaktif	1. Berinisiatif dalam bertindak 2. Mampu menggunakan kesempatan 3. Memiliki prinsip dalam bertindak 4. Bertindak dengan penuh tanggung jawab