FORMULIR EVALUASI DIRI CALON MAHASISWA REKOGNISI PEMBELAJARAN LAMPAU (RPL) (FORM 3)	NOMOR REVISI : 0 TANGGAL REVISI : 28 NOVEMBER 2024 KODE DOKUMEN : FM-RHJ-002-023

FORMULIR EVALUASI DIRI PROGRAM MANAJEMEN RETAIL

Nama Calon : _____
Tempat/Tgl lahir : _____

Alamat : _____
Nomor Telepon/HP : _____
Alamat E Mail : _____

Pengantar

Tujuan pengisian Formulir Evaluasi Diri ini adalah agar calon dapat secara mandiri menilai tingkat profisiensi dari setiap kriteria unjuk kerja capaian pembelajaran mata kuliah atau modul pembelajaran dan menyampaikan bukti yang diperlukan untuk mendukung klaim tingkat profesiensinya.
Isilah setiap kriteria unjuk kerja atau capaian pembelajaran pada halaman-halaman berikut sesuai dengan tingkat profisiensi yang saudara miliki. Saudara harus jujur dalam melakukan penilaian ini.
Catatan: Jika saudara merasa yakin dengan kemampuan yang saudara miliki atas pencapaian profisiensi setiap kriteria unjuk kerja atau capaian pembelajaran yang dideskripsikan pada halaman berikut, dimohon saudara dapat melampirkan bukti yang valid, otentik, terkini, dan mencukupi untuk mendukung klaim saudara atas pencapaian profisiensi yang baik, dan/atau sangat baik tersebut.

Identifikasi tingkat profisiensi pencapaian saudara dalam kriteria unjuk kerja atau capaian pembelajaran dengan menggunakan jawaban berikut ini:

Profisiensi/ kemampuan	Uraian
Sangat baik	1. Saya melakukan tugas ini dengan sangat baik, atau 2. Saya menguasai bahan kajian ini dengan sangat baik, atau 3. Saya memiliki keterampilan ini, selalu digunakan dalam pekerjaan dengan tepat tanpa ada kesalahan
Baik	1. Saya melakukan tugas ini dengan baik, atau 2. Saya menguasai bahan kajian ini dengan baik, atau 3. Saya memiliki keterampilan ini, dan kadang-kadang digunakan dalam pekerjaan
Tidak pernah	1. Saya tidak pernah melakukan tugas ini, atau 2. Saya tidak menguasai bahan kajian ini, atau 3. Saya tidak memiliki keterampilan ini

Bukti yang dapat digunakan untuk mendukung klaim saudara atas pencapaian profisiensi yang baik dan atau sangat baik tersebut antara lain:

1. Ijazah dan/atau Transkrip Nilai dari Mata Kuliah yang pernah ditempuh di jenjang Pendidikan Tinggi sebelumnya (khusus untuk transfer sks);
2. Daftar Riwayat pekerjaan dengan rincian tugas yang dilakukan;
3. Sertifikat Kompetensi;
4. Sertifikat pengoperasian/lisensi yang dimiliki (misalnya, operator forklift, crane, dsb.);
5. Foto pekerjaan yang pernah dilakukan;
6. Buku harian;
7. Lembar tugas / lembar kerja ketika bekerja di perusahaan;
8. Dokumen analisis/perancangan (parsial atau lengkap) ketika bekerja di perusahaan;
9. Logbook;
10. Catatan pelatihan di lokasi tempat kerja;
11. Keanggotaan asosiasi profesi yang relevan;
12. Referensi / surat keterangan/ laporan verifikasi pihak ketiga dari pemberi kerja/ supervisor;
13. Penghargaan dari industri; dan
14. Penilaian kinerja dari perusahaan

Bukti untuk mendukung klaim calon atas pernyataan kriteria capaian pembelajaran mata kuliah atau modul pembelajaran yang dilampirkan calon pada saat mengajukan lamaran akan diverifikasi dan divalidasi oleh Asesor sesuai prinsip bukti, yaitu, sahih (V), otentik (A), terkini (T) dan cukup (M), yaitu:

1. ***Sahih (Valid)***: ada hubungan yang jelas antara persyaratan bukti dari unit kompetensi/mata kuliah yang akan dinilai dengan bukti yang menjadi dasar penilaian;
2. *Otentik/Asli: dapat dibuktikan bahwa buktinya adalah karya calon sendiri.*
3. *Terkini: bukti menunjukkan pengetahuan dan keterampilan kandidat saat ini;*
4. *Cukup/Memadai: kriteria mengacu kepada kriteria unjuk kerja dan panduan bukti: mendemonstrasikan kompetensi selama periode waktu ter*tentu; mengacu kepada semua dimensi kompetensi; dan mendemonstrasikan kompetensi dalam konteks yang berbeda;

FORM EVALUASI DIRI

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: UR20 - Character Building : Bahasa Indonesia

Mata kuliah Bahasa Indonesia bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan berbahasa yang baik dan benar sesuai dengan kaidah Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia (PUEBI) dalam konteks akademik dan profesional. Mahasiswa akan mempelajari sejarah, perkembangan, serta ragam bahasa Indonesia, termasuk penerapannya dalam komunikasi bisnis dan penulisan ilmiah. Selain itu, mata kuliah ini juga menekankan pentingnya penggunaan kalimat efektif, etika dalam karya ilmiah, serta teknik editing dan penyuntingan tulisan akademik dan bisnis. Mahasiswa akan dilatih untuk menyusun karya tulis ilmiah dengan sistematika yang benar serta menerapkan strategi penulisan artikel ilmiah yang siap dipublikasikan secara nasional maupun internasional. Dengan mengikuti mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan mampu berkomunikasi secara profesional, berpikir kritis, dan menyusun karya akademik yang berkualitas sesuai dengan standar bahasa Indonesia.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami dan menerapkan bahasa Indonesia yang baik dan benar dalam komunikasi akademik dan profesional sesuai dengan norma kebahasaan dan etika komunikasi									
2. Menganalisis dan menyusun teks akademik serta karya ilmiah dengan kaidah kebahasaan yang sesuai untuk mendukung pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi kewirausahaan.									
3. Meningkatkan keterampilan berpikir kritis, kreatif, dan inovatif dalam menulis dan berbicara guna mendukung kemampuan pemecahan masalah di bidang kewirausahaan.									

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
4. Mengembangkan kemampuan menulis ilmiah, proposal bisnis, dan laporan profesional yang dapat dipublikasikan di tingkat lokal, nasional, maupun internasional.									
5. Menggunakan bahasa Indonesia secara efektif dalam komunikasi lisan dan tulisan untuk mendukung kepemimpinan, kolaborasi, dan interaksi sosial dalam dunia bisnis dan kewirausahaan.									
6. Mengintegrasikan literasi digital dan teknologi dalam penyusunan dan penyebaran karya ilmiah serta komunikasi profesional untuk mendukung pembelajaran sepanjang hayat.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: UR103– Character Building: Pancasila

Mata kuliah ini membahas konsep dasar Pancasila sebagai ideologi dan dasar negara, serta pendidikan kewarganegaraan yang menanamkan nilai moral, etika, dan nasionalisme. Mahasiswa akan memahami sejarah, filsafat, serta implementasi Pancasila dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Selain itu, mata kuliah ini mengkaji hak dan kewajiban warga negara, demokrasi, konstitusi, hukum, hak asasi manusia (HAM), ketahanan nasional, wawasan nusantara, geopolitik, serta geostrategi Indonesia. Melalui pembelajaran ini, mahasiswa diharapkan mampu berpikir kritis, analitis, serta memiliki kesadaran kebangsaan dan kepedulian sosial yang tinggi dalam kehidupan bermasyarakat.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mampu menjelaskan makna ketakwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa dan manifestasi sikap religius dalam kehidupan bermasyarakat dan berbangsa									
2. Menjelaskan konsep Pancasila sebagai dasar negara dan ideologi nasional dalam membangun karakter kewirausahaan yang berlandaskan kebhinekaan dan toleransi.									
3. Menerapkan nilai-nilai Pancasila dalam pengambilan keputusan strategis yang logis, kritis, dan sistematis dalam bidang kewirausahaan.									
4. Mengembangkan jiwa kepemimpinan yang kreatif, inovatif, serta berani mengambil risiko berdasarkan prinsip kepemimpinan Pancasila dalam dunia usaha.									
5. Mengevaluasi dampak sosial dan ekonomi dari penerapan nilai-nilai Pancasila dalam bisnis serta menentukan solusi strategis kewirausahaan berbasis etika dan tanggung jawab sosial.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR110 - Koperasi

Koperasi adalah mata kuliah yang membahas prinsip, nilai, dan praktik koperasi sebagai badan usaha berbasis keanggotaan. Mahasiswa akan memahami peran koperasi dalam perekonomian, tata kelola organisasi koperasi, serta penerapan manajemen dan keuangan koperasi dalam konteks bisnis retail yang berkelanjutan.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Menjelaskan konsep dasar koperasi, nilai-nilai, prinsip, dan peran koperasi dalam perekonomian nasional dan bisnis retail									
2. Menganalisis perbedaan koperasi dengan badan usaha lainnya, serta keunggulan koperasi sebagai wadah penguatan ekonomi kerakyatan di sektor retail.									
3. Menjelaskan struktur organisasi, mekanisme rapat anggota, dan sistem pengambilan keputusan dalam koperasi retail									
4. Menganalisis laporan keuangan koperasi dan mengevaluasi kinerja koperasi retail berdasarkan prinsip efisiensi dan profitabilitas									
5. Merancang model bisnis koperasi retail yang inovatif dan berkelanjutan, termasuk strategi pemasaran, pelayanan pelanggan, dan pemberdayaan anggota									
6. Mengevaluasi peran koperasi digital dan potensi transformasi koperasi konvensional ke arah koperasi modern berbasis teknologi informasi									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE101 – Pengantar Manajemen

Mata kuliah ini memberikan pemahaman dasar mengenai konsep, prinsip, dan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dalam konteks organisasi bisnis, khususnya di bidang retail. Mahasiswa akan mempelajari peran manajer, proses pengambilan keputusan, serta penerapan manajemen dalam berbagai fungsi seperti pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Selain itu, mata kuliah ini juga menanamkan nilai-nilai etika, tanggung jawab, dan profesionalisme dalam praktik manajerial. Pembelajaran diarahkan agar mahasiswa mampu berpikir logis dan sistematis dalam menyelesaikan masalah manajerial serta mampu bekerja secara individu maupun tim dengan sikap profesional.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/ Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan fungsi-fungsi dasar manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian) dalam konteks organisasi bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi peran dan tanggung jawab manajer serta pentingnya kepemimpinan dan etika dalam pengelolaan organisasi.									
3. Mahasiswa mampu menganalisis proses pengambilan keputusan manajerial secara logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam menghadapi tantangan bisnis retail.									
4. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional dan tanggung jawab dalam menyelesaikan tugas individu maupun kelompok.									
5. Mahasiswa mampu menjelaskan keterkaitan antara fungsi manajemen dengan aspek pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia dalam operasional bisnis retail.									
6. Mahasiswa mampu menumbuhkan sikap etis dan menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam praktik manajerial.s.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: UR105 – Pengantar Teknologi Informasi

Mata kuliah ini membahas konsep dasar teknologi informasi dan perannya dalam mendukung operasional bisnis, khususnya dalam konteks retail modern. Mahasiswa akan mempelajari komponen utama sistem informasi seperti *Point of Sales* (POS), *Electronic Data Interchange* (EDI), dan *Electronic Fund Transfer* (EFT), serta bagaimana teknologi informasi dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas fungsi manajemen, pemasaran, keuangan, logistik, dan sumber daya manusia dalam bisnis retail. Selain itu, mata kuliah ini juga mengajarkan penggunaan perangkat lunak dasar untuk komunikasi bisnis dan mendorong mahasiswa agar mampu belajar secara mandiri mengikuti perkembangan teknologi informasi terkini yang relevan dengan industri retail.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar teknologi informasi dan perannya dalam mendukung operasional bisnis retail modern									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi komponen utama sistem informasi retail seperti POS (Point of Sales), EDI (Electronic Data Interchange), dan EFT (Electronic Fund Transfer).									
3. Mahasiswa mampu menganalisis penerapan teknologi informasi dalam berbagai fungsi bisnis retail (manajemen, pemasaran, keuangan, logistik, dan SDM)									
4. Mahasiswa mampu menggunakan perangkat lunak dasar (office, email, cloud, presentasi digital) untuk komunikasi dan dokumentasi kegiatan bisnis retail secara efektif.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap proaktif dan mandiri dalam mempelajari perkembangan teknologi informasi terbaru dalam industri retail.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR101–Pengenalan Retail

Mata kuliah ini memberikan pemahaman dasar tentang konsep dan praktik bisnis retail sebagai salah satu sektor penting dalam perekonomian modern. Mahasiswa akan mempelajari definisi, karakteristik, dan format toko ritel, serta perkembangan industri retail dalam konteks global dan nasional. Selain itu, mata kuliah ini juga membahas peran teknologi informasi dalam operasional toko modern, konsep pelayanan pelanggan, dan prinsip-prinsip manajemen dasar yang diterapkan dalam retail, seperti pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Melalui studi kasus sederhana dan diskusi interaktif, mahasiswa dilatih untuk berpikir logis, kritis, dan sistematis serta mampu mengembangkan kemampuan komunikasi dan sikap profesional dalam konteks retail modern.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar bisnis retail, termasuk definisi, karakteristik, dan jenis-jenis format toko ritel.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi fungsi utama dalam bisnis retail, seperti manajemen persediaan, pemasaran, dan pelayanan pelanggan.									
3. Mahasiswa mampu menggambarkan peran teknologi informasi (seperti POS, EDI, EFT) dalam operasional toko ritel modern.									
4. Mahasiswa mampu mengkomunikasikan secara lisan dan tulisan konsep dasar retail dan dinamika industri retail modern.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap mandiri dan bertanggung jawab dalam menyelesaikan tugas-tugas pengenalan retail secara sistematis dan berkualitas.									
6. Mahasiswa mampu menganalisis kasus sederhana dalam bisnis retail dengan pendekatan logis, kritis, dan sistematis									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE105 - Pengetahuan Bisnis

Mata kuliah Pengetahuan Bisnis memberikan pemahaman dasar tentang konsep, fungsi, dan lingkungan bisnis dalam konteks ekonomi modern, khususnya pada sektor retail. Mahasiswa akan mempelajari berbagai bentuk kepemilikan usaha, peran etika dan tanggung jawab sosial dalam bisnis, serta fungsi utama dalam manajemen, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Selain itu, mata kuliah ini juga membahas prinsip-prinsip komunikasi bisnis, inovasi, dan keberlanjutan usaha..

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/ Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar bisnis dan peranannya dalam perekonomian, khususnya dalam konteks retail modern.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi fungsi-fungsi utama dalam manajemen, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia dalam bisnis retail.									
3. Mahasiswa mampu menganalisis bentuk-bentuk kepemilikan bisnis dan tanggung jawab sosial serta etika dalam berbisnis.									
4. Mahasiswa mampu menerapkan pemikiran kritis dan sistematis dalam mengevaluasi lingkungan bisnis dan mengambil keputusan awal dalam pengembangan usaha.									
5. Mahasiswa mampu menjelaskan pentingnya komunikasi dan kerja profesional dalam dunia bisnis.									
6. Mahasiswa mampu mengembangkan ide bisnis sederhana dengan mempertimbangkan aspek inovasi dan keberlanjutan.									
7. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap mandiri dan semangat belajar berkelanjutan dalam memahami dinamika dunia bisnis.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE107 - Teori Ekonomi Mikro

Mata kuliah ini membahas prinsip-prinsip dasar ekonomi mikro yang menjadi landasan dalam pengambilan keputusan ekonomi, khususnya dalam konteks bisnis dan manajemen retail. Topik yang dipelajari meliputi konsep kelangkaan dan biaya peluang, mekanisme pasar (permintaan dan penawaran), elastisitas harga, perilaku konsumen, teori produksi dan biaya, serta berbagai struktur pasar seperti persaingan sempurna, monopoli, dan oligopoli. Selain itu, mahasiswa juga akan mempelajari peran kebijakan pemerintah terhadap pasar dan dampaknya terhadap efisiensi dan kesejahteraan. Melalui mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan mampu berpikir logis, kritis, dan sistematis dalam menganalisis fenomena ekonomi serta menerapkannya pada pengambilan keputusan bisnis retail yang efektif dan berkelanjutan.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar ekonomi mikro, termasuk prinsip kelangkaan, biaya peluang, dan mekanisme pasar									
2. Mahasiswa mampu menganalisis interaksi antara permintaan dan penawaran serta menentukan keseimbangan pasar									
3. Mahasiswa mampu menerapkan konsep elastisitas, teori perilaku konsumen, dan teori produksi untuk memahami keputusan ekonomi dalam bisnis retail.									
4. Mahasiswa mampu membedakan berbagai struktur pasar dan dampaknya terhadap harga, output, serta strategi perusahaan retail.									
5. Mahasiswa mampu mengevaluasi dampak kebijakan pemerintah seperti subsidi, pajak, dan regulasi terhadap efisiensi pasar dan kesejahteraan konsumen.									
6. Mahasiswa mampu menggunakan pendekatan logis dan sistematis dalam menganalisis masalah ekonomi mikro yang relevan dengan operasional retail.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: UR102 - Character Building : Bahasa Inggris I

Mata kuliah ini mengajarkan kemampuan dasar berbahasa Inggris untuk komunikasi lisan dan tulisan dalam konteks bisnis retail. Materi meliputi kosakata, ungkapan sehari-hari, penyusunan teks sederhana seperti email dan memo, serta keterampilan berbicara dan mendengarkan. Mahasiswa juga dibekali sikap profesional dan kemampuan belajar mandiri agar dapat menggunakan bahasa Inggris secara efektif dalam dunia retail modern.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami dan menggunakan kosakata dasar serta ungkapan yang umum digunakan dalam komunikasi lisan dan tulisan di bidang retail modern.									
2. Mampu berkomunikasi secara lisan dengan lancar dan jelas dalam situasi sehari-hari dan konteks bisnis retail sederhana.									
3. Mampu menyusun teks tertulis sederhana seperti email, memo, dan laporan singkat dalam bahasa Inggris yang sesuai dengan konteks retail modern.									
4. Menunjukkan sikap profesional dan etis dalam menggunakan bahasa Inggris dalam komunikasi akademik dan profesional.									
5. Mengembangkan kemampuan belajar mandiri bahasa Inggris melalui penggunaan berbagai sumber belajar dan teknologi informasi.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: UR104 - Character Building : Kewarganegaraan

Mata kuliah ini membentuk karakter religius, etis, dan bertanggung jawab melalui pemahaman nilai-nilai Pancasila, UUD 1945, dan prinsip kebangsaan. Mahasiswa diarahkan menjadi warga negara yang aktif, menjunjung tinggi kemanusiaan dan etika, serta bersikap profesional dalam kehidupan sosial dan dunia kerja.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mampu menjelaskan makna ketakwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa dan manifestasi sikap religius dalam kehidupan bermasyarakat dan berbangsa									
2. Mampu mengidentifikasi dan menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan etika yang berlaku dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara.									
3. Mampu menunjukkan sikap profesional, bertanggung jawab, dan beretika dalam interaksi akademik maupun sosial sebagai warga negara yang baik.									
4. Mampu menerapkan nilai-nilai Pancasila dan norma-norma kebangsaan dalam menyelesaikan masalah sosial dan etika di lingkungan kerja dan masyarakat.									
5. Mampu mengkomunikasikan sikap religius, etika, dan nilai kemanusiaan secara efektif dalam kehidupan berorganisasi dan berprofesi.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE214 - Kepemimpinan

Mata kuliah ini membahas konsep, teori, dan praktik kepemimpinan yang relevan dalam konteks organisasi dan bisnis retail. Mahasiswa akan mempelajari berbagai gaya kepemimpinan, karakteristik pemimpin efektif, serta pentingnya etika, tanggung jawab, dan komunikasi dalam proses kepemimpinan. Melalui studi kasus, diskusi, dan simulasi, mahasiswa dilatih untuk mengambil keputusan secara logis dan strategis, menunjukkan sikap profesional, serta mengembangkan kemampuan kepemimpinan yang adaptif dan berorientasi pada pembelajaran berkelanjutan.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar kepemimpinan, gaya kepemimpinan, dan peran pemimpin dalam organisasi retail secara etis dan bertanggung jawab									
2. Mahasiswa mampu menganalisis situasi dan membuat keputusan strategis secara logis, kritis, dan sistematis dalam menghadapi permasalahan di lingkungan kerja retail.									
3. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional dan tanggung jawab dalam menjalankan tugas individu maupun tim dalam simulasi atau studi kasus kepemimpinan.									
4. Mahasiswa mampu berkomunikasi secara efektif dan persuasif dalam menyampaikan visi, misi, dan arahan sebagai seorang pemimpin.									
5. Mahasiswa mampu merancang strategi pengembangan diri sebagai calon pemimpin yang adaptif, berintegritas, dan berorientasi pada pembelajaran sepanjang hayat.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE112 - Manajemen Pemasaran

Mata kuliah ini membahas konsep dasar, strategi, dan penerapan manajemen pemasaran dalam konteks bisnis retail modern. Mahasiswa akan mempelajari segmentasi pasar, perilaku konsumen, bauran pemasaran (marketing mix), serta strategi pemasaran digital dan konvensional. Fokus utama mata kuliah ini adalah membekali mahasiswa dengan kemampuan analitis dan komunikatif dalam merancang, mengimplementasikan, dan mengevaluasi strategi pemasaran yang efektif, relevan dengan tren industri, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar manajemen dan strategi pemasaran dalam konteks bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis karakteristik konsumen, segmentasi pasar, dan perilaku pelanggan sebagai dasar pengambilan keputusan pemasaran.									
3. Mahasiswa mampu merancang bauran pemasaran (4P/7P) yang relevan dengan target pasar dan jenis retail yang dijalankan.									
4. Mahasiswa mampu merancang bauran pemasaran (4P/7P) yang relevan dengan target pasar dan jenis retail yang dijalankan.									
5. Mahasiswa mampu mengkomunikasikan ide dan strategi pemasaran secara lisan maupun tulisan dengan cara yang profesional dan meyakinkan									
6. Mahasiswa mampu menerapkan pemikiran kritis dan sistematis dalam mengevaluasi efektivitas kampanye pemasaran retail.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR102 - Manajemen Retail

Mata kuliah ini membahas prinsip-prinsip dasar manajemen dalam konteks bisnis retail, termasuk pengelolaan operasional toko, strategi pemasaran retail, analisis lokasi dan perilaku konsumen, logistik dan rantai pasok, serta pemanfaatan teknologi informasi seperti POS dan EDI. Mahasiswa juga akan mempelajari regulasi perdagangan modern dan perlindungan konsumen, serta dituntut untuk mampu berpikir kritis dan profesional dalam pengambilan keputusan bisnis retail..

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar manajemen retail, termasuk jenis-jenis format toko, struktur organisasi toko, dan karakteristik bisnis retail..									
2. Mahasiswa mampu menganalisis operasional toko ritel modern berdasarkan standar industri dan pemanfaatan teknologi informasi seperti POS, EDI, dan EFT.									
3. Mahasiswa mampu merancang strategi pemasaran retail (konvensional dan digital) sesuai dengan karakteristik target pasar dan perilaku konsumen									
4. Mahasiswa mampu melakukan analisis lokasi, perilaku konsumen, dan pesaing untuk merumuskan strategi pengembangan toko retail.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional, bertanggung jawab, serta mampu berkomunikasi secara efektif dalam mengelola kegiatan retail.									
6. Mahasiswa mampu menerapkan prinsip logistik dan rantai pasok dalam operasional manajemen toko ritel.									
7. Mahasiswa mampu mengidentifikasi regulasi perdagangan modern dan kebijakan perlindungan konsumen yang relevan dengan operasional retail.									
8. Mahasiswa mampu menerapkan pemikiran kritis dan sistematis dalam pengambilan keputusan manajerial pada bisnis retail.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE109 - Matematika Ekonomi

Mata kuliah ini membahas penerapan konsep dan metode matematika dalam analisis permasalahan ekonomi dan bisnis retail. Fokus utamanya adalah pada pemodelan fungsi ekonomi, analisis optimasi, serta pengambilan keputusan yang logis dan sistematis. Mahasiswa akan dilatih untuk membangun model matematika dari fenomena bisnis, menganalisis data kuantitatif, serta menyelesaikan persoalan ekonomi menggunakan pendekatan matematis yang aplikatif.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menerapkan konsep matematika dasar (fungsi, persamaan, sistem persamaan, dan pertidaksamaan) dalam konteks ekonomi dan bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu membangun model matematika dari permasalahan ekonomi dan bisnis retail serta menyelesaikannya dengan pendekatan logis dan sistematis.									
3. Mahasiswa mampu menganalisis titik impas, permintaan-penawaran, elastisitas, dan fungsi biaya serta keuntungan untuk mendukung pengambilan keputusan usaha retail.									
4. Mahasiswa mampu menyelesaikan permasalahan ekonomi menggunakan metode turunan dan integral sederhana untuk menganalisis perubahan dan optimasi dalam bisnis retail.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan kemandirian dan ketelitian dalam menyusun laporan perhitungan dan analisis ekonomi secara terukur.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE116 - Pengantar Akuntansi 1

Mata kuliah ini membahas konsep dasar akuntansi, siklus akuntansi, dan penyusunan laporan keuangan sederhana sebagai dasar pengambilan keputusan dalam bisnis retail. Mahasiswa dilatih berpikir logis dan sistematis serta mengembangkan sikap teliti dan bertanggung jawab dalam pencatatan keuangan

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar akuntansi, siklus akuntansi, dan prinsip-prinsip pencatatan transaksi dalam konteks bisnis retail..									
2. Mahasiswa mampu menyusun laporan keuangan sederhana (neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal) sesuai standar akuntansi yang berlaku.									
3. Mahasiswa mampu menganalisis data transaksi secara logis, kritis, dan sistematis untuk pengambilan keputusan usaha retail yang tepat.									
4. Mahasiswa mampu mengkomunikasikan informasi keuangan secara efektif dalam bentuk laporan tertulis dan presentasi lisan.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap tanggung jawab, ketelitian, dan integritas dalam proses pencatatan dan penyusunan laporan keuangan.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE108 - Teori Ekonomi Makro

Mata kuliah Teori Ekonomi Makro membahas konsep-konsep dasar ekonomi makro yang mencakup pengukuran kinerja ekonomi seperti produk domestik bruto (PDB), inflasi, dan pengangguran. Mahasiswa akan mempelajari peran kebijakan fiskal dan moneter dalam mengelola perekonomian nasional serta dampaknya terhadap dunia bisnis, khususnya bisnis retail. Mata kuliah ini mengajarkan kemampuan analisis kritis terhadap perubahan kondisi ekonomi makro dan bagaimana pengaruhnya terhadap strategi bisnis dan pengambilan keputusan manajerial. Selain itu, mahasiswa juga memahami peran pemerintah dalam regulasi perdagangan dan perlindungan konsumen dalam konteks perekonomian makro.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar teori ekonomi makro, termasuk pengukuran ekonomi makro seperti PDB, inflasi, dan pengangguran.									
2. Mampu menganalisis pengaruh kebijakan fiskal dan moneter terhadap perekonomian nasional dan bisnis retail.									
3. Mampu menerapkan pemikiran kritis dan logis dalam mengevaluasi dampak perubahan kondisi makroekonomi terhadap strategi bisnis retail.									
4. Memahami peran pemerintah dalam perekonomian makro, termasuk regulasi perdagangan dan perlindungan konsumen.									
5. Mampu menghubungkan teori ekonomi makro dengan kondisi nyata dalam operasional bisnis retail dan pengambilan keputusan manajerial.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: UR203 - Character Building : Bahasa Inggris II

Mata kuliah ini dirancang untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi secara lisan dan tulisan dalam Bahasa Inggris, khususnya dalam konteks bisnis dan industri retail modern. Mahasiswa akan dilatih untuk menyusun dokumen bisnis sederhana, melakukan presentasi profesional, serta memahami istilah dan struktur komunikasi yang digunakan dalam kegiatan pemasaran dan operasional retail. Pembelajaran juga mendorong kemandirian dalam mengembangkan kemampuan bahasa melalui sumber belajar digital dan konteks global.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu berkomunikasi secara efektif dalam Bahasa Inggris secara lisan dan tulisan dalam konteks retail modern.									
2. Mahasiswa mampu menyusun dokumen bisnis sederhana seperti email, laporan, dan proposal singkat dalam Bahasa Inggris yang sesuai dengan etika komunikasi profesional.									
3. Mahasiswa mampu mempresentasikan ide atau produk retail secara lisan menggunakan Bahasa Inggris dengan struktur yang sistematis dan menarik.									
4. Mahasiswa mampu menggunakan Bahasa Inggris untuk memahami dan menyampaikan informasi terkait strategi pemasaran retail secara digital dan konvensional.									
5. Mahasiswa mampu mengelola pembelajaran Bahasa Inggris secara mandiri dengan memanfaatkan sumber belajar digital dan materi otentik dari industri retail global.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR204 - Komunikasi Pemasaran

Mata kuliah ini membahas strategi komunikasi dalam pemasaran retail, termasuk penyusunan pesan, pemilihan media, analisis perilaku konsumen, dan perencanaan komunikasi pemasaran terpadu (IMC) secara etis dan profesional.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar komunikasi pemasaran dan peranannya dalam strategi bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi berbagai media komunikasi pemasaran (ATL, BTL, TTL) dan memilih media yang sesuai dengan target konsumen.									
3. Mahasiswa mampu menyusun pesan pemasaran yang persuasif, etis, dan sesuai dengan nilai kemanusiaan.									
4. Mahasiswa mampu menganalisis perilaku konsumen sebagai dasar dalam perancangan strategi komunikasi pemasaran.									
5. Mahasiswa mampu membuat perencanaan komunikasi pemasaran terpadu (IMC) untuk produk retail konvensional maupun digital.									
6. Mahasiswa mampu mempresentasikan rencana komunikasi pemasaran secara lisan dan tulisan secara profesional.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE215 - Manajemen SDM

Mata kuliah ini membahas konsep, fungsi, dan praktik manajemen sumber daya manusia dalam konteks bisnis retail. Mahasiswa akan mempelajari proses rekrutmen, seleksi, pelatihan, pengembangan, penilaian kinerja, serta kompensasi dan hubungan kerja yang beretika. Fokus utama diberikan pada pengelolaan SDM yang profesional, komunikatif, berkelanjutan, serta sesuai dengan regulasi ketenagakerjaan dan kebutuhan industri retail modern.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar manajemen sumber daya manusia dalam konteks bisnis retail secara sistematis dan terstruktur.									
2. Mahasiswa mampu menjelaskan pentingnya nilai-nilai kemanusiaan dan etika dalam pengelolaan sumber daya manusia.									
3. Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menganalisis kebutuhan tenaga kerja serta menyusun strategi rekrutmen dan seleksi yang efektif.									
4. Mahasiswa mampu menyusun strategi pelatihan dan pengembangan karyawan untuk mendukung pembelajaran berkelanjutan di tempat kerja									
5. Mahasiswa mampu menjelaskan peran komunikasi yang efektif dalam membangun hubungan kerja yang harmonis di lingkungan ritel modern									
6. Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan kinerja dan kompensasi berbasis kinerja yang adil dan terukur.									
7. Mahasiswa mampu memahami dan menganalisis regulasi ketenagakerjaan serta kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan perlindungan tenaga kerja di sektor retail.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE206 - Manajemen Strategi

Mata kuliah ini membahas konsep, proses, dan praktik manajemen strategi dalam konteks bisnis retail. Mahasiswa akan mempelajari analisis lingkungan internal dan eksternal, perumusan, implementasi, serta evaluasi strategi bisnis yang berorientasi pada inovasi, keberlanjutan, dan keunggulan bersaing. Selain itu, mata kuliah ini menekankan pentingnya etika, profesionalisme, dan kepatuhan terhadap regulasi dalam pengambilan keputusan strategis.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar manajemen strategi dan proses perumusannya dalam konteks bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis faktor eksternal (peluang dan ancaman) serta faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang mempengaruhi strategi bisnis retail.									
3. Mahasiswa mampu merancang alternatif strategi bisnis ritel berbasis inovasi, keberlanjutan, dan keunggulan bersaing.									
4. Mahasiswa mampu menyusun rencana implementasi strategi yang mencakup aspek pemasaran, SDM, keuangan, dan operasional retail.									
5. Mahasiswa mampu mengevaluasi strategi bisnis retail menggunakan alat analisis strategis dan indikator kinerja.									
6. Mahasiswa mampu menjelaskan pentingnya etika, profesionalisme, dan kepatuhan terhadap regulasi dalam penyusunan dan pelaksanaan strategi bisnis retail.									
7. Mahasiswa mampu menunjukkan kemandirian dan komitmen dalam pembelajaran berkelanjutan terkait strategi bisnis.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR302 - Perilaku Konsumen

Mata kuliah ini membahas konsep, teori, dan aplikasi perilaku konsumen dalam konteks bisnis retail modern. Fokus utama diberikan pada pemahaman faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, analisis perilaku konsumen berdasarkan data dan tren pasar, serta penerapan strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik konsumen. Mahasiswa juga dibekali dengan keterampilan komunikasi dan pemahaman terhadap prinsip pelayanan pelanggan guna meningkatkan pengalaman belanja konsumen.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar perilaku konsumen dalam konteks bisnis retail modern.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, baik internal maupun eksternal.									
3. Mahasiswa mampu menganalisis perilaku konsumen berdasarkan data dan tren pasar untuk mendukung strategi pemasaran retail.									
4. Mahasiswa mampu merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik dan perilaku konsumen di berbagai platform retail.									
5. Mahasiswa mampu mengkomunikasikan hasil analisis perilaku konsumen secara efektif baik secara lisan maupun tulisan.									
6. Mahasiswa mampu memahami dan menerapkan prinsip pelayanan pelanggan yang dapat meningkatkan pengalaman belanja konsumen.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE110 - Komunikasi Bisnis

Mata kuliah ini membekali mahasiswa dengan pengetahuan dan keterampilan komunikasi efektif dalam konteks bisnis retail modern. Mahasiswa akan mempelajari konsep dasar komunikasi bisnis, teknik komunikasi lisan dan tulisan, serta penggunaan media komunikasi konvensional dan digital. Selain itu, mata kuliah ini menekankan sikap profesional, etika komunikasi, dan kemampuan pengelolaan konflik serta presentasi yang mendukung kerja tim. Kompetensi ini penting untuk menunjang keberhasilan operasional dan strategi pemasaran di dunia retail yang dinamis dan berbasis teknologi.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar komunikasi bisnis dalam konteks retail modern.									
2. Menerapkan teknik komunikasi lisan yang efektif dalam berbagai situasi bisnis retail.									
3. Menyusun komunikasi tulisan yang jelas, sistematis, dan etis untuk kebutuhan bisnis retail.									
4. Menunjukkan sikap profesional dan beretika dalam berkomunikasi di lingkungan bisnis retail.									
5. Menggunakan media komunikasi digital dan konvensional secara efektif dalam penyampaian pesan bisnis.									
6. Menganalisis dan mengelola konflik komunikasi dalam hubungan bisnis retail secara konstruktif.									
7. Mengembangkan kemampuan komunikasi interpersonal dan presentasi yang mendukung kerja tim dalam konteks retail.									
8. Mengelola pembelajaran mandiri terkait keterampilan komunikasi bisnis secara berkelanjutan.									
9. Menyusun strategi komunikasi pemasaran retail yang sesuai dengan karakteristik konsumen dan platform komunikasi.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE204 - Manajemen Rantai Pasokan

Mata kuliah ini membahas konsep, prinsip, dan praktik manajemen rantai pasok dalam bisnis retail modern. Mahasiswa akan mempelajari sistem logistik, pengelolaan persediaan, distribusi, serta peran teknologi informasi seperti POS, EDI, dan EFT dalam meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu, mata kuliah ini menekankan penerapan inovasi dan keberlanjutan dalam rantai pasok untuk mendukung bisnis retail yang kompetitif dan ramah lingkungan. Materi disampaikan secara teori dan praktik dengan studi kasus serta analisis data operasional rantai pasok.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar sistem logistik dan rantai pasok dalam bisnis retail modern.									
2. Mampu menjelaskan peran teknologi informasi dalam pengelolaan operasional rantai pasok, seperti POS, EDI, dan EFT.									
3. Mampu mengidentifikasi dan menganalisis proses rantai pasok dari pengadaan, produksi, distribusi, hingga pelayanan pelanggan dalam konteks retail.									
4. Mampu merancang strategi pengelolaan persediaan dan distribusi yang efisien dan efektif sesuai standar industri retail modern.									
5. Mampu mengaplikasikan prinsip keberlanjutan dan inovasi dalam pengembangan rantai pasok yang ramah lingkungan dan hemat biaya.									
6. Mampu menggunakan alat analisis dan teknologi terkini untuk meningkatkan kinerja rantai pasok dalam bisnis retail.									
7. Mampu mengevaluasi kinerja rantai pasok dan membuat rekomendasi perbaikan berdasarkan analisis data operasional.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE306 - Sistem Informasi Manajemen

Mata kuliah ini membahas penggunaan sistem informasi dalam mendukung operasional dan pengambilan keputusan bisnis retail, termasuk teknologi seperti POS, EDI, dan EFT serta analisis data untuk pemasaran dan manajemen toko.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar Sistem Informasi Manajemen dan peranannya dalam bisnis retail modern									
2. Mampu menjelaskan berbagai jenis sistem informasi yang digunakan dalam operasional retail, seperti POS, EDI, dan EFT									
3. Mampu mengoperasikan dan memanfaatkan sistem informasi untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis retail secara logis, kritis, dan inovatif									
4. Mampu mengelola dan menganalisis data penjualan serta tren pasar menggunakan sistem informasi untuk perencanaan merchandise dan pemasaran									
5. Mampu menyusun strategi pemasaran berbasis digital dan konvensional dengan dukungan sistem informasi manajemen									
6. Mampu berkomunikasi secara efektif, baik lisan maupun tulisan, dalam konteks penggunaan sistem informasi retail									
7. Mampu mengelola pembelajaran mandiri terkait perkembangan teknologi sistem informasi dalam retail secara berkelanjutan									
8. Memahami regulasi dan kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan penggunaan sistem informasi dalam perdagangan modern dan perlindungan konsumen									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR201 - Akuntansi Retail

Mata kuliah ini membekali mahasiswa dengan pemahaman dan keterampilan dasar dalam akuntansi yang khusus diterapkan pada bisnis retail. Mahasiswa akan belajar bagaimana menyusun laporan keuangan usaha retail secara sederhana dan melakukan analisis profitabilitas berdasarkan data keuangan. Selain itu, mata kuliah ini menekankan pentingnya sikap profesional, etika, dan pemanfaatan teknologi informasi dalam pencatatan dan pengelolaan akuntansi retail. Dengan pendekatan yang sistematis dan kritis, mahasiswa juga dilatih untuk mampu mengambil keputusan keuangan yang tepat dalam konteks pengelolaan usaha retail modern

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar akuntansi dan laporan keuangan dalam konteks bisnis retail.									
2. Mampu menyusun laporan keuangan sederhana usaha retail sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.									
3. Mampu melakukan analisis profitabilitas usaha retail menggunakan data laporan keuangan.									
4. Menerapkan prinsip etika dan profesionalisme dalam penyusunan dan pelaporan keuangan retail.									
5. Menggunakan sistem informasi akuntansi retail berbasis teknologi untuk pencatatan transaksi keuangan.									
6. Melakukan evaluasi dan pengendalian keuangan usaha retail secara mandiri dengan kualitas yang terukur.									
7. Mampu berkomunikasi secara efektif baik secara lisan maupun tulisan terkait laporan keuangan dan analisis keuangan retail.									
8. Mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan sistematis dalam pengambilan keputusan keuangan usaha retail.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR401 - Analisis Lokasi Retail

Mata kuliah ini membahas konsep, teori, dan metode analisis lokasi bisnis retail yang meliputi faktor-faktor geografis, demografis, dan ekonomi yang mempengaruhi pemilihan lokasi. Mahasiswa akan belajar menganalisis perilaku konsumen dan kompetitor di area tertentu sebagai dasar pengambilan keputusan strategis. Selain itu, mahasiswa juga dibekali kemampuan menggunakan alat analisis seperti survei lapangan dan Geographic Information System (GIS) untuk menentukan lokasi toko yang optimal. Mata kuliah ini juga membahas pengaruh lokasi terhadap operasional retail, termasuk aspek logistik dan rantai pasok, serta cara menyusun laporan hasil analisis lokasi secara efektif.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mampu menjelaskan konsep dan teori dasar analisis lokasi bisnis retail secara komprehensif									
2. Mampu mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi retail, termasuk aspek geografis, demografis, dan ekonom									
3. Mampu melakukan analisis perilaku konsumen dan kompetitor di lokasi tertentu sebagai dasar pengambilan keputusan strategis.									
4. Mampu menggunakan metode dan alat analisis lokasi seperti survei lapangan, analisis spasial, dan Geographic Information System (GIS) dalam konteks retail.									
5. Mampu menyusun rekomendasi strategi pengembangan bisnis retail berdasarkan hasil analisis lokasi dan karakteristik pasar.									
6. Mampu mengevaluasi dampak lokasi terhadap operasional retail termasuk aspek logistik dan rantai pasok.									
7. Mampu membuat laporan hasil analisis lokasi retail secara sistematis dan komunikatif, baik secara lisan maupun tulisan.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE311 - Manajemen Hubungan Pelanggan

Mata kuliah ini membahas konsep, strategi, dan praktik dalam membangun serta memelihara hubungan yang efektif dengan pelanggan pada bisnis retail modern. Fokus utama adalah pada penerapan komunikasi yang efektif, pengelolaan data pelanggan, pengembangan loyalitas, dan inovasi layanan untuk meningkatkan kepuasan dan nilai pelanggan secara berkelanjutan. Mahasiswa juga dilatih untuk menerapkan etika profesional dan strategi pemasaran yang adaptif sesuai karakteristik pelanggan dan perkembangan teknologi digital.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar dan prinsip etika dalam manajemen hubungan pelanggan secara profesional.									
2. Menguasai teknik komunikasi efektif, baik lisan maupun tulisan, dalam membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan retail modern.									
3. Mampu merancang dan menerapkan strategi pemasaran berbasis hubungan pelanggan yang sesuai dengan karakteristik konsumen dan platform digital.									
4. Mampu menganalisis perilaku pelanggan dan kompetitor untuk mengembangkan strategi CRM yang efektif.									
5. Menguasai prinsip pelayanan pelanggan dan cara meningkatkan pengalaman belanja guna membangun loyalitas pelanggan.									
6. Mampu mengembangkan inovasi dan ide baru dalam pengelolaan hubungan pelanggan yang berkelanjutan dan responsif terhadap perubahan pasar.									

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR310 - Pembelian Retail dan Merchandise

Mata kuliah ini membahas konsep, strategi, dan proses pembelian serta pengelolaan merchandise dalam bisnis retail modern. Mahasiswa akan mempelajari cara menganalisis tren pasar, data penjualan, perilaku konsumen, dan strategi pesaing untuk menentukan keputusan pembelian yang tepat. Selain itu, mata kuliah ini juga membekali mahasiswa dengan kemampuan mengelola operasional toko berbasis teknologi serta mengembangkan ide merchandise inovatif yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan prinsip keberlanjutan.

Kemampuan Akhir Yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar pembelian dan pengelolaan merchandise dalam operasional toko retail modern.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis data penjualan dan tren pasar untuk perencanaan pembelian merchandise yang efektif dan efisien.									
3. Mahasiswa mampu menentukan dan memilih merchandise yang sesuai dengan karakteristik konsumen dan strategi pemasaran retail (konvensional dan digital).									
4. Mahasiswa mampu menerapkan prinsip pengelolaan operasional toko retail dengan dukungan sistem informasi dan teknologi terkini (POS, EDI, EFT).									
5. Mahasiswa mampu menganalisis perilaku konsumen, lokasi usaha, dan strategi kompetitor dalam pengambilan keputusan pembelian merchandise.									
6. Mahasiswa mampu mengusulkan ide inovatif dalam pembelian dan pengembangan merchandise dengan mempertimbangkan aspek keberlanjutan.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR306 - Manajemen Distribusi

Mata kuliah ini membahas konsep, strategi, dan praktik distribusi dalam bisnis retail modern, termasuk sistem logistik dan manajemen rantai pasok. Mahasiswa akan mempelajari bagaimana mendesain saluran distribusi yang efisien, menerapkan teknologi distribusi terkini (POS, EDI, EFT), serta memahami regulasi terkait perdagangan dan perlindungan konsumen. Selain itu, mahasiswa dilatih untuk menganalisis lokasi, perilaku konsumen, dan tren pasar guna mengoptimalkan distribusi produk secara efektif dan berkelanjutan.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar distribusi, logistik, dan rantai pasok dalam bisnis retail modern.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis strategi distribusi yang efektif berdasarkan lokasi, perilaku konsumen, dan kompetitor.									
3. Mahasiswa mampu merancang sistem distribusi barang yang efisien dengan memanfaatkan teknologi informasi dan standar industri (misalnya POS, EDI, dan EFT).									
4. Mahasiswa mampu merancang perencanaan distribusi barang yang terintegrasi dengan strategi merchandise dan tren penjualan.									
5. Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan memahami regulasi serta kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan distribusi, perdagangan modern, dan perlindungan konsumen.									
6. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional, bertanggung jawab, dan mandiri dalam penyelesaian studi kasus manajemen distribusi di dunia kerja nyata.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE402 - Manajemen Operasi

Mata kuliah ini membahas konsep, prinsip, dan penerapan manajemen operasi dalam bisnis retail modern. Fokus utamanya adalah pada perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian proses operasional, termasuk pengelolaan persediaan, logistik, rantai pasok, serta pemanfaatan teknologi informasi seperti POS, EDI, dan EFT. Mahasiswa juga diajak untuk menganalisis efisiensi proses, mengembangkan solusi inovatif, dan menerapkan strategi keberlanjutan dalam pengelolaan operasional retail.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar manajemen operasi dan ruang lingkupnya dalam konteks bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu menerapkan pemikiran logis dan sistematis dalam menganalisis proses operasional toko retail									
3. Mahasiswa mampu menyusun perencanaan operasional dan jadwal kerja yang efisien dan terukur di lingkungan retail.									
4. Mahasiswa mampu menganalisis dan mengelola sistem logistik serta rantai pasok barang dalam toko retail modern									
5. Mahasiswa mampu menggunakan teknologi informasi operasional seperti POS, EDI, dan EFT dalam pengelolaan toko retail.									
6. Mahasiswa mampu mengevaluasi dan mengoptimalkan proses pengadaan dan manajemen persediaan berdasarkan data penjualan dan tren pasar.									
7. Mahasiswa mampu mengusulkan inovasi dalam sistem operasi retail dengan mempertimbangkan keberlanjutan dan efisiensi.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR409 - Manajemen Produk dan Jasa

Mata kuliah ini membahas konsep, strategi, dan praktik dalam pengelolaan produk dan jasa dalam bisnis retail. Mahasiswa akan mempelajari siklus hidup produk, pengembangan produk baru, strategi diferensiasi, branding, serta pengelolaan kualitas layanan. Fokus pembelajaran diarahkan pada kemampuan analisis kebutuhan konsumen, inovasi produk, serta penyusunan strategi pemasaran produk dan jasa yang relevan dengan tren pasar modern, baik secara konvensional maupun digital.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar manajemen produk dan jasa dalam konteks bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis siklus hidup produk dan merancang strategi pengelolaan produk dan jasa secara sistematis dan inovatif.									
3. Mahasiswa mampu mengevaluasi kebutuhan dan keinginan konsumen untuk mengembangkan produk dan jasa yang relevan dan bernilai.									
4. Mahasiswa mampu menyusun strategi diferensiasi, positioning, dan branding produk dan jasa yang efektif dalam retail konvensional maupun digital.									
5. Mahasiswa mampu berkomunikasi secara efektif dalam mempresentasikan hasil analisis dan strategi produk/jasa, baik secara lisan maupun tertulis.									
6. Mahasiswa mampu menunjukkan kemandirian, tanggung jawab, dan profesionalisme dalam mengerjakan proyek pengembangan produk dan jasa.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR309 - Pemasaran Jasa

Mata kuliah ini membahas konsep, karakteristik, dan strategi pemasaran jasa yang membedakannya dari pemasaran produk fisik. Mahasiswa akan mempelajari perilaku konsumen jasa, kualitas layanan, kepuasan pelanggan, serta pengelolaan hubungan pelanggan (CRM). Fokus utama diberikan pada penyusunan strategi pemasaran jasa yang efektif, baik secara konvensional maupun digital, dengan menekankan inovasi, komunikasi, dan pengalaman pelanggan dalam konteks bisnis retail modern.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar pemasaran jasa serta perbedaannya dengan pemasaran barang.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis kebutuhan, harapan, dan persepsi pelanggan dalam konteks layanan.									
3. Mahasiswa mampu merancang strategi pemasaran jasa berbasis digital dan konvensional sesuai dengan karakteristik konsumen.									
4. Mahasiswa mampu mengembangkan pendekatan komunikasi yang efektif dalam menyampaikan nilai jasa kepada pelanggan.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional dan beretika dalam merancang serta menyampaikan layanan jasa.									
6. Mahasiswa mampu merancang inovasi jasa yang berkelanjutan dan bernilai tambah bagi konsumen.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE210 - Studi Kelayakan Bisnis

Mata kuliah ini membahas proses analisis dan evaluasi kelayakan suatu ide bisnis retail dari berbagai aspek, seperti pasar, teknis, hukum, manajemen, dan keuangan. Mahasiswa akan dilatih untuk menyusun studi kelayakan secara sistematis, logis, dan berbasis data guna mendukung pengambilan keputusan bisnis yang tepat. Mata kuliah ini juga menekankan pentingnya inovasi, keberlanjutan, dan pemahaman regulasi dalam merancang dan menilai potensi usaha retail.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep, tujuan, dan manfaat studi kelayakan bisnis dalam konteks bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menganalisis aspek-aspek studi kelayakan (pasar, teknis, SDM, hukum, dan keuangan).									
3. Mahasiswa mampu menyusun proyeksi laporan keuangan sederhana dan menghitung kelayakan finansial usaha retail.									
4. Mahasiswa mampu menyusun proposal studi kelayakan bisnis retail berbasis data dan hasil analisis kritis.									
5. Mahasiswa mampu menyajikan hasil studi kelayakan secara lisan dan tulisan dengan struktur yang logis dan meyakinkan.									
6. Mahasiswa mampu mengembangkan ide bisnis retail baru berdasarkan hasil analisis kelayakan dan mempertimbangkan keberlanjutan.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: FE208 - Tata Kelola Perusahaan dan Manajemen Resiko

Mata kuliah ini membahas prinsip-prinsip tata kelola perusahaan (*Good Corporate Governance*) yang baik dan penerapan manajemen risiko dalam bisnis retail. Mahasiswa akan mempelajari bagaimana mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko yang dihadapi oleh perusahaan retail serta bagaimana memastikan operasional bisnis berjalan sesuai dengan standar etika, regulasi, dan keberlanjutan. Mata kuliah ini juga menekankan pengembangan sikap profesional, bertanggung jawab, serta kemampuan komunikasi efektif dalam konteks pengelolaan tata kelola perusahaan dan risiko bisnis.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Memahami konsep dasar tata kelola perusahaan (good corporate governance) dan penerapannya dalam bisnis retail.									
2. Menjelaskan peran nilai kemanusiaan, etika, dan sikap profesional dalam tata kelola perusahaan dan manajemen risiko.									
3. Mengidentifikasi dan mengklasifikasikan berbagai jenis risiko yang muncul dalam bisnis retail.									
4. Menerapkan pendekatan logis dan sistematis dalam analisis risiko dan penyusunan strategi mitigasi risiko bisnis retail.									
5. Menyusun dan menyajikan laporan manajemen risiko yang komunikatif dan sesuai standar profesional.									
6. Menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik dalam pengambilan keputusan terkait manajemen risiko.									
7. Menunjukkan sikap bertanggung jawab, profesional, dan etis dalam pengelolaan tata kelola perusahaan dan manajemen risiko.									
8. Mengintegrasikan aspek keberlanjutan dan inovasi dalam praktik tata kelola perusahaan dan manajemen risiko.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran:

Mata Kuliah: MR407 - Ekonomi Manajerial

Mata kuliah Ekonomi Manajerial membekali mahasiswa dengan konsep dan prinsip ekonomi mikro dan makro yang digunakan dalam pengambilan keputusan bisnis retail. Mahasiswa diajarkan untuk menganalisis faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi operasional bisnis secara logis, kritis, dan sistematis, serta menerapkan teknik pengambilan keputusan berbasis data ekonomi dan finansial. Selain itu, mata kuliah ini mengembangkan kemampuan mahasiswa untuk bekerja mandiri, bertanggung jawab, dan berinovasi dalam menghadapi dinamika pasar dan persaingan bisnis modern.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar ekonomi mikro dan makro yang relevan dalam pengambilan keputusan bisnis retail.									
2. Mahasiswa mampu menganalisis faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi bisnis retail secara logis dan sistematis.									
3. Mahasiswa mampu menerapkan teknik pengambilan keputusan ekonomi untuk menyelesaikan permasalahan bisnis retail secara inovatif.									
4. Mahasiswa mampu mengevaluasi dan mengambil keputusan berdasarkan data ekonomi dan finansial untuk meningkatkan kinerja bisnis retail.									
5. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap mandiri dan bertanggung jawab dalam menyelesaikan tugas dan studi kasus ekonomi manajerial.									
6. Mahasiswa mampu mengembangkan pemikiran kritis dan inovatif dalam menghadapi dinamika pasar dan persaingan bisnis retail.									
7. Mahasiswa mampu mengelola pembelajaran mandiri untuk memperdalam pemahaman ekonomi manajerial secara berkelanjutan.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Mata Kuliah: FE401 - Ekspor

Mata kuliah ini membahas konsep dasar, prosedur, dan regulasi dalam kegiatan ekspor, serta keterampilan analisis pasar global, penyusunan strategi ekspor produk retail, dan pengelolaan dokumen serta logistik ekspor. Mahasiswa juga dilatih menggunakan sistem informasi perdagangan modern dan menyusun simulasi serta laporan kegiatan ekspor secara profesional.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar ekspor, peran ekspor dalam perekonomian, serta prosedur ekspor secara umum.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi dokumen-dokumen penting dalam proses ekspor dan memahami alur birokrasi serta regulasi ekspor-impor									
3. Mahasiswa mampu menganalisis pasar luar negeri dan peluang ekspor untuk produk retail lokal berdasarkan data dan tren pasar global.									
4. Mahasiswa mampu merancang strategi ekspor produk retail dengan mempertimbangkan faktor logistik, hukum, dan budaya negara tujuan.									
5. Mahasiswa mampu menggunakan sistem informasi perdagangan (seperti EDI dan logistik digital) untuk mendukung kegiatan ekspor.									
6. Mahasiswa mampu menyusun simulasi kegiatan ekspor mulai dari pemilihan produk, perhitungan harga ekspor, hingga proses pengiriman.									
7. Mahasiswa mampu menyampaikan laporan dan proposal ekspor secara lisan dan tertulis dengan komunikasi bisnis yang efektif.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Mata Kuliah: FE313 -Etika Bisnis

Mata kuliah ini membahas konsep dasar etika, moral, dan tanggung jawab sosial dalam konteks bisnis, khususnya bisnis retail. Mahasiswa akan mempelajari prinsip-prinsip etika profesional, isu-isu etika dalam praktik bisnis, serta regulasi pemerintah terkait perdagangan modern dan perlindungan konsumen. Melalui analisis kasus dan diskusi, mahasiswa dilatih untuk bersikap jujur, bertanggung jawab, dan menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam pengambilan keputusan bisnis yang etis dan berkelanjutan.

Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Profisiensi pengetahuan dan keterampilan saat ini*			Hasil evaluasi Asesor (diisi oleh Asesor)				Bukti yang disampaikan*	
	Sangat baik	Baik	Tidak Pernah	V	A	T	M	Nomor Dokumen	Jenis Dokumen
1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar etika, moral, dan tanggung jawab sosial dalam konteks bisnis secara logis dan sistematis.									
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menganalisis isu-isu etika dalam praktik bisnis retail berdasarkan prinsip moral, norma hukum, dan nilai kemanusiaan.									
3. Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional, jujur, dan bertanggung jawab dalam menyikapi dilema etika bisnis dan pengambilan keputusan.									
4. Mahasiswa mampu menjelaskan regulasi dan kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan etika perdagangan, perlindungan konsumen, dan praktik bisnis yang berkelanjutan.									
5. Mahasiswa mampu menyusun solusi etis terhadap permasalahan bisnis retail dengan mempertimbangkan nilai religius, hukum, dan sosial budaya.									

Keterangan: tanda * diisi oleh pelamar RPL

Keterangan:

Kolom 1 :	Diisi oleh Program Studi, berupa Pernyataan Kemampuan Akhir yang Diharapkan/Capaian Pembelajaran Mata Kuliah.
Kolom 2 :	Diisi oleh Calon mahasiswa/pelamar RPL sesuai dengan tingkat profisiensi yang dikuasainya atas pernyataan yang diuraikan di kolom 1
Kolom 3 :	Diisi oleh Asesor setelah calon mengisi kolom 2 dan melampirkan BUKTI (Portofolio) yang disebutkan pada kolom 5 dan disusun nomor urutnya sesuai yang dinyatakan pada kolom 4.
Kolom 4 :	Nomor urut BUKTI Portofolio sebagaimana jenis BUKTI yang diuraikan pada kolom 4
Kolom 5 :	Jenis BUKTI portofolio. Bukti ini dapat digunakan secara berulang untuk mendukung klaim beberapa pernyataan yang diuraikan pada kolom 1.

Saya telah membaca dan mengisi Formulir Evaluasi Diri ini untuk mengikuti asesmen RPL dan dengan ini saya menyatakan:

1. Semua informasi yang saya tuliskan adalah sepenuhnya benar dan saya bertanggung- jawab atas seluruh data dalam formulir ini dan apabila dikemudian hari ternyata informasi yang saya sampaikan tersebut adalah tidak benar, maka saya bersedia menerima sangsi sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
2. Saya memberikan ijin kepada pihak pengelola program RPL, untuk melakukan pemeriksaan kebenaran informasi yang saya berikan dalam formulir evaluasi diri ini kepada seluruh pihak yang terkait dengan data akademik sebelumnya dan kepada perusahaan tempat saya bekerja sebelumnya dan atau saat ini saya bekerja; dan
3. Saya bersedia untuk mengikuti asesmen lanjutan untuk membuktikan kompetensi saya, sesuai waktu dan tempat/*platform* daring yang ditentukan oleh unit RPL.

Tempat/Tanggal :

Tanda tangan Pelamar :

( )