

	Universitas Negeri Surabaya Fakultas Vokasi Program Studi D4 Tata Boga										Kode Dokumen																																																																																																																					
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER																																																																																																																																
MATA KULIAH (MK)		KODE	Rumpun MK		BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan																																																																																																																							
Manajemen Bisnis Kuliner		6230504122	Mata Kuliah Wajib Program Studi		T=4	P=0	ECTS=6.36	5	25 Januari 2026																																																																																																																							
OTORISASI		Pengembang RPS			Koordinator RMK			Koordinator Program Studi																																																																																																																								
		.....			.....			LILIS SULANDARI																																																																																																																								
Model Pembelajaran		Project Based Learning																																																																																																																														
Capaian Pembelajaran (CP)		CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																																																																														
		CPL-3	Mengembangkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan kreatif dalam melakukan pekerjaan yang spesifik di bidang keahliannya serta sesuai dengan standar kompetensi kerja bidang yang bersangkutan																																																																																																																													
		CPL-5	Mampu menunjukkan pemahaman konsep manajemen, komunikasi, literasi global, bahan makanan, kesehatan, dan pariwisata																																																																																																																													
		CPL-6	Mampu menerapkan multidisipliner ilmu dengan mengintegrasikan teknologi modern (IPTEKS) dalam menghasilkan produk seni kuliner, prototipe/desain produk, dan menyusun laporan pertanggungjawaban																																																																																																																													
		CPL-9	Mampu merancang business plan, melaksanakan, melakukan pengawasan dan evaluasi usaha di bidang kuliner																																																																																																																													
		Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																																																																														
		CPMK - 1	Mampu mengidentifikasi peluang bisnis dalam industri kuliner dan menganalisis faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis kuliner.																																																																																																																													
		CPMK - 2	Mampu menyusun rencana bisnis kuliner dengan fokus pada aspek operasional, keuangan, pemasaran, dan manajemen SDM.																																																																																																																													
		CPMK - 3	Mampu menganalisis dan mengelola risiko dalam bisnis kuliner.																																																																																																																													
		CPMK - 4	Mampu merancang strategi pemasaran yang efektif dalam industri kuliner.																																																																																																																													
		CPMK - 5	Mampu menerapkan prinsip-prinsip manajemen operasional dan SDM dalam mengelola bisnis kuliner.																																																																																																																													
		Matrik CPL - CPMK																																																																																																																														
			<table><tr><td>CPMK</td><td>CPL-3</td><td>CPL-5</td><td>CPL-6</td><td>CPL-9</td></tr><tr><td>CPMK-1</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-2</td><td>✓</td><td></td><td>✓</td><td>✓</td></tr><tr><td>CPMK-3</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-4</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-5</td><td>✓</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr></table>										CPMK	CPL-3	CPL-5	CPL-6	CPL-9	CPMK-1	✓	✓			CPMK-2	✓		✓	✓	CPMK-3	✓	✓			CPMK-4	✓	✓			CPMK-5	✓		✓																																																																																							
		CPMK	CPL-3	CPL-5	CPL-6	CPL-9																																																																																																																										
		CPMK-1	✓	✓																																																																																																																												
CPMK-2	✓		✓	✓																																																																																																																												
CPMK-3	✓	✓																																																																																																																														
CPMK-4	✓	✓																																																																																																																														
CPMK-5	✓		✓																																																																																																																													
Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																																																																																
	<table><tr><td rowspan="2">CPMK</td><td colspan="16">Minggu Ke</td></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td></tr><tr><td>CPMK-1</td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td></tr><tr><td>CPMK-2</td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-3</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td>✓</td><td></td></tr><tr><td>CPMK-4</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CPMK-5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td><td></td></tr></table>										CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	CPMK-1		✓						✓								✓	CPMK-2			✓	✓	✓	✓											CPMK-3							✓						✓		✓		CPMK-4	✓										✓	✓					CPMK-5									✓	✓				✓		
CPMK	Minggu Ke																																																																																																																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																																																																																																
CPMK-1		✓						✓								✓																																																																																																																
CPMK-2			✓	✓	✓	✓																																																																																																																										
CPMK-3							✓						✓		✓																																																																																																																	
CPMK-4	✓										✓	✓																																																																																																																				
CPMK-5									✓	✓				✓																																																																																																																		
Deskripsi Singkat MK	Setelah menempuh mata kuliah ini mahasiswa diharapkan memiliki pemahaman dan keterampilan dalam merencanakan dan menyelenggarakan suatu usaha boga untuk keperluan lembaga/institusi baik yang bersifat komersial atau non-komersial. Mata kuliah ini merupakan mata kuliah praktik 3 sks yang mencakup: memahami konsep dasar manajemen usaha boga, mampu mengelompokkan jenis usaha boga, penerapan aspek perencanaan dalam penyelenggaraan usaha boga, penerapan pengorganisasian dalam penyelenggaraan usaha boga, dan mahasiswa mampu menyelenggarakan usaha boga. Metode pembelajaran dengan pemberian tugas dan latihan/praktik. Penilaian meliputi: partisipasi/keaktifan dalam perkuliahan, tugas mandiri, tugas kelompok, pelaksanaan praktik dan ujian sub sumatif dan sumatif.																																																																																																																															

Pustaka		Utama :					
		<div>1. Brook, Bessie. 1977. Food Service in Institution. Fifth Edition. Canada: John Willey &amp; Sons, Inc.</div> <div>2. Davis, Bernard and Sally, Stone. 1991. Food and Beverage Management. Second Edition. London: Butterworth Heinemann Ltd.</div> <div>3. Fadiati, Ari. 2011. Mengelola Jasa Boga yang Sukses. Jakarta: PT Remaja Rosdakarya.</div> <div>4. Glaiser, Robyn. 1987. Catering: Toward a Career. Longmann: Chesire.</div> <div>5. John, Pass. 1988. Australian Handbook of Commercial. Catering. Australia: The Macmillan Company Pty Ltd.</div> <div>6. Kinton, Ronald and Caserani, Victor. 1989. The Theory of Catering. Australia: Edward Arnold.</div> <div>7. Kotschevar, Lendal and Withrow, Diane. 2008. Mangement By Menu. Fourth Edition. New Jersey: John Wiley &amp; Sons, Inc.</div> <div>8. Mahmood, Khan.1987. Food Service Operation. Wessport.Connecticut: Avi Publishing Company, Inc.</div> <div>9. Moehyi, Sjahmien. 1992. Penyelenggaraan Makanan Institusi dan Jasa Boga. Jakarta: Penerbit Bharatara.</div> <div>10. Subroto, Joko. 2003. Food &amp; Beverage and Table Setting. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia(Grasindo).</div> <div>11. Wahini, Meda. 2003. Manajemen Jasa Boga. Surabaya: Unesa University Press.</div> <div>12. Widyastuti, Nurmasari. Adrian Pramono.2014. Manajemen Usaha Boga. Yogyakarta: Graha Ilmu</div>					
		Pendukung :					
Dosen Pengampu		Prof. Dr. Any Sutiadiningsih, M.Si. Ila Huda Puspita Dewi, S.Pd., MM.Par. Nufimbar Susy Anindita Handayani, S.E., M.Sc.					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [ Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [ Pustaka ]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	1.Mahasiswa mampu mendeskripsikan konsep dasar manajemen bisnis kuliner, termasuk definisi, tujuan, dan ruang lingkupnya. 2.Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan menjelaskan tren terkini dalam industri kuliner, baik di tingkat lokal maupun global. 3.Mahasiswa mampu menganalisis hubungan antara konsep dasar manajemen bisnis kuliner dan tren industri kuliner, serta implikasinya bagi pelaku usaha.	1.Penjelasan tentang ruang lingkup manajemen bisnis kuliner. 2.Identifikasi tren terkini di industri kuliner berdasarkan data atau sumber terpercaya. 3.Analisis hubungan antara konsep dasar manajemen bisnis kuliner dengan tren industri. 4.Argumentasi logis dan berbasis data dalam menjelaskan implikasi tren terhadap pelaku usaha kuliner.	<b>Kriteria:</b> Menunjukkan pemahaman menyeluruh terhadap konsep dasar manajemen bisnis kuliner.  <b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipasif	Ceramah interaktif dan diskusi 150 menit		<b>Materi:</b> Pengantar Manajemen Bisnis Kuliner <b>Pustaka:</b> Davis, Bernard and Sally, Stone. 1991. Food and Beverage Management. Second Edition. London: Butterworth Heinemann Ltd.	5%
2	1.Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep analisis pasar, termasuk pengumpulan data, analisis kompetitor, dan perilaku konsumen. 2.Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan membuat segmentasi pasar kuliner berdasarkan kriteria demografis, geografis, psikografis, dan perilaku.	1.Pemahaman terhadap konsep analisis pasar. 2.Kemampuan menjelaskan langkah-langkah analisis pasar (pengumpulan data, analisis kompetitor, analisis konsumen). 3.Kemampuan mengidentifikasi karakteristik segmen pasar kuliner berdasarkan data yang relevan. 4.Ketepatan dalam menentukan kriteria segmentasi pasar (demografis, geografis, psikografis, perilaku).	<b>Kriteria:</b> 1.Menjelaskan analisis pasar dengan lengkap dan tepat, termasuk pengumpulan data, analisis kompetitor, dan perilaku konsumen. 2.Segmentasi pasar dibuat dengan akurat, berdasarkan data yang kuat, dan relevan dengan pasar kuliner.  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Ceramah interaktif dan diskusi kasus 150 menit		<b>Materi:</b> Pengantar Manajemen Bisnis Kuliner <b>Pustaka:</b> Davis, Bernard and Sally, Stone. 1991. Food and Beverage Management. Second Edition. London: Butterworth Heinemann Ltd.	5%

3	Mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang bisnis kuliner dengan menggunakan hasil analisis pasar dan segmentasi secara logis dan berbasis data.	<p>1.Kemampuan menghubungkan hasil analisis pasar dan segmentasi dengan peluang bisnis yang teridentifikasi.</p> <p>2.Penyusunan rekomendasi peluang bisnis kuliner yang realistis, inovatif, dan berbasis data.</p>	<p><b>Kriteria:</b> Peluang bisnis diidentifikasi dengan logis, inovatif, dan disertai data pendukung yang relevan.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah interaktif dan studi kasus 150 menit		<p><b>Materi:</b> Analisis Pasar dan Peluang Bisnis Kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Fadiati, Ari. 2011. <i>Mengelola Jasa Boga yang Sukses. Jakarta: PT Remaja Rosdakarya.</i></p>	5%
---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

4	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep dasar rencana bisnis kuliner serta tujuan penyusunannya.	<p>1. Kemampuan menjelaskan pengertian dan tujuan rencana bisnis kuliner.</p> <p>2. Pemahaman terhadap pentingnya rencana bisnis dalam memulai dan menjalankan bisnis kuliner.</p> <p>Untuk Sub-CPMK 2: Penyusunan analisis keuangan yang mencakup estimasi biaya, pendapatan, dan proyeksi keuntungan. Penyusunan rencana operasional yang mencakup proses produksi, pengelolaan sumber daya, dan rantai pasokan. Penyusunan strategi pemasaran yang mencakup segmentasi, targeting, positioning, dan strategi promosi.</p> <p>Untuk Sub-CPMK 3: Kemampuan mengintegrasikan analisis keuangan, operasional, dan pemasaran ke dalam rencana bisnis yang koheren. Penggunaan data dan argumen yang logis dalam mendukung rencana bisnis. Penyajian dokumen rencana bisnis dengan format yang profesional dan menarik.</p> <p>Kriteria Penilaian Pemahaman Konsep Dasar Rencana Bisnis (20%) Skor 85-100: Menjelaskan konsep dasar dan tujuan rencana bisnis dengan lengkap dan akurat. Skor 70-84: Pemahaman baik tetapi kurang detail pada beberapa aspek. Skor</p>	<p><b>Kriteria:</b> Menjelaskan konsep dasar dan tujuan rencana bisnis dengan lengkap dan akurat.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Diskusi dan penugasan 150 menit		<p><b>Materi:</b> Rencana Bisnis Kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> <i>Wahini, Meda. 2003. Manajemen Jasa Boga. Surabaya: Unesa University Press.</i></p>	5%
---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

5	<p>1. Mahasiswa mampu menyusun komponen utama rencana bisnis kuliner, yaitu analisis keuangan, operasional, dan pemasaran.</p> <p>2. Mahasiswa mampu mengintegrasikan komponen rencana bisnis ke dalam dokumen yang terstruktur, logis, dan layak diimplementasikan.</p>	<p>1. Penyusunan analisis keuangan yang mencakup estimasi biaya, pendapatan, dan proyeksi keuntungan.</p> <p>2. Penyusunan strategi pemasaran yang mencakup segmentasi, targeting, positioning, dan strategi promosi.</p> <p>3. Kemampuan mengintegrasikan analisis keuangan, operasional, dan pemasaran ke dalam rencana bisnis yang koheren.</p> <p>4. Penyajian dokumen rencana bisnis dengan format yang profesional dan menarik.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>1. Estimasi biaya, pendapatan, dan proyeksi keuntungan disusun dengan data realistis dan perhitungan yang tepat.</p> <p>2. Semua komponen terintegrasi dengan baik, disusun secara logis, dan disajikan secara profesional.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipatif</p>	Diskusi penugasan 150 menit		<p><b>Materi:</b> Rencana Bisnis Kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> <i>Fadiati, Ari. 2011. Mengelola Jasa Boga yang Sukses. Jakarta: PT Remaja Rosdakarya.</i></p>	5%
6	<p>1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep dasar manajemen arus kas serta peranannya dalam bisnis kuliner.</p> <p>2. Mahasiswa mampu menyusun laporan keuangan sederhana yang relevan untuk bisnis kuliner, seperti laporan laba rugi dan neraca keuangan.</p>	<p>1. Kemampuan menjelaskan pentingnya manajemen arus kas dalam menjaga kelangsungan bisnis kuliner.</p> <p>2. Penyusunan laporan keuangan yang meliputi laporan laba rugi dan neraca keuangan sederhana.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>1. Menjelaskan konsep arus kas masuk dan keluar dengan jelas serta memahami pentingnya dalam bisnis kuliner.</p> <p>2. Menyusun laporan laba rugi dengan format yang benar dan data yang akurat.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Diskusi dan penugasan 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen keuangan bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> <i>Widyastuti, Nurmasari. Adrian Pramono. 2014. Manajemen Usaha Boga. Yogyakarta: Graha Ilmu</i></p>	5%
7	Mahasiswa mampu menganalisis profitabilitas bisnis kuliner berdasarkan data laporan keuangan untuk memberikan rekomendasi strategis.	<p>1. Analisis profitabilitas berdasarkan laporan keuangan, termasuk margin keuntungan, return on investment (ROI), atau rasio profitabilitas lainnya.</p> <p>2. Kemampuan memberikan rekomendasi strategis berdasarkan hasil analisis profitabilitas.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>Analisis mendalam menggunakan rasio keuangan yang relevan dan didukung oleh data laporan keuangan.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipatif</p>	Diskusi kasus 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen keuangan bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> <i>Widyastuti, Nurmasari. Adrian Pramono. 2014. Manajemen Usaha Boga. Yogyakarta: Graha Ilmu</i></p>	5%
8	Dapat mengerjakan soal Ujian Tengah Semester dengan baik dan benar	Dapat mengerjakan soal Ujian Tengah Semester dengan baik dan benar	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>Mendapat nilai 100 untuk jawaban soal yang baik dan benar</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Tes</p>	Ujian tertulis 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> <i>Davis, Bernard and Sally, Stone. 1991. Food and Beverage Management. Second Edition. London: Butterworth Heinemann Ltd.</i></p>	15%

9	<p>1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan konsep dasar manajemen operasional dapur, termasuk pengaturan alur kerja dan efisiensi proses produksi.</p> <p>2. Mahasiswa mampu menerapkan manajemen stok dan inventaris untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang efisien dan meminimalkan pemborosan.</p>	<p>1. Pemahaman tentang pengaturan alur kerja yang efisien di dapur.</p> <p>2. Kemampuan menjelaskan konsep manajemen operasional dapur.</p> <p>3. Kemampuan menganalisis efisiensi inventaris dalam memenuhi kebutuhan produksi tanpa kelebihan stok.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>1. Menjelaskan konsep operasional dapur dengan rinci, mencakup pengaturan alur kerja, efisiensi, dan peran teknologi.</p> <p>2. Sistem manajemen stok dan inventaris dirancang dengan baik, mencakup metode pencatatan yang sesuai dan pengendalian stok yang efisien.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipasif</p>	Diskusi kasus 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen operasional dalam bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Moehyi, Sjahmien. 1992. <i>Penyelenggaraan Makanan Institusi dan Jasa Boga</i>. Jakarta: Penerbit Bharatara.</p>	5%
10	<p>Mahasiswa mampu menyusun perencanaan produksi yang efektif, termasuk perhitungan kapasitas produksi, kebutuhan bahan baku, dan jadwal produksi yang optimal.</p>	<p>1. Perhitungan kebutuhan bahan baku berdasarkan kapasitas produksi.</p> <p>2. Penyusunan jadwal produksi yang optimal sesuai dengan permintaan pasar.</p> <p>3. Evaluasi terhadap efisiensi dan efektivitas perencanaan produksi.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>Perencanaan mencakup perhitungan kebutuhan bahan baku, kapasitas produksi, dan jadwal yang efektif berdasarkan permintaan pasar.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Diskusi kasus 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen operasional dalam bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Moehyi, Sjahmien. 1992. <i>Penyelenggaraan Makanan Institusi dan Jasa Boga</i>. Jakarta: Penerbit Bharatara.</p>	5%
11	<p>Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan merancang strategi pemasaran produk kuliner yang sesuai dengan karakteristik pasar dan produk.</p>	<p>1. Kemampuan merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan jenis produk dan karakteristik pasar kuliner.</p> <p>2. Penjelasan tentang segmentasi pasar dan cara memilih target pasar yang tepat untuk produk kuliner.</p> <p>3. Analisis kebutuhan konsumen dan bagaimana strategi pemasaran akan memenuhi kebutuhan tersebut.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>Strategi pemasaran disusun dengan jelas dan relevan, mencakup analisis pasar dan segmentasi yang tepat.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah interaktif dan diskusi 150 menit		<p><b>Materi:</b> Pemasaran bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Davis, Bernard and Sally, Stone. 1991. <i>Food and Beverage Management. Second Edition</i>. London: Butterworth Heinemann Ltd.</p>	5%

12	<p>1. Mahasiswa mampu merancang dan mengimplementasikan strategi promosi, branding, dan positioning yang efektif untuk meningkatkan daya tarik dan kepercayaan konsumen.</p> <p>2. Mahasiswa mampu merancang dan menggunakan strategi digital marketing untuk mempromosikan produk kuliner secara online, termasuk penggunaan media sosial, SEO, dan platform e-commerce.</p> <p>Indikator Penilaian Untuk Sub-CPMK 1: Kemampuan merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan jenis produk dan karakteristik pasar kuliner. Penjelasan tentang segmentasi pasar dan cara memilih target pasar yang tepat untuk produk kuliner. Analisis kebutuhan konsumen dan bagaimana strategi pemasaran akan memenuhi kebutuhan tersebut. Untuk Sub-CPMK 2: Kemampuan merancang strategi promosi yang efektif (misalnya diskon, bundling, event). Desain strategi branding yang kuat dan sesuai dengan identitas produk kuliner. Penentuan positioning yang tepat untuk produk kuliner dalam pasar yang kompetitif. Untuk Sub-CPMK 3: Penyusunan strategi digital marketing yang meliputi penggunaan media sosial, SEO, dan iklan berbayar (PPC, Google Ads). Pemilihan platform digital yang tepat untuk pemasaran produk kuliner. Implementasi teknik analisis data untuk mengukur efektivitas digital marketing.</p> <p>Kriteria Penilaian Rancangan Strategi Pemasaran (30%)  Skor 85-100: Strategi pemasaran disusun dengan jelas dan relevan, mencakup analisis pasar dan segmentasi yang tepat.  Skor 70-84: Strategi pemasaran baik tetapi kurang mendalam pada analisis atau segmentasi pasar.  Skor</p>	<p>1. Desain strategi branding yang kuat dan sesuai dengan identitas produk kuliner.</p> <p>2. Penentuan positioning yang tepat untuk produk kuliner dalam pasar yang kompetitif.</p> <p>3. Penyusunan strategi digital marketing yang meliputi penggunaan media sosial, SEO, dan iklan berbayar (PPC, Google Ads).</p> <p>4. Pemilihan platform digital yang tepat untuk pemasaran produk kuliner.</p>	<p><b>Kriteria:</b></p> <p>1. Strategi promosi, branding, dan positioning disusun dengan inovatif, relevan, dan dapat meningkatkan daya tarik konsumen.</p> <p>2. Strategi digital marketing disusun secara komprehensif, mencakup media sosial, SEO, dan platform digital yang sesuai dengan produk kuliner.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b>  Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	<p>Ceramah interaktif dan diskusi penugasan 150 menit</p>	<p><b>Materi:</b>  Pemasaran bisnis kuliner  <b>Pustaka:</b> Davis, Bernard and Sally, Stone. 1991. <i>Food and Beverage Management. Second Edition.</i> London: Butterworth Heinemann Ltd.</p>	5%
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

13	Mahasiswa mampu menjelaskan dan merancang strategi rekrutmen yang efektif untuk kebutuhan SDM dalam bisnis kuliner, termasuk analisis kebutuhan tenaga kerja dan proses seleksi yang tepat.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Kemampuan merancang proses rekrutmen yang efektif, termasuk analisis kebutuhan SDM dan pengembangan deskripsi pekerjaan.</li> <li>2.Pemahaman tentang teknik seleksi karyawan yang tepat untuk posisi di bisnis kuliner (misalnya wawancara, tes keterampilan).</li> <li>3.Penjelasan tentang cara memilih kandidat yang sesuai dengan budaya dan kebutuhan bisnis kuliner</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> roses rekrutmen dirancang dengan jelas dan sesuai dengan kebutuhan bisnis kuliner, mencakup teknik seleksi yang tepat dan efektif.</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah interaktif dan penugasan 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen sumber daya manusia di bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Brook, Bessie. 1977. <i>Food Service in Institution. Fifth Edition.</i> Canada: John Willey &amp; Sons, Inc.</p>	5%
14	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Mahasiswa mampu merancang dan mengimplementasikan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan karyawan, terutama yang berhubungan dengan operasional dapur dan layanan pelanggan.</li> <li>2.Mahasiswa mampu merancang dan mengelola sistem pengelolaan SDM yang mencakup motivasi, evaluasi kinerja, dan pengembangan karir karyawan dalam bisnis kuliner.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Kemampuan mengidentifikasi dan merencanakan pelatihan untuk pengembangan keterampilan jangka panjang karyawan.</li> <li>2.Perancangan sistem pengelolaan SDM yang mencakup aspek motivasi dan evaluasi kinerja.</li> <li>3.Kemampuan merancang kebijakan pengembangan karir yang memungkinkan karyawan berkembang di dalam bisnis kuliner.</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Program pelatihan dirancang secara detail, mencakup kebutuhan spesifik karyawan dan berdampak positif pada peningkatan kinerja.</li> <li>2.Sistem pengelolaan SDM dirancang dengan baik, mencakup motivasi, evaluasi kinerja, dan pengembangan karir yang efektif.</li> </ol> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Ceramah interaktif dan penugasan 150 menit		<p><b>Materi:</b> Manajemen sumber daya manusia di bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Brook, Bessie. 1977. <i>Food Service in Institution. Fifth Edition.</i> Canada: John Willey &amp; Sons, Inc.</p>	5%
15	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Mahasiswa mampu mengidentifikasi berbagai jenis risiko yang dapat terjadi dalam bisnis kuliner, baik yang bersifat internal maupun eksternal.</li> <li>2.Mahasiswa mampu merancang dan menerapkan strategi mitigasi untuk mengurangi dampak dari risiko yang telah diidentifikasi dalam operasional bisnis kuliner.</li> <li>3.Mahasiswa mampu merancang dan mengimplementasikan strategi keberlanjutan bisnis kuliner untuk memastikan bisnis tetap berjalan meskipun menghadapi risiko yang tidak terduga.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Kemampuan mengidentifikasi jenis-jenis risiko dalam bisnis kuliner, seperti risiko operasional, keuangan, hukum, pasar, atau bencana alam.</li> <li>2.Evaluasi potensi dampak mitigasi terhadap keberlanjutan dan efisiensi operasional bisnis kuliner.</li> <li>3.Analisis tentang pentingnya keberlanjutan dalam menjaga kelangsungan bisnis dalam jangka panjang.</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Identifikasi risiko dilakukan secara menyeluruh dan detail, mencakup berbagai faktor yang dapat mempengaruhi bisnis kuliner.</li> <li>2.Strategi mitigasi dirancang secara efektif, dengan penerapan teknik atau metode yang relevan untuk mengurangi risiko yang teridentifikasi.</li> <li>3.Rencana keberlanjutan bisnis kuliner sangat jelas dan realistis, mencakup aspek operasional, finansial, dan sosial yang dapat menjaga kelangsungan bisnis dalam jangka panjang.</li> </ol> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipasif</p>	Ceramah interaktif dan diskusi kasus 150 menit		<p><b>Materi:</b> Mengelola risiko dalam bisnis kuliner</p> <p><b>Pustaka:</b> Wahini, Meda. 2003. <i>Manajemen Jasa Boga.</i> Surabaya: Unesa University Press.</p>	5%



16	Dapat mengerjakan Ujian Akhir Semester dengan baik dan benar	Dapat mengerjakan Ujian Akhir Semester dengan baik dan benar	<b>Kriteria:</b> Mendapat nilai 100 untuk jawaban soal yang benar  <b>Bentuk Penilaian :</b> Tes	Ujian tertulis 100 menit		<b>Materi:</b> Manajemen bisnis kuliner <b>Pustaka:</b> Fadati, Ari. 2011. <i>Menelola Jasa Boga yang Sukses</i> . Jakarta: PT Remaja Rosdakarya.	15%
----	--------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

#### Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipatif	40%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	30%
3.	Tes	30%
		100%

#### Catatan

- Capaian Pembelajaran Lulusan Prodi (CPL - Prodi)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan prodi yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
- CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-Prodi) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
- CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- Sub-CPMK Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
- Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
- Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
- Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
- Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
- Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
- Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
- TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

RPS ini telah divalidasi pada tanggal 25 Desember 2024

Koordinator Program Studi D4  
Tata Boga



LILIS SULANDARI  
NIDN 0020027407

UPM Program Studi D4 Tata  
Boga



NIDN 0021046405

