



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (SEMESTER LESSON PLAN)

Nomor Dok	FRM/KUL/01/02
Nomor Revisi	03
Tgl. Berlaku	29 Juli 2022
Standar SPMI	3.3.2

Disusun oleh (<i>Prepared by</i>)	Diperiksa oleh (<i>Checked by</i>)	Disetujui oleh (<i>Approved by</i>)	Tanggal Validasi (<i>Valid date</i>)
Dr. Hengky S. Halim., ST., MM	Dr. Hengky S. Halim., ST., MM	Dr. H. Sholahuddin Arsyad, S.E., M.Si.	

- | | | | |
|---|----------------------------------|--|---|
| 1. Fakultas (<i>Faculty</i>) | : Vokasi | | |
| 2. Program Studi (<i>Study Program</i>) | : Pengelolaan Perhotelan | Jenjang (<i>Grade</i>): D4 | |
| 3. Mata Kuliah (<i>Course</i>) | : Revenue Management | SKS (<i>Credit</i>) : 3 | Semester (<i>Semester</i>) : |
| 4. Kode Mata Kuliah (<i>Code</i>) | : 1261707 | Sertifikasi (<i>Certification</i>) | : <input type="checkbox"/> Ya (<i>Yes</i>) <input type="checkbox"/> Tidak (<i>No</i>) |
| 5. Mata Kuliah Prasyarat (<i>Prerequisite</i>) | : - | | |
| 6. Dosen Koordinator (<i>Coordinator</i>) | : - | | |
| 7. Dosen Pengampuh (<i>Lecturer</i>) | : Dr. Hengky S. Halim., ST., MM. | <input type="checkbox"/> Tim (<i>Team</i>) | <input checked="" type="checkbox"/> Mandiri (<i>Personal</i>) |
| 8. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (<i>Course Learning Outcomes</i>) | : | | |

Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL)	Sikap	Indikator	Deskripsi
	Sikap	S3	Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila;
		S6	Bekerja sama dan memiliki kepekaan akan perkembangan perhotelan, pariwisata, dan lingkungan;
		S9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri;
	Pengetahuan	PP2	Menguasai konsep manajemen strategi secara mendalam dalam pengambilan keputusan profit.
KU1		Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks manajemen perhotelan.	

	Keterampilan Umum	KU2	Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi strategi perhotelan;
		KU3	Mampu mengkombinasikan kompetensi teknis, dan keahlian profesional dalam pricing strategi
		KU10	Mampu mempresentasikan dan mengkomunikasikan informasi kebijakan serta menyampaikan ide dan pendapatnya secara jelas, baik lisan maupun tertulis, kepada pemangku kepentingan
	Keterampilan Khusus	KU11	Mampu berkontribusi dalam tim untuk menyusun, menganalisis, dan menginterpretasi strategi bisnis
		KK2	Mampu menyelesaikan masalah bisnis dengan dasar keijakan terkait
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	CPMK1	Mampu menguasai dan menjelaskan secara mandiri mengenai pengelolaan bisnis perhotelan. (S9, KU2, KK2)	
	CPMK2	Mampu menerapkan dan mengkombinasikan bagian kebijakan pengelolaan bisnis perhotelan (PP2, KU2, KU11, KK2)	
	CPMK3	Mampu berkontribusi dan bekerjasama dalam menginterpretasi dan mempresentasikan kebijakan pengelolaan bisnis perhotelan dengan menggunakan SWOT analisis. (S3, S6, PP2, KU1, KU3, KU11, KK2)	
	CPMK4	Mampu menganalisis dan mengkaji pengelolaan bisnis perhotelan secara terukur, objektif dan bertanggung jawab. (PP2, KU2, KU10, KK2)	
	CPMK5	Mampu menjelaskan kebijakan pengelolaan bisnis perhotelan dengan menggunakan SWOT analisis (PP2, KU2, KK2)	

9. Deskripsi Mata Kuliah

Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Merupakan mata kuliah inti yang memberikan gambaran pengelolaan bisnis perhotelan dengan menggunakan manajemen strategi
-------------------------------	---

10. Bahan Kajian

Bahan Kajian (Materi Pembelajaran)	<ol style="list-style-type: none"> a. Konsep Revenue Management b. Kegiatan Pricing Strategy c. Evaluasi Bisnis perhotelan dengan Swot analisis
------------------------------------	--

11. Implementasi Pembelajaran Mingguan (*Implementation Process of weekly learning time*)

Minggu	Sub CPMK (Kemampuan akhir yang direncanakan)	Bahan Kajian/Materi Pembelajaran (Study Material)	Bentuk dan Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu] (Learning Method)	Sumber Belajar (Learning Resource)	Penilaian		
					Indikator (Indicator)	Kriteria & bentuk	Bobot
1	Mampu menjelaskan Manajemen Strategi (CPMK 1.1) (C2, A2)	Pengertian dan penggunaan	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka/Zoom [TM:1x(3x50'')] Tugas : Menjelaskan apa manfaat manajemen strategi [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Ardiansyah et al., (2021). Analisis Manajemen Strategik Perusahaan Waralaba pada Masa Pandemi Covid-19. <i>Jurnal Pendidikan Tambusai</i> , 5(2), 2965-2972.	Ketepatan dalam menjelaskan Pengertian dan penggunaan <i>revenue management</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 1 Kuis	5%
2	Mampu menganalisis Proses <i>Guest focus</i> secara sistematis. (CPMK 2.1) (C4, A2)	<i>Guest focus</i>	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka /Zoom [TM:1x(3x50'')] Tugas : Proses Manajemen Strategi [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi	Ketepatan dalam menganalisis Proses <i>Guest focus</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 2 Kuis	5%
3	Mampu memahami <i>Pricing mix</i> (CPMK 2.2) (C4, A2)	<i>Pricing mix</i>	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka/Zoom [TM:1x(3x50'')] Tugas : Membuat <i>Pricing mix</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi	Ketepatan dalam menilai <i>Pricing mix</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 3 Kuis	10%
4	Mampu menerapkan Aspek <i>Price dealing</i> (CPMK 2.3)	<i>Price dealing</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka/Zoom [TM:1x(3x50'')] Tugas :	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan	Ketepatan dalam menerapkan Aspek <i>Price dealing</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan	5%

	(C4, A2)		Studi kasus Aspek <i>Price dealing</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60)]	Implementasi		Bentuk : Tugas 4 Kuis	
5	Mampu mengkaji Kekuatan dan kelemahan <i>Price mix</i> . (CPMK 2.4) (C4, A2)	Analisis Kekuatan dan kelemahan <i>Price mix</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')] Tugas : Menganalisis Kekuatan dan kelemahan <i>Price mix</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi	Ketepatan dalam menganalisis Kekuatan dan kelemahan <i>Price mix</i>	Kriteria : Kesesuaian, kualitas presentasi dan sistematika Bentuk : Tugas 5 : presentasi mandiri Kuis	5%
6	Kuis						
7	Mampu Merumuskan <i>Demand Forecasting</i> (CPMK 3.1) (C4, A2)	Merumuskan <i>Demand Forecasting</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')] Tugas : Merumuskan <i>Demand Forecasting</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi	Ketepatan dalam Merumuskan <i>Demand Forecasting</i>	Kriteria : Kesesuaian dan penguasaan Bentuk : Tugas 7 UTS	10%
8	Mampu menginterpretasi Aspek <i>management availability</i> (CPMK 3.2) (C4, A2)	Manfaat <i>management availability</i>	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')] Tugas : Studi Aspek <i>management availability</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi	Ketepatan menginterpretasi Aspek <i>management availability</i>	Kriteria : Ketepatan & penguasaan Bentuk : Tugas 8 UTS	10%

9	Mampu menginterpretasi Aspek <i>Demand Forecasting consumption</i> (CPMK 3.3) (C4, A2, P2)	Berbagai faktor <i>Demand Forecasting consumption</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')] Tugas Menganalisis Aspek <i>Demand Forecasting consumption</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Arifudin (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi	Ketepatan dalam mempresentasi Aspek <i>Demand Forecasting consumption</i>	Kriteria : Penguasaan, & sistematika Bentuk : Tugas 8 : presentasi kelompok UTS	10%
10	UTS						
11	Mampu mengetahui Pentingnya <i>Tour operators</i> (CPMK 4.1) (C3, A2)	Pentingnya <i>Tour operatocbrs</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')] Tugas Membahas Pentingnya <i>Tour operators</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Aulia (2021). Pengaruh Manajemen Strategi Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Dan Daya Saing. <i>Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan</i> , 3(4), 1578-1586	Ketepatan dalam menjelaskan Pentingnya <i>Tour operators</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 9 UAS	5%
12	Mampu mengkaji <i>Behavior pattern of reservations</i> (CPMK 4.2) (C3, A2)	<i>Behavior pattern of reservations</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')] Tugas Mengkaji <i>Behavior pattern of reservations</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60'')]	Catio, M. (2021). <i>Manajemen Strategi</i> . Indigo Media.	Ketepatan dalam menilai <i>Behavior pattern of reservations</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 10 UAS	10%
13	Mampu membuat <i>Pick up – Forecasting</i>	<i>Pick up – Forecasting element</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50'')]	Fadhilah et al., (2021). Manajemen	Ketepatan dalam membuat <i>Pick up – Forecasting</i>	Kriteria : Ketepatan dan	10%

	<i>element</i> (CPMK 4.3) (C3, A2)		Tugas Membuat <i>Pick up</i> – <i>Forecasting</i> <i>element</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60’)]	Strategi Pemerintah Dalam Peningkatan Ketahanan Pangan. Societas: <i>Jurnal Ilmu</i> <i>Administrasi dan</i> <i>Sosial</i> , 10(1), 1- 10.	<i>element</i>	penguasaan Bentuk : Tugas 11 UAS	
14	Mampu membuat Penelitian bisnis dengan analisa <i>High - low demand</i> (CPMK 5.1) (C3 A2)	<i>High - low demand</i>	Kuliah dan Diskusi (Daring) Tatap Muka [TM:1x(3x50’)] Tugas Penelitian bisnis <i>High - low</i> <i>demand</i> [PT+BM: (1+1)x(3x60’)]	Catio, M. (2021). <i>Manajemen</i> <i>Strategi</i> . Indigo Media.	Ketepatan dalam penilaian Penelitian bisnis dengan <i>High -</i> <i>low demand</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 12 UAS	10%
15	Mampu membangun Evaluasi <i>Parity</i> <i>control -disruption</i> (CPMK 5.2) (C3, A2)	<i>Parity control -</i> <i>disruption</i>	Kuliah dan Diskusi (Luring) Tatap Muka [TM:1x(3x50’)] Tugas membuat Evaluasi <i>Parity</i> <i>control -</i> <i>disruption</i> Swot [PT+BM: (1+1)x(3x60’)]	Catio, M. (2021). <i>Manajemen</i> <i>Strategi</i> . Indigo Media.	Ketepatan dalam membuat Evaluasi <i>Parity</i> <i>control -</i> <i>disruption</i>	Kriteria : Ketepatan dan penguasaan Bentuk : Tugas 13 UAS	5%
16	UAS						

12. Pengalaman Belajar Mahasiswa (*Student Learning Experiences*)

Studi kasus.

13. Kriteria dan Bobot Penilaian (*Criteria and Evaluation*)

- a) Kreteria Penilaian
- | | |
|-------|-------|
| Tugas | = 20% |
| Kuis | = 20% |

UTS/MID	= 25%
UAS	= 35%
b)	Bobot penilaian
≥ 85	= A
≥ 70 s.d < 85	= B
≥ 60 s.d < 70	= C
≥ 50 s.d < 60	= D
< 50	= E

14. **Buku Sumber** (*References*)

1. de Bastos, B. P. (2022). Contribution of hotels' revenue management for supply chain sustainability. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 1-12.
2. Demirciftci, T., Belarmino, A., Chen, C. C., & Cetin, G. (2022). Understanding the gap between university revenue management courses and the job market. *Journal of Hospitality & Tourism Education*, 34(2), 78-89.
3. HajMirzaei, M., Ziarati, K., & Nikseresht, A. (2022). A customer type discovery algorithm in hotel revenue management systems. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 21(2), 200-211.
4. Kuokkanen, H., & Van der Rest, J. P. (2022). Gimme a Better Price! A Negotiation Role Play on B2B Pricing in Hotel Revenue Management. *INFORMS Transactions on Education*.
5. Lentz, M., Berezan, O., & Raab, C. (2022). Uncovering the relationship between revenue management and hotel loyalty programs. *Journal of revenue and pricing management*, 21(3), 306-320.
6. Zaki, K. (2022). Implementing dynamic revenue management in hotels during Covid-19: value stream and wavelet coherence perspectives. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.