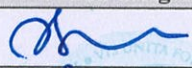


	POLITEKNIK PARIWISATA BATAM	Kode/No : CUM2406.6
	RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	Tanggal : 01 Agustus
	PROGRAM SARJANA TERAPAN	Revisi : V
	MANAJEMEN KULINER	Halaman : 06

Nama Mata Kuliah	: Manajemen Waralaba	Kode Mata Kuliah	: 4CMWA1
Semester	: 6 (enam)	Rumpun Mata Kuliah	: Wajib Program Studi
Bobot (sks)	: 2	Koordinator Bidang Ilmu	: Rosie Oktavia PR, MM.Par
Dosen Pengampu	: Rosie Oktavia PR, MM. Par	Koordinator Mata Kuliah	: Rosie Oktavia PR, MM.Par

Proses	Penanggung jawab			Tanggal
	Nama	Jabatan	Tanda Tangan	
1. Perumusan	Rosie Oktavia PR, MM. Par	Dosen		
2. Pemeriksaan	Rosie Oktavia PR, MM. Par	Ketua Program Studi		
3. Persetujuan	Dr. Agung Edy Wibowo, SE., M.Si	Wakil Direktur I		
4. Penetapan	Siska Amalia Maldin M.Pd	Direktur		
5. Pengendalian	Wahyudi Ilham, MM.Par	SPMI		

Capaian Pembelajaran	CPL-PRODI yang Dibebankan pada MK	
	1. CPL 1. Kemampuan Mengelola Operasional Restoran dan Layanan Makanan Lulusan mampu merencanakan, mengorganisir, dan mengelola operasional restoran serta dapur secara efektif dan efisien, termasuk pengelolaan sumber daya manusia, inventaris, dan kebijakan operasional, dengan memastikan mutu dan keamanan pangan.	
	2. CPL 2. Kemampuan Mengembangkan Menu dan Inovasi Produk Kuliner Lulusan mampu menciptakan konsep menu yang inovatif, beragam, dan sesuai dengan kebutuhan pasar, dengan memanfaatkan keanekaragaman budaya dan kearifan lokal sebagai dasar kreativitas kuliner.	
	3. CPL 4. Kemampuan Menerapkan Prinsip Keberlanjutan dalam Industri Kuliner Lulusan mampu mempraktikkan inovasi dan keberlanjutan dalam pengelolaan makanan, layanan kuliner, dan bisnis restoran dengan memperhatikan kepedulian terhadap lingkungan dan tanggung jawab sosial.	
	4. CPL 5. Kemampuan Mengintegrasikan Teknologi dan Strategi Pemasaran Kuliner Lulusan mampu mengintegrasikan teknologi informasi, seperti sistem pemesanan online, manajemen inventaris, dan analisis data, untuk meningkatkan efisiensi operasional serta merancang strategi pemasaran yang efektif, termasuk branding dan promosi produk kuliner.	
	5. CPL 6. Kemampuan Mengelola Keuangan dan Pengambilan Keputusan Bisnis Kuliner Lulusan mampu memahami dan menerapkan prinsip-prinsip dasar manajemen keuangan dalam bisnis kuliner, termasuk penyusunan anggaran, analisis biaya, serta pengambilan keputusan strategis berbasis data.	

Diskripsi Singkat Mata Kuliah

	memahami cara memperluas jangkauan bisnis kuliner secara efektif melalui waralaba, meningkatkan skala bisnis, dan menciptakan merek kuliner yang sukses dan berkelanjutan.	
Bahan Kajian Mata Pelajaran	1. Mengoperasikan outlet makanan cepat saji (I.55HDR00.071.2) 2. Memilih sistem jasa boga (I.55HDR00.076.2) 3. Mengatur fasilitas yang berhubungan dengan kontrak jasa boga komersial (I.55HDR00.077.2) 4. Merencanakan konsep total untuk perayaan atau pesta besar (I.55HDR00.078.2) 5. Menyiapkan tender untuk kontrak jasa boga (I.55HDR00.079.2)	
References	Utama:	Pendukung:
	1. Aaker, David. 2014. 20 Prinsip Esensial Mengelola dan Mengembangkan Brand. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta. 2. Slamet, Franky. 2015. Pengantar Manajemen Waralaba. PT. Indeks. Jakarta	a. Amir Karamoy. 2013. Percaturan Waralaba Indonesia Foresight Asia. Jakarta: Inspiring Inspiration. b. Sonny Sumarno. 2009. Manajemen Bisnis Waralaba. Yogyakarta: Graha Ilmu. c. Seri Panduan Mewaralabakan Usaha (Untuk Pemula). 2009. Jakarta: Info Franchise Publishing. d. Gunawan Widjaya. 2004. Lisensi atau Waralaba, Suatu Panduan Praktis, Divisi Buku Perguruan Tinggi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. e. Douglas J. Queen. 2003. Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. f. Dr. Peng S Chan. 2003. Studi Banding Bisnis Waralaba. Jakarta: Pustaka Delapratasa. g. Carrie Shook & Robert L. Shook. 2002. Franchising Strategi Bisnis yang Mengubah Dunia. Jakarta: Pustaka Delapratasa.
Media Pembelajaran	Software:	Hardware:
	1. MS. Word 2. MS. Powerpoint 3. Youtube	• Laptop • Proyektor (InFocus) • Bluetooth Speaker

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk/ Metode Pembelajaran; Pengasan; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous				
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10
1	Mampu memahami rencana pembelajaran dan kontrak kuliah mata kuliah Manajemen Waralaba	- Memahami alur pembelajaran mata kuliah manajemen waralaba - Memahami sub unit dalam mata kuliah Manajemen Waralaba	Criteria: - Ketepatan dalam memahami ruang lingkup pembelajaran mata kuliah Manajemen Waralaba Non-test task: - Diskusi pengetahuan dasar yang harus dimiliki dalam manajemen waralaba	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	Teks: Slide Presentasi	2, b, c, d	--	2 %
2	Mampu memahami dan menjelaskan definisi brand (merek) dan sistem dalam branding	- Memahami dan menjelaskan konsep dari branding suatu usaha - Memahami dan menjelaskan metode/ cara membangun brand suatu usaha	Criteria: - Ketepatan dalam Menjelaskan konsep brand bisnis usaha - Ketepatan dalam menjelaskan konsep "How to build a brand" Non-test task: - Diskusi tentang konsep branding product - Bentuk kelompok dan menganalisa bagaimana membangun suatu brand	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	Teks: - Slide Presentasi - Video "What is Branding"	1, f	--	2 %
3	Mampu mengidentifikasi, memahami dan menjelaskan definisi, sejarah dan prospek perkembangan waralaba di Indonesia dan dunia	- Memahami dan Menjelaskan definisi dan sejarah perkembangan waralaba di dunia dan Indonesia - Memahami serta Menjelaskan tujuan waralaba	Criteria: - Ketepatan dalam Menjelaskan ruang lingkup konsep waralaba dan sejarah perkembangan waralaba - Ketepatan dalam menjelaskan prospek perkembangan waralaba	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	Slide Presentasi Video "Asal Usul Bisnis Franchise di Dunia dan Indonesia"	1, 2, a,b,c	Pengenalisa salah satu role model konsep bisnis franchise di Indonesia dan dunia dilihat dari konsep awal pendiriannya	2 %

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian			Bentuk /Metode Pembelajaran; Pengasaan: [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous					
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10	
		Memahami dan Menjelaskan prospek perkembangan waralaba dimasa mendatang	Non-test task: - Bentuk kelompok, dan diskusi tentang tantangan dan prospek perkembangan waralaba dimasa mendatang							
		- Mendefinisikan dan memahami lingkup industri pariwisata dan kreatif yang dapat dimanfaatkan menjadi peluang bisnis usaha - Mendefinisikan dan memahami potensi Waralaba - Mendeskripsikan jenis-jenis dan macam-macam franchise - Mengklasifikasikan dan Mendeskripsikan kekurangan dan kelebihan Franchise	Criteria: - Ketepatan dalam Menjelaskan rangang lingkup industri kreatif yang dapat dimanfaatkan menjadi peluang bisnis - Ketepatan dalam menjelaskan jenis dan macam waralaba - Ketepatan dalam menjelaskan kekurangan dan kelebihan waralaba Non-test task: - Diskusi tentang lingkup industri kreatif yang dapat dijadikan peluang bisnis usaha	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi				
4										
5		- Memahami dan Menjelaskan jenis-jenis dan macam-macam waralaba - Memahami dan Menjelaskan konsep bisnis usaha berdasar beberapa kriteria	Criteria: - Ketepatan dalam Menjelaskan jenis dan macam bisnis usaha waralaba Non-test task: - Diskusi tentang konsep bisnis waralaba berdasar beberapa kriteria	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	Slide Presentasi				
6		Mengidentifikasi, memahami serta Menjelaskan syarat-syarat	Criteria: - Ketepatan dalam Mengidentifikasi dan menjelaskan syarat	Metode: - Kuliah - Diskusi	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning	- Slide Presentasi - Video "Syarat dan biaya mendirikan				

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian			Bentuk/Metode Pembelajaran; Penguasaan; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria		Synchronous	Asynchronous				
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10	
	menjelaskan syarat-syarat pendirian bisnis usaha waralaba dan prosedur pembuatan izin waralaba	syarat pendirian bisnis usaha waralaba dan prosedur pembuatan izin waralaba	pendirian bisnis usaha waralaba dan prosedur pembuatan izin waralaba Non-test task: - Diskusi tentang persyaratan dasar usaha waralaba - Bentuk kelompok dan menganalisa syarat pendirian bisnis usaha waralaba dan prosedur pembuatan izin waralaba	TM 1x (1x170)	Diskusi melalui forum	usaha waralaba"	1, 2, b, c, d		2 %	
	Mampu mengidentifikasi, memahami dan menjelaskan konsep franchise fee dan royalti fee serta hak dan kewajiban franchisor & franchisee	- Menjelaskan serta memahami konsep franchise fee dan royalti fee - Menjelaskan dan memahami hak dan kewajiban franchisor & franchisee	Criteria: - Kecepatan dalam Menjelaskan dan memahami konsep franchise fee dan royalti fee - Ketepatan dalam pemahaman konsep hak dan kewajiban franchisor & franchisee	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Video "Franchise Fee vs Royalty Fee difference What is Franchise Fee What is Royalty Fee"	1, 2, a, b, c,d		2 %	
7			- Bentuk kelompok, dan diskusi tentang persyaratan franchise fee dan royalti fee - Diskusi tentang hak dan kewajiban franchisor & franchisee							
8										
Ujian Tengah Semester (30%)										
9	Mampu mengidentifikasi, memahami dan menjelaskan penerapan konsep waralaba di bidang Hospitality	- Menjelaskan serta memahami franchise di hospitality Industry - Menjelaskan dan memahami bentuk bidang usaha di bidang	Criteria: - Kecepatan dalam Menjelaskan dan memahami konsep franchise di hospitality Industry - Kecepatan dalam	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Video "Chain Hotel vs Franchise Hotel"	1, 2, b, e,f,	Analisis konsep bisnis usaha "Chain Hotel" di Indonesia	2 %	

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk /Metode Pembelajaran:		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous				
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10
		- perhotelan - Menjelaskan dan mengklasifikasikan hotel berdasarkan jenis bidang usaha perhotelan - Menjelaskan bentuk kerjasama dalam bisnis perhotelan	Menjelaskan dan mengklasifikasikan hotel berdasarkan jenis bidang usaha perhotelan Non-test task: - Diskusi tentang franchise di perhotelan - Bentuk kelompok dan menganalisa klasifikasi hotel berdasarkan jenis bidang usaha perhotelan						
		- Mendefinisikan dan memahami dasar hukum pendirian Bisnis Franchise - Menjelaskan Perjanjian-perjanjian yang berkaitan Waralaba - Mendefinisikan dan memahami syarat perjanjian kontrak waralaba - Mendefinisikan aspek-aspek yang menjadi pelanggaran Kontrak - Menjelaskan Pokok-Pokok Peraturan Yang Terkait Dengan Bisnis Waralaba	Criteria: - Ketepatan dalam Menjelaskan dan dasar hukum pendirian Bisnis Franchise beserta perjanjian yang berkaitan - Ketepatan dalam pemahaman konsep syarat-syarat perjanjian kontrak waralaba Non-test task: - Diskusi tentang konsep syarat-syarat perjanjian kontrak waralaba	Metode: - Kuliah - Diskusi TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Video "Peraturan Waralaba" - Video "Hukum Franchise di Indonesia"	1, 2, a, b, c, e, d		2 %
10									
11	Mampu mengidentifikasi, memahami dan mengaplikasikan konsep Networking dalam bisnis usaha Waralaba	- Mendefinisikan dan memahami dasar konsep Networking dalam bisnis usaha Waralaba - Memahami pentingnya <i>Building Relationships With The Community</i>	Criteria: Ketepatan dalam Mengaplikasikan konsep Networking dalam bisnis usaha Waralaba Non-test task: Diskusi tentang konsep Networking dalam bisnis	Metode: - Kuliah - Diskusi TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Video "Franchise and Networking" - Video "Kekuatan Networking untuk Mervili Kesuksesan"	1, 2, a, b, c, e, d		2 %

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk/Metode Pembelajaran; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
		Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous				
-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10
		Memahami dan mengaplikasikan Networking Waralaba	- usaha Waralaba - Bentuk kelompok dan menganalisa penerapan konsep networking pada bisnis waralaba						
12	Mampu mengidentifikasi, memahami dan mengaplikasikan manajemen pemasaran dalam bisnis usaha waralaba	- Memahami dan Menjelaskan fungsi dan tujuan manajemen. - Memahami dan menjelaskan teknik manajemen pemasaran waralaba - Memahami dan mengaplikasikan strategi dasar pemasaran dan pengembangan usaha waralaba	Criteria: - Kecepatan dalam Menjelaskan dan memahami manajemen pemasaran waralaba - Kecepatan dalam mengaplikasikan strategi dasar pemasaran waralaba Non-test task: - Diskusi tentang mengaplikasikan strategi dasar pemasaran waralaba	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Video "Strategi Pemasaran 4P: Pengertian, Penerapan dan Contohnya"	1, 2, a, b, c,d		2 %
13	Mampu mengidentifikasi, merancang dan mengaplikasikan Pendirian Bisnis Usaha Waralaba.	- Memahami dan menjelaskan Pendirian Bisnis Usaha Waralaba - Memahami dan mengaplikasikan rencana Pendirian Bisnis Usaha Waralaba	Criteria: - Kecepatan dalam Mengaplikasikan s rencana Pendirian Bisnis Usaha Waralaba Non-test task: - Diskusi rencana Pendirian Bisnis Usaha Waralaba - Bentuk kelompok dan mengaplikasikan rencana Pendirian Bisnis Usaha Waralaba	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Proposal Pendirian Bisnis Usaha	1, 2, a, b, c, d		2 %
14	Mampu mengidentifikasi, merancang dan	- Menjelaskan serta memahami <i>Proposal Pengajuan Kemitraan Bisnis Usaha Waralaba</i> - Merancang dan	Criteria: Kecepatan dalam Merancang dan mengaplikasikan Proposal Pengajuan Kemitraan Bisnis Usaha	Metode: - Kuliah - Diskusi - TM 1x (1x170)	Metode: - Belajar mandiri - E-Learning - Diskusi melalui forum	- Slide Presentasi - Proposal Kemitraan Bisnis Usaha Waralaba	1, 2, a, b, c, d	Pembuatan Proposal Bisnis Usaha Franchise	3 %

Pertemuan	Sub-CPMK	Penilaian		Bentuk/Metode Pembelajaran; Pengasaan; [Estimasi Waktu]		Type of Learning Objective Materials (LOM)	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Tugas	Bobot Penilaian (%)
-1	-2	Indicators	Criteria	Synchronous	Asynchronous	-7	-8	-9	-10
	mengaplikasikan Proposal Pengujian Kemahiran Bisnis Usaha Waralaba	mengaplikasikan Proposal Pengujian Kemahiran Bisnis Usaha Waralaba	Waralaba Non-test task: • Bentuk kelompok, dan diskusi tentang metode dasar menghias kue • Diskusi tentang praktik penghias kue berbahan dasar telur dan butter •						
15	Mampu merancang, mengaplikasikan dan menerangkan konsep bisnis usaha berbasis konsep waralaba	Merancang serta mengaplikasikan <i>Proposal Pengujian Kemahiran Bisnits Usaha Waralaba</i> • Menerangkan dan menerapkan konsep bisnis usaha berbasis konsep waralaba	Criteria: Ketepatan dalam menerangkan konsep bisnis usaha berbasis konsep waralaba Non-test task: • Diskusi tentang konsep bisnis usaha berbasis konsep waralaba • Bentuk kelompok dan menerangkan konsep bisnis usaha berbasis konsep waralaba	Metode: • Kuliah • Diskusi TM 1x (1x170)	Metode: • Belajar mandiri • E-Learning Diskusi melalui forum	• Slide Presentasi • Proposal Kemiraan Bisnis Usaha Waralaba	I, 2, a, b, c, d	Presentasi Binis Usaha Franchise	3 %
16									

Ujian Akhir Semester (40 %)

40 %

RUBRIK PENILAIAN

Bentuk Evaluasi	Capaian Pembelajaran (%)	Instrumen Penilaian	Tagihan (Bukti)	Bobot Penilaian (%)
Pertemuan 1	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	RPS, Kontrak Perkuliahan, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 2	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD,	2 %
Pertemuan 3	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi) dan Rubrik Penilaian	Absensi, Form Observasi Penilaian, Kontrak Perkuliahan, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 4	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi))	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD,	2 %
Pertemuan 5	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi))	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD,	2 %
Pertemuan 6	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi))	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD,	2 %
Pertemuan 7	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD,	2 %
Pertemuan 8	30 %	Essay (Ujian Tengah Semester)	Absensi, Mid Test Paper	30 %
Pertemuan 9	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	Form Observasi Penilaian, Kontrak Perkuliahan, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 10	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 11	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 12	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi)	RPS, Absensi, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 13	2 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi) dan Rubrik Penilaian	Absensi, Absensi, PPT dan SIAKAD	2 %
Pertemuan 14	3 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi) dan Rubrik Penilaian	Absensi, Form penilaian Presentasi	3 %
Pertemuan 15	3 %	Aktifitas Pembelajaran Kelas (Knowledge, attitude, dan absensi) dan Rubrik Penilaian	Absensi, Form penilaian Presentasi	3 %
Pertemuan 16	40%	Essay (Ujian Akhir Semester)	Absensi, Final Test Paper	40%
Total				100

RUBRIK PENILAIAN UJIAN TENGAH SEMESTER

Kriteria / No Soal	Capaian Pembelajaran (%)	Baik Sekali	Cukup	Kurang
Soal 1	25%	Menjawab 5 poin utama dari alasan brand menjadi faktor vital dari pemasaran produk	Menjawab 3 poin utama dari alasan brand menjadi faktor vital dari pemasaran produk	Menjawab 2 poin utama dari alasan brand menjadi faktor vital dari pemasaran produk
Soal 2	25%	Menjawab 6 poin dari faktor apa saja yang menjadi kendala dan tantangan franchise di masa lalu	Menjawab 4 poin utama dari faktor apa saja yang menjadi kendala dan tantangan franchise di masa lalu	Menjawab 2 poin utama dari faktor apa saja yang menjadi kendala dan tantangan franchise di masa lalu
Soal 3	25%	Menjawab 5 poin dari hal yang menyebabkan tersendatnya perkembangan bisnis franchise di Indonesia	Menjawab 3 poin utama dari hal yang menyebabkan tersendatnya perkembangan bisnis franchise di Indonesia	Menjawab 1 poin utama dari hal yang menyebabkan tersendatnya perkembangan bisnis franchise di Indonesia
Soal 4	25%	Menjawab 5 poin utama dari cara bisnis franchise lokal bisa bersaing dengan bisnis franchise internasional	Menjawab 3 poin utama dari cara bisnis franchise lokal bisa bersaing dengan bisnis franchise internasional	Menjawab 1 poin utama dari cara bisnis franchise lokal bisa bersaing dengan bisnis franchise internasional

RUBRIK PENILAIAN UJIAN AKHIR SEMESTER

Kriteria / No Soal	Capaian Pembelajaran (%)	Baik Sekali	Cukup	Kurang
Topik	10%	Topik berdasarkan relevansi terbaru yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan bisnis usaha franchise	Topik berdasarkan relevansi terbaru yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan bisnis usaha franchise tetapi tidak didukung fenomena di lapangan	Topik berdasarkan fenomena yang tidak relevan
Ide & Gagasan	20%	Ide & Gagasan berdasarkan konsep terkini yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan bisnis usaha franchise	Ide & Gagasan berdasarkan konsep terkini yang diungkapkan untuk mendukung pembaharuan produk bisnis usaha franchise tetapi tidak didukung fenomena di lapangan	Ide & Gagasan berdasarkan konsep terkini berdasarkan fenomena yang tidak relevan
Akurasi Kalkulasi Biaya Produk	50%	Keakuratan kalkulasi biaya produk memuat kecukupan dan formulasi yang sangat jelas	Kecukupan Keakuratan kalkulasi biaya produk memuat kecukupan dan formulasi yang jelas	Keakuratan kalkulasi biaya produk kurang dan formulasi yang tidak jelas

Format Working Plan	20%	Sangat Lengkap memuat informasi pedoman proposal bisnis usaha	Lengkap memuat informasi pedoman proposal bisnis usaha	Tidak Lengkap memuat informasi pedoman proposal bisnis usaha
----------------------------	------------	---	--	--