

Manajemen Bisnis Ritel

Buku ini tidak sekedar mengemukakan konsep manajemen bisnis ritel secara teoritis semata, tetapi memasuki pula wilayah praktis. Dengan demikian buku ini tidak hanya dimanfaatkan oleh mahasiswa saja tetapi juga bisa dimanfaatkan oleh dosen serta para praktisi bisnis ritel, seperti agen, distributor, grosir, pengelola supermarket, toko swalayan, sampai kepada pengecer.

Secara garis besar, buku ini menguraikan beberapa hal yang berkaitan dengan bisnis ritel meliputi:

- Struktur dasar pedagang eceran
- Perilaku konsumen dalam perdagangan
- Klasifikasi dan diferensiasi perdagangan eceran
- Perkembangan perdagangan eceran
- Manajemen toko dan image toko
- Kebijakan promosi bagi pengecer
- Mencegah dan memahami shrinkage
- Riset pemasaran dalam perdagangan eceran

