

**BERKAS PENYUSUNAN**  
**RENCANA PEMBELAJARAN**  
**SEMESTER (RPS)**

	FAKULTAS KOMUNIKASI DAN BISNIS
	Program Studi S1 Administrasi Bisnis

Matakuliah	:	MANAJEMEN PENJUALAN
Kode Mata Kuliah	:	KB13F3
SKS	:	3 SKS
Semester	:	1
Tahun Akademik	:	2020/2021

TELKOM



**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**  
**PROGRAM STUDI S1 Administrasi Bisnis**  
**FAKULTAS KOMUNIKASI DAN BISNIS – TELKOM UNIVERSITY**

MATAKULIAH	KODE	RUMPUN MK	BOBOT		SEMESTER	VERSION
MANAJEMEN PENJUALAN	KBI3F3	-	T= -	P= -	Gasal	2021-04-28 11:21:51
OTORITAS	PENGEMBANG RPS		KETUA KELOMPOK KEAHLIAN			Ka PRODI
	Syahputra S.Sos., M.Sc., Ph.D.					
Deskripsi Mata Kuliah	Mata kuliah ini memberikan pengetahuan tentang manajemen tenaga penjualan dan keterampilan dalam membuat laporan dari kegiatan penjualan perusahaan yang dibutuhkan dalam memasarkan produk. Mahasiswa akan memperoleh materi berupa definisi tenaga penjual, konsep penjual pribadi serta karir penjualan, pengaruh lingkungan proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, wilayah penjualan, pelatihan bagi tenaga penjual, pemberian motivasi, sistem kompensasi, analisis penjualan. Diharapkan mahasiswa mampu memasarkan produk dan jasa sesuai dengan kaidah manajemen tenaga penjualan					
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Program Learning Outcomes (PLO) / CPL PRODI					
	PLO 2	Komunikasi : Lulusan menunjukkan keterampilan komunikasi lisan dan tulisan yang efektif				
	PLO 3	Pemikiran analitis dan pemecahan masalah : Lulusan menunjukkan kemampuan untuk mengevaluasi, analisis, dan menafsirkan informasi untuk membuat keputusan bisnis.				
	PLO 4	Menunjukkan nilai-nilai etika dan sikap profesional dalam menangani masalah organisasi dan bisnis				
	Course Learning Outcomese (CLO)					PLO yang di dukung
	CLO 1	Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan				PLO 2
	CLO 2	Mampu mengintepretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.				PLO 3
	CLO 3	Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan				PLO 4

Tabel Penilaian	No	Nama Asessmenttools	CLO yang dinilai	Bentuk komponen	Total Bobot Per Bentuk Assement
	1	KUIS 1	CLO 1	KUIS	2%
	2	KUIS 2	CLO 1	KUIS	2%
	3	KUIS 3	CLO 1	KUIS	2%
	4	KUIS 4	CLO 1	KUIS	2%
	5	KUIS 5	CLO 2	KUIS	2%
	6	TUGAS 1	CLO 2	TUGAS	5%
			CLO 1	TUGAS	
	7	UJIAN TENGAH SEMESTER	CLO 2	UJIAN TENGAH SEMESTER	30%
			CLO 1	UJIAN TENGAH SEMESTER	
	8	KUIS 6	CLO 2	KUIS	2%
	9	KUIS 7	CLO 2	KUIS	2%
	10	KUIS 8	CLO 3	KUIS	3%
	11	KUIS 9	CLO 3	KUIS	3%
	12	TUGAS 2	CLO 3	TUGAS	5%
	13	UJIAN AKHIR SEMESTER	CLO 3	UJIAN AKHIR SEMESTER	40%
			CLO 2	UJIAN AKHIR SEMESTER	
	TOTAL			0%	100%
Pustaka	Utama				
	Sales Management (Concept and Cases)				
	Pendukung				
	Sales Management (Analysis and Decision Making)				
Media Pembelajaran	Software				
	-				
	Hardware				
	Smartphone, Laptop atau PC				
Team Teaching	Samira Hanim S.AB, M.AB, Herdiansyah Gustira Pramudia Suryono, St., Me. ST.,ME, Benny Kurnia SE., MBA, Syahputra S.Sos., M.Sc., Ph.D., Syahputra S.Sos., M.Sc., M.B.A.				
Matakuliah Syarat	PEMASARAN				

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
CLO 1 CLO Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan								
1-1	CLO 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 1-1.1] Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian manajemen penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian manajemen penjualan</li> </ul>	KUIS 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pengertian Penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi Kelas [2X50 Menit]</li> <li>Kuliah [1X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 1 CLO Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan								
2-2	CLO 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 1-1.2] Mahasiswa mampu mendefinisikan konsep penjualan pribadi dalam manajemen penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat memahami dan menjelaskan evolusi penjual personal (personal selling) ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya penjual personal dan tenaga penjual dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menguraikan proses penjualan oleh tenaga penjual ???</li> <li>Mahasiswa dapat menerangkan klasifikasi tugas tenaga penjualan</li> </ul>	KUIS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konsep Penjualan pribadi dalam manajemen penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> <li>Kuliah tatap muka [1X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 1 CLO Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
3-1	CLO 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 1-1.3] Mahasiswa mampu menjelaskan aktifitas dan proses penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan aktifitas dan tugas utama tenaga penjual ???</li> <li>Mahasiswa mampu menjelaskan tentang bagaimana tenaga penjual dapat berfungsi sebagai manajer dalam situasi tertentu ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan tentang peranan tenaga penjual dalam mendukung organisasi ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan proses penjualan sebagai salah satu bagian dari manajemen kepuasan pelanggan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan tahap-tahap proses jualan personal kaitannya dengan pembeli</li> </ul>	KUIS 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aktifitas dan proses penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 1 CLO Mampu menyebutkan dan mendefinisikan manajemen penjualan, konsep penjualan pribadi, aktifitas dan proses penjualan serta karir di bidang penjualan.								
4-1	CLO 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 1-1.4] Mahasiswa mampu menjelaskan karir di bidang penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan mengenai karir di dunia penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan apa saja yang diperlukan untuk sukses di dunia penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat mendiskusikan konsep dan tahap karir untuk tenaga penjual ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan kemahiran menjual, kepemimpinan dan strategi yang diperlukan dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan tujuan karir penjualan untuk tenaga penjual</li> </ul>	KUIS 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Karir dalam bidang penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 2 CLO Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
5-1	CLO 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 2-2.1] Mahasiswa mampu menjelaskan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat mendiskusikan bagaimana lingkungan mempengaruhi organisasi penjualan dana aktifitas manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan faktor lingkungan internal dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan faktor lingkungan eksternal dalam manajemen penjualan</li> </ul>	KUIS 5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>
CLO 2 CLO Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.								
6-1	CLO 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 2-2.2] Mahasiswa mampu menjelaskan strategi dalam organisasi penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan tahap-tahap strategi penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menerangkan strategi perusahaan dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan strategi bisnis dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menerangkan strategi pemasaran dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan strategi penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan kaitan jualan perorangan dengan bauran pemasaran</li> </ul>	TUGAS 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strategi dalam organisasi penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 2 CLO Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
7-1	CLO 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 2-2.3] Mahasiswa mampu menjelaskan struktur organisasi penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya struktur organisasi dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat mendefinisikan konsep struktur organisasi penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan bentuk struktur organisasi penjualan yang baku</li> </ul>	TUGAS 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Struktur organisasi penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 2 CLO Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.								
8-1	CLO 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 2-2.4] Mahasiswa mampu menjelaskan mengenai wilayah dan kuota penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan kebutuhan teritori penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan jumlah tenaga penjualan dan desain teritori ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan maksud kuota penjualan dan rencana kuota penjualan yang baik</li> </ul>	KUIS 6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wilayah dan kuota penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 2 CLO Mampu menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap proses penjualan, strategi dalam organisasi penjualan, struktur organisasi penjualan, wilayah dan kuota penjualan serta perekrutan dan pemilihan tenaga penjual.								
9-1	CLO 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 2-2.5] Mahasiswa mampu menjelaskan perekrutan dan pemilihan tenaga penjual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya perekrutan dan pemilihan tenaga penjual ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan faktor yang mempengaruhi perekrutan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan proses perekrutan dan pemilihan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan cara untuk mendapatkan calon tenaga penjual yang berpotensi</li> </ul>	KUIS 7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Perekrutan dan pemilihan tenaga penjual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 3 CLO Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
10-1	CLO 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 3-3.1] Mahasiswa mampu menjelaskan cara pelatihan penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan peranan pelatihan untuk tenaga penjual ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan pelatihan sebagai investasi dalam organisasi penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan perlunya pelatihan selain untuk meningkatkan penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menggambarkan proses pelatihan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan jenis pelatihan penjualan</li> </ul>	KUIS 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cara pelatihan tenaga penjual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 3 CLO Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan								
11-1	CLO 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 3-3.2] Mahasiswa mampu menjelaskan kepemimpinan dalam bidang penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan defenisi kepemimpinan dalam konteks bidang penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan ciri-ciri pemimpin yang baik ???</li> <li>Mahasiswa dapat mendiskusikan kemahiran seorang manajer untuk memimpin ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan model kepemimpinan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan fungsi pemimpin dalam manajemen penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan masalah dalam kepemimpinan</li> </ul>	KUIS 9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kepemimpinan dalam bidang penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 3 CLO Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan								

Minggu dan Pertemuan	CLO Number	Hasil Pembelajaran yang Diharapkan (SUB - CLO)	Penilaian		Materi Pembelajaran [Referensi]	Metode Pembelajaran [Model]	Pengalaman Pembelajaran Mahasiswa	
			Indikator/ Bukti Ketercapaian CLO	Bentuk			Tatap Muka [estimasi waktu]	Daring [estimasi waktu]
12-1	CLO 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 3-3.3] Mahasiswa mampu membuat desain program kompensasi dan insentif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan desain program kompensasi ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan insentif buat tenaga penjual</li> </ul>	TUGAS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desain program kompensasi dan insentif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi [1X50 Menit]</li> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 3 CLO Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan								
13-1	CLO 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 3-3.4] Mahasiswa mampu memotivasi tenaga penjual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan proses dan model motivasi ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan pengaruh karakteristik tenaga penjual terhadap motivasi ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan pengaruh lingkungan dan organisasi terhadap motivasi tenaga penjual</li> </ul>	TUGAS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memotivasi tenaga penjual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> </ul>	
CLO 3 CLO Mampu menunjukkan sikap profesionalisme seorang tenaga penjual dan secara berkelompok mampu menjelaskan konsep cara melatih tenaga penjual, kepemimpinan dalam penjualan, desain dan kompensasi insentif, memotivasi tenaga penjual serta penilaian dan analisis prestasi penjualan								
14-1	CLO 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>[CLO 3-3.5] Mahasiswa mampu menjelaskan penilaian dan analisis prestasi penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan pentingnya penilaian prestasi tenaga penjual ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan proses audit organisasi penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menerangkan konsep ???benchmarking???</li> <li>??? Mahasiswa dapat menjelaskan cara penilaian dalam organisasi penjualan ???</li> <li>Mahasiswa dapat menjelaskan kepentingan dan tujuan dalam penilaian prestasi penjualan</li> </ul>	TUGAS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penilaian dan analisis prestasi penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blended Learning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah Tatap Muka [1X50 Menit]</li> <li>Diskusi [2X50 Menit]</li> </ul>	