|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **LOGO UNIBA** | | **UNIVERSITAS BALIKPAPAN**  **FAKULTAS EKONOMI**  **PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN** | | | | | | | | | | **Kode Dokumen** |
| **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (Mulai Angkatan 2021)** | | | | | | | | | | | | |
| **MATA KULIAH (MK)** | | | **KODE** | **Rumpun MK** | | | | **BOBOT (sks)** | | **SEMESTER** | **Tgl Penyusunan** | |
| **RETAILING** | | | 1064013762 |  | | | | **T=3** | **P=0** | 7 | 15 Juli 2021 | |
| **OTORISASI** | | | **Pengembang RPS** | | **Koordinator RMK** | | | | | **Ketua PRODI** | | |
|  | | Stepanus Dedy Deomedes, S.E., M.M | | | | | Nadi Hernadi Moorcy, S.E., M.M | | |
| **Capaian Pembelajaran (CP)** | **CPL-PRODI yang dibebankan pada MK** | | | | |  | | | | | | |
| CPL 1 | Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik. (S8) | | | | | | | | | | |
| CPL 2 | Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri. (S9) | | | | | | | | | | |
| CPL 3 | Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan. (S10) | | | | | | | | | | |
| CPL 4 | Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang ekonomi manajemen. (KU1) | | | | | | | | | | |
| CPL 5 | Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur (KU2) | | | | | | | | | | |
| CPL 6 | Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tata cara dan etika ilmiah dalam rangka menghasilkan solusi, gagasan, desain atau kritik seni, menyusun deskripsi saintifik hasil kajiannya dalam bentuk skripsi atau laporan tugas akhir, dan mengunggahnya dalam laman perguruan tinggi. (KU3) | | | | | | | | | | |
| CPL 7 | Mampu bertanggungjawab atas pencapaian hasil kerja kelompok dan melakukan supervisi dan evaluasi terhadap penyelesaian pekerjaan yang ditugaskan kepada pekerja yang berada di bawah tanggungjawabnya. (KU7) | | | | | | | | | | |
| CPL 8 | Mampu melakukan proses evaluasi diri terhadap kelompok kerja yang berada dibawah tanggung jawabnya, dan mampu mengelola pembelajaran secara mandiri. (KU8) | | | | | | | | | | |
| CPL 9 | Mampu merumuskan fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, penyusunan staf, pengarahan, dan pengendalian serta evaluasi) pada level operasional di berbagai bidang organisasi baik bisnis maupun non bisnis pada tingkat lokal, nasional dan global. (KK1) | | | | | | | | | | |
| CPL 10 | Mampu mengidentifikasi masalah manajerial dan fungsi organisasi pada level operasional, serta mengambil tindakan solutif yang tepat berdasarkan alternative yang dikembangkan, dengan menerapkan prinsip-prinsip kewirausahaan yang berakar pada kearifan lokal. (KK3) | | | | | | | | | | |
| CPL 11 | Mampu mengambil keputusan manajerial yang tepat di berbagai bidang organisasi pada tingkat operasional, berdasarkan analisis data dan informasi pada fungsi organisasi. (KK5) | | | | | | | | | | |
| CPL 12 | Menguasai konsep teoritis, metode, dan perangkat analisis fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian) dan fungsi organisasi (pemasaran, sumber daya manusia, operasi, dan keuangan) pada berbagai jenis organisasi. (P1) | | | | | | | | | | |
| CPL 13 | Menguasai prinsip kepemimpinan dan kewirausahaan dalam berbagai bidang organisasi. (P3) | | | | | | | | | | |
| CPL 14 | Menguasai minimal satu metode penelitian (studi kasus, kesejarahan, survei, simulasi, dan eksperimen pada lingkup kualitatif dan kuantitatif, secara eksploratif, deskriptif, dan verifikatif). (P5) | | | | | | | | | | |
| **Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)** | | | | | |
| CPMK 1 | PLO.1 Mampu menginternalisasi nilai-nilai keislaman dan keindonesiaan ke dalam sikap dan perilaku | | | | | | | | | | |
| CPMK 2 | PLO.2 Mampu menerapkan konsep dasar bisnis dan manajemen ke dalam berbagai jenis organisasi | | | | | | | | | | |
| CPMK 3 | PLO.3 Mampu menerapkan instrumen analisis bisnis dan manajemen dengan mempertimbangankan aspek etika dan profesionalitas | | | | | | | | | | |
| CPMK 4 | PLO.4 Mampu menyusun rencana bisnis sesuai dengan nilai-nilai keislaman dan keindonesiaan. | | | | | | | | | | |
| CPMK 5 | PLO.5 Mampu menerapkan prinsip-prinsip kepemimpinan dan kewirausahaan ke dalam organisasi dengan mempertimbangkan nilai-nilai etika dan moral | | | | | | | | | | |
|  | CPMK 6 | PLO.6 Mampu menunjukkan keterampilan komunikasi efektif menggunakann argumen teoritis dan empiris ilmu manajemen. | | | | | | | | | | |
| CPMK 7 | PLO. 7 Mampu menunjukkan keterampilan penggunaan teknologi informasi dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan. | | | | | | | | | | |
| CPMK 8 | PLO.8 Mampu membangun jaringan kerjsama yang baik dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan | | | | | | | | | | |
| **Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)** | | | | | |  | | | | | |
| Sub-CPMK 1 | Memahami konsep bisnis ritel dan perilaku konsumen | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 2 | Memahami tipe bisnis ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 3 | Memahami perilaku konsumen ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 4 | Memahami strategi ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 5 | Memahami bauran pemasaran ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 6 | Memahami lokasi dan multi distribuasi ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 7 | Memahami pengelolaan SDM dalam ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 8 | UTS | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 9 | Memahami pengelolaan promosi ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 10 | Memahami pengelolan keuangan dan penetapan harga ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 11 | Menegaskan memahami manajemen merchandise | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 12 | Memahami desain dan layout toko | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 13 | Memahami layanan pelanggan dan manajemen hubungan pelanggan ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 14 | Memahami manajemen rantai pasokan dan sistem informasi ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 15 | Memahami manajemen toko ritel | | | | | | | | | | |
| Sub-CPMK 16 | UAS | | | | | | | | | | |
|  | **Korelasi CPMK dengan Sub CPMK:** | | | | | | | | | | | |
| **Deskripsi Singkat MK** | Mata kukah ini memberikan pengetahuan & wawasan tentang manajemen bisnis ritel. Mahasiswa akan memperoleh materi berupa pemahaman konsep bisnis intel, analisis perilaku pembelian, strategi bauran pemasaran ritel yang terdiri dari lokasi dan multi distribusi ritel, ritel, pengelolaan SDM dalam ritel, pengelolaan promosi dan penetapan harga ritel. Selain itu mahasiswa diberikan wawasan mengenai manajemen toko ritel yang terdiri dari manajemen merchandising, desain dan layout toko, manajemen toko ritel dan etika ritel, layanan dan manajemen hubungan pelayanan serta sistem informasi dan manajemen rantai pasokan secara komprehensif. | | | | | | | | | | | |
| **Bahan Kajian: Materi Pembelajaran** | 1. | | | | | | | | | | | |
| **Pustaka** | **Utama :** | |  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **Pendukung :** | |  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **Dosen Pengampu** | Stepanus Dedy Deomedes, S.E., M.M | | | | | | | | | | | |
| **Matakuliah syarat** |  | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mgg ke-** | **Kemampuan akhir tiap tahapan belajar  (Sub-CPMK)** | **Penilaian** | | **Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran,  Penugasan Mahasiswa,** | | **Materi Pembelajaran** | **Bobot Penilaian (%)** |
|  |  | **Indikator** | **Kriteria & Bentuk** | **Luring (*Offline*)**  **(Metode Kognitif)** | **Daring (*online)*** |  |  |
| **(1)** | **(2)** | **(3)** | **(4)** | **(5)** | **(6)** | **(7)** | **(8)** |
| **1** | Pemahaman Visi dan Misi Program Studi Manajemen | Menjelaskan Visi dan Misi Program Studi Manajemen |  | Penjelasan |  | Materi Visi dan Misi Prodi Manajemen |  |
| Mahasiswa memahami konsep bisnis ritel dan perilaku konsumen | Ketepatan menjelaskan pendahuluan ritel dalam bisnis   1. Memahami Paradigma ritel 2. Memahami Pengertian Bisnis Ritel 3. Memahami Peranan Industri Ritel 4. Memahami Bisnis Ritel Tradisional dan Modem 5. Memahami bauran ritel | Bentuk Penilaian pengerjaan modul praktikum | 1. Diskusi Penjelasan silabus, aturan kuliah, tugas, dan strategi pembelajaran di kelas Estimasi waktu: 30 menit.  2. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pendahuluan bisnis ritel Estimasi waktu: 70 menit  3. Praktikum: pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 meni |  | Pendahuluan Bisnis Ritel   1. Paradigma Ritel dan Perkembangan Ritel di Indonesia dan Dunia 2. Pengertian Bisnis Ritel 3. Peranan Industri Ritel 4. Bisnis Ritel Tradisional dan Modern 5. Elamen Bauran Ritel | 2,5% |
| **2** | Mahasiswa memahami tipe bisnis ritel | Ketepatan dalam menjelaskan Tipe bisnis ritel   1. Memahami Karakteristik Bisnis Ritel 2. Memahami Variasi Assortment Produk dan 3. Memahami Klasifikasi Institusi Ritel 4. Memahami Keuntungan dan Kerugian Institusi Ritel | Bentuk Penilaian pengerjaan modul praktikum | 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang tipe bisnis ritel Estimasi waktu: 100 menit  2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit |  | Tipe Bisnis Ritel   1. Karakteristik Bisnis Ritel 2. Variasi dan Assortment Produk 3. Klasifikasi institusi Ritel 4. Keuntungan dan Kerugian. Institusi Ritel | 2,5% |
| **3** | Mahasiswa memahami perilaku konsumen ritel | Ketepatan dalam menjelaskan perilaku konsumen ritel   1. Memahami Faktor-faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen Ritel 2. Memahami Tahapan Proses Pembelian konsumen 3. Memahami tipe tipe keputusan pembelian konsumen | Bentuk Penilaian pengerjaan modul praktikum | 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang perilaku konsumen ritel Estimasi waktu: 100 menit  2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu 120 menit |  | Perilaku Konsumen Ritel   1. Faktor yang mempengaruhi perilaku Konsumen Ritel 2. Tahap Proses Pembelian Konsumen (Pemilihan Ritel & Merchandise) 3. Tipe-tipe Keputusan Pembelian Konsumen | 2,5% |
| **4** | Mahasiswa meemahami strategi ritel | Ketepatan dalam menjelaskan strategi ritel:   1. Memahami Elemen elemen dalam Ritel Strategi 2. Memahami Strategi membentuk Loyalitas Pelanggan 3. Tingkat Pemahaman Proses Perencanaan Ritel 4. Strategis Memahami Pendekatan Penentuan posisi 5. Memahami Strategi Pertumbuhan | Bentuk Penilaian pengerjaan modul praktikum | 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang perilaku konsumen ritel Estimasi waktu: 100 menit  2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu 120 menit |  | Strategi Ritel   1. Elemen-elemen dalam Strategi Ritel 2. Strategi membentuk Loyalitas Pelanggan 3. Tahap Proses Perencanaan Ritel Strategis 4. Pendekatan Positioning 5. Strategi Pertumbuhan | 2,5% |
| **5** | Mahasiswa mampu memahami bauran pemasaran | Mahasiswa mampu memahami bauran pemasaran | Kriteria:  1.soal essay  2.Tes lisan  Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif | 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang perilaku konsumen ritel Estimasi waktu: 100 menit  2. Praktikum: Pengerjaan Modul Estimasi waktu 120 menit |  | 1. Lokasi dan sistribusi ritel 2. Pengelolaan SDM dalam ritel 3. Pengelolaan emosi ritel 4. Pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritel | 2,5% |
| **6.** | Mahaiswa memahami lokasi dan multi distribusi ritel | Ketepatan dalam menjelaskan Lokasi dan Multi Distribusi Ritel:  a. Memahami Pentingnya Lokasi Ritel  b. Jenis-jenis Channel Distribusi Ritel  c. Memahami Tipe-tipe Lokasi Ritel  d. Memahami Strategi Pemilihan Lokasi Ritel | Bentuk Penilaian pengerjaan modul praktikum | 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang lokasi dan multi distribusi Estimasi waktu: 100  2. Praktikum Pengerjaan Modul Estimasi waktu 120 menit |  | Lokasi dan Multi Distribusi Ritel  a. Pentingnya Lokasi Ritel  b. Jenis-jenis Channel Distribusi Ritel  c. Tipe-tipe Lokasi Ritel  d. Strategi Femilihan Lokasi Ritel | 2,5% |
| **7.** | Mahasiswa Memahami Pengelolaan SDM dalam Ritel | Ketepatan dalam menjelaskan Pengelolaan SDM dalam Ritel  a. Memahami Peranan SDM di Ritel  b. Memahami Proses Manajemen SDM pada Ritel | Bentuk Penilaian pengerjaan modul praktikum | 1. Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang pengelolaan SDM dalam ritel Estimasi waktu: 100 menit  2. Praktikum Pengerjaan Modul Estimasi waktu: 120 menit |  | Pengelolaan SDM dalam Ritel   1. Peran SDM dalam Ritel 2. Proses Manajernen SDM pada Ritel 3. Sistern Segitiga SDM Ritel 4. Strategi Meningkatkan Loyalitas Karyawan | 2,5% |
| **8.** | UTS |  |  |  |  |  | 25% |
| **9.** | Mahasiswa Memaharsi Pengelolaan Promosi Ritel | 1. Menjelaskan kontekstualisasi ajaran Islam dalam komodernan dan keindonesia  2. Menelusuri variasi pemahaman dan pengamalan agama  3. Mengembangkan sikap moderat dalam beragama | bentuk Fenilaian: Membuat Marketing Tools dan Presentasi per Kelompok | Menyimak, mengkaj mendiskusikan tentang pengelolaan promasi ritel Estimass waktu 100 menit  Praktikum. Simalas marketing tools dan  presentasi Estinasi waktu 120 menit |  | Pengelolaan Promosi Ritel  a. Tujuan Program Promosi Ritel  b. Eliuitas Merk dan membangun Ekuitas Merk  c. Bauran Komunikasi Ritel  d. Langkah-langkah membuat Program Komunikasi | 2,5% |
| **10.** | Mahasiswa memahami pengelolaan keuangan dan penetapan harga ritel | Ketepatan dalam menjelaskan Pengelolaan kesangan dan penetapan harga ritel   1. Memahami Peran Setting Hanza 2. Memahami Tujuan Penetapan Harga 3. Memahami Pertimbangan dalam Penetapan Harga 4. Memahami Metode metode Penetapan Harga 5. Memahami Strategi Harga pada Ritel | Bentuk Penlialan Pengerjaan modul praktikuni | Menyimak, mengkaj dan mendiskusikan tentang pengelolaan keuangan dan pernetasan harga  Ritel Estanasi waktu: 300  menit Praktikum: Pengerjaan. Modul  Perpanjangan waktu 120 |  | Pengelolaan Keuangan dan Penetapan Harga Ritel   1. Peran Penetapan Harga Ritel 2. Tujuan Penetapan Harga 3. Pertimbangan Penetapan Harga 4. Metode metode Penetapan Harga 5. Strategis Harga pada Ritel | 2,5% |
| **11.** | Mahasiswa Memahami Manajemen Merchandise | Ketepatan dalam menjelaskan Manajemen Merchandise:  a. Memahami Definisi Manajemen merchandise  b. Memahami Proses Perencanaan Merchandise  c. Memahami Perkiraan Barang Dagangan  d. Memahami Assortment Produk dan Manajemen Inventon  e. Memahami tipe Pembelian Mercitandise | Bentuk Penilaian Pengerjaan modul praktikum | Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Manajemen Merchandise |  | Manajemen Merchandise  a. Definisi manajemen Merchandise  b. Proses perencanaan Merchandise  c. Forecasting Merchandise  d. Assortment Produk dan Manajemen Inventori  e. Tipe Pembelian Merchandise | 2,5% |
| **12.** | Memahami Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi dalam Perspektif Islam | 1. Menjelaskan konsep Iptek dalam perspektif Islam  2. Menjelaskan konsep politik dalam perspektif Islam  3. Menjelaskan konsep sosial- budaya dalam perpektif Islam  4. Menjelaskan konsep ekonomi dalam perspektif Islam  5. Menjelaskan konsep pendidikan dalam perspektif Islam  6. Menjelaskan kontekstualisasi ajaran Islam dalam kehidupan modern | Kriteria: rubrik holistik   Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif |  |  |  | 2,5% |
| **13.** | Mahasiswa Memahami Desain dan Layout Toko | Ketepatan menjelaskan Desain dan layout Toko:  a. Memahami Peranan Desain dan LayoutToko  b. Memahami Elemen elemen Desain Toko  c. Memahami Teknik presentasi  d. memahami space management | Bentuk Penilaian Simulasi Kelompok Strategi Desain dan Layout Tokο | Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang Desain dan Layout Toko  Estimasi waktu 100  Praktikum: Simulasi  Kelompok Estimasi waktu: 120 |  | Desain dan Layout Toko Ritel  a. Peranan Desain dan Layout toko  b. Elemen elemen desain Toko  c. teknik presentasi merchandise  d. Space management  e. Plano gram dan store atmosphere | 2,5% |
| **14.** | Mahasiswa Memahami Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel | Ketepatan menjelaskan Pelanggan dalam Layanan dan Manajemen Hubungan Hubungan Pelanggan Ritel   1. Elemen-elemen Kualitas layanan ritel 2. Manajemen hubungan pelanggan dan pengembangan CRM 3. Proses manajemen hubungan pelanggan | Kriteria: rubrik holistik   Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif | Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang layanan pelanggan dan manajemen hubungan pelanggan ritel Extanasi waktu: 100 menit |  | Layanan Pelanggan dan Manajemen Hubungan Pelanggan Ritel   1. Elemen-elemen Kualitas Layanan Ritel 2. Manajemen Hubungan dan Pengembangan CRM 3. Proses Manajemen Hubungan Pelanggan | 2,5% |
| **15.** | Mahasiswa Memahami Manajemen Rantai Pasokan dan Sistem informasi Ritel | Ketepatan dalam menjelaskan Manajemen Rantai Pasokan dan Sastem Informasi Ritel   1. Memahami Definisi Supply Management 2. Memahami Aliran informasi dan produk dalam SCM 3. Memahami Strategi Logistik | Kriteria: rubrik holistik   Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif | Menyimak, mengkaji dan mendiskusikan tentang manajemen rantai pasokan dan sistem informasi ritel  Extanasi waktu: 100 menit |  | Manajemen Rantai Pasokan dan Sistem Informasi Ritel   1. Definisi Supply Chai Management 2. Aliran Informasi dan Produit dalam 5CM 3. Stratogi Logistik 4. Electronic Data Interchange (EDA) | 2,5% |
| **16.** | UAS |  | Bentuk Penilaian : Tes |  |  |  | 40% |

Balikpapan, 15 Agustus 2021

Ketua Program Studi Dosen Pengampu

S1 Manajemen

**Nadi Hernadi Moorcy, S.E., M.M   Stepanus Dedy Deomedes, S.E., M.M**

**NIK. 015004046**  **NIDN. 1125097603**

**Catatan :**

1. **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.
2. **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, ketrampulan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. **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.
4. **Sub-CP 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.
5. **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.
6. **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.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **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.
9. **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.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri