

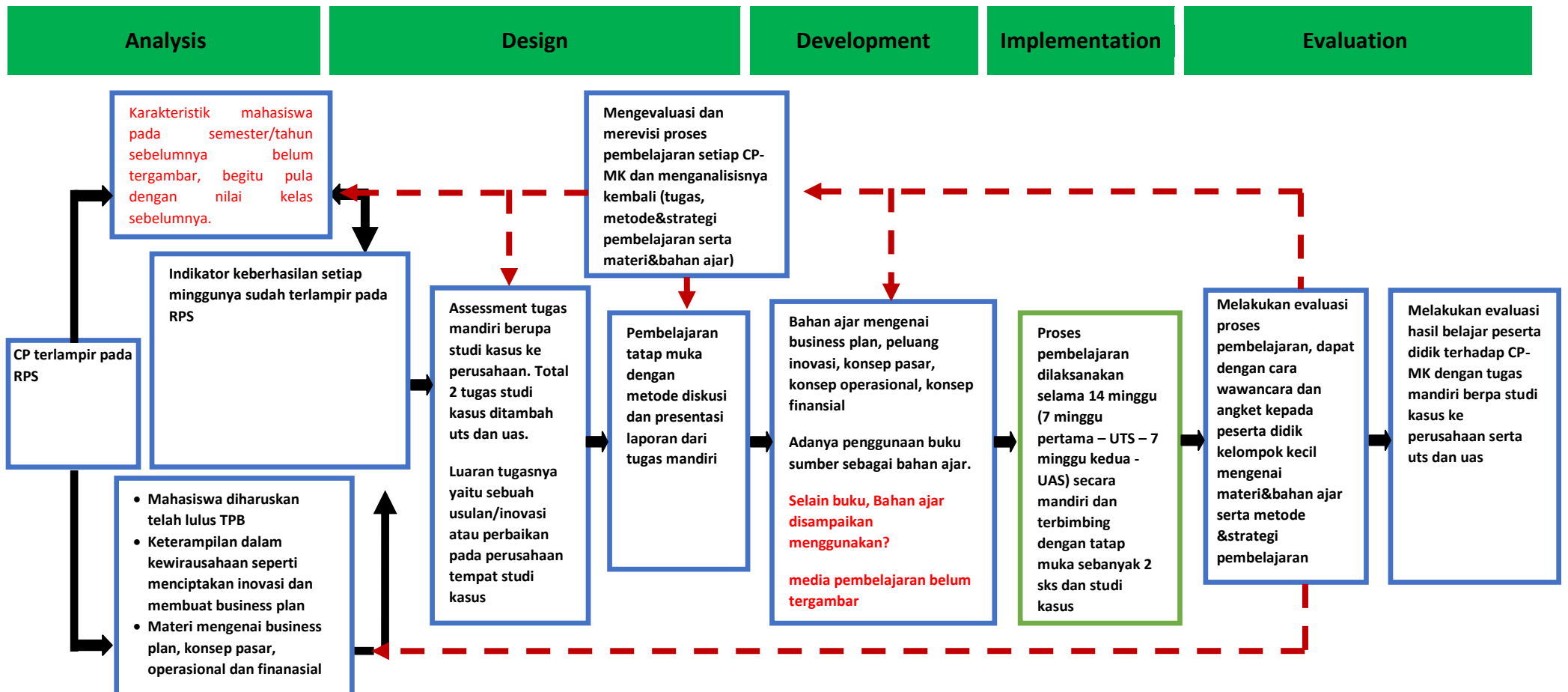


BERKAS PENYUSUNAN RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Mata Kuliah	:	Negosiasi Bisnis
Kode Mata Kuliah	:	BAH313
SKS	:	3 SKS
Semester	:	6
Tahun Akademik	:	2016/2017

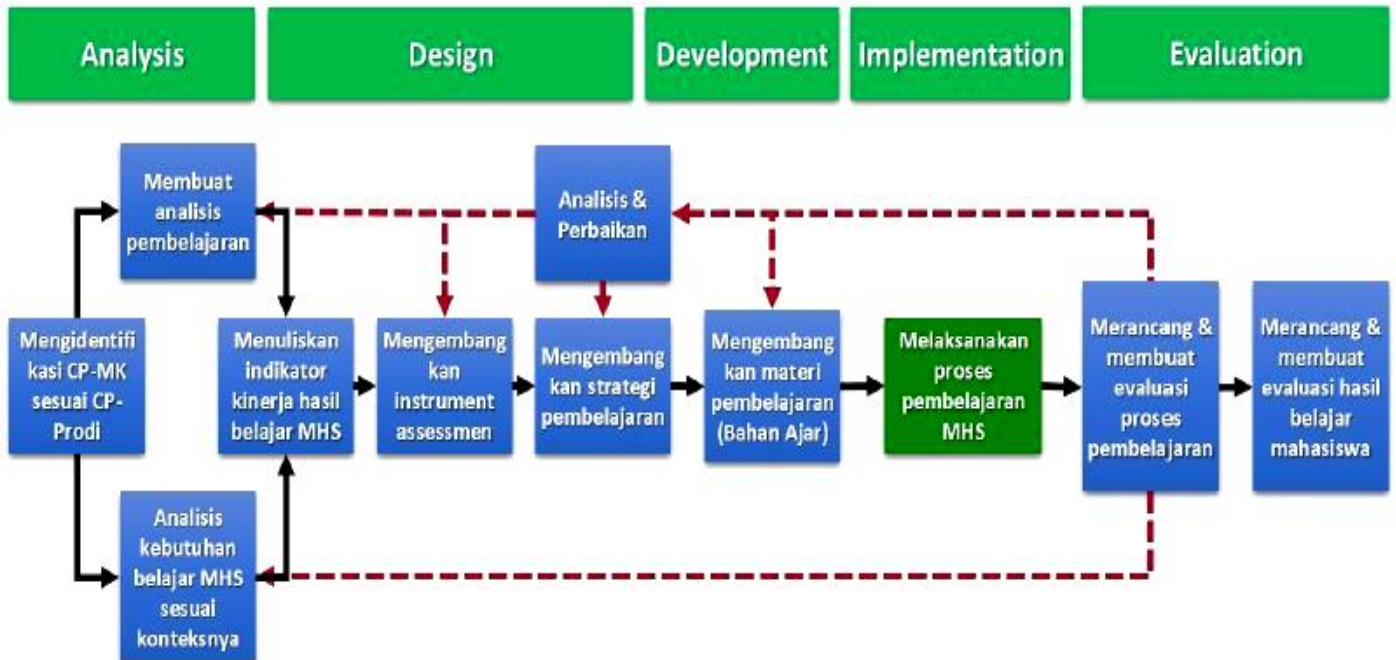
RANCANGAN PEMBELAJARAN

Mata Kuliah	: Negosiasi Bisnis	Kode Mata Kuliah	: BAH313
Semester	: 6	SKS	: 3 SKS





PANDUAN RANCANGAN PEMBELAJARAN



(Model Perancangan Pembelajaran ADDIE & Dick-Carey)

Tahapan	Luaran
Analysis Menganalisis masalah-masalah pembelajaran sesuai kebutuhan belajar mahasiswa untuk mengidentifikasi capaian pembelajaran mata kuliah.	<ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan belajar mahasiswa • Capaian Pembelajaran
Design Design merupakan tahapan untuk menentukan indikator, instrumen asesmen dan metode/strategi pembelajaran berdasarkan hasil tahapan analysis.	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator • Instrumen Asesmen • Metode/strategi Pembelajaran • Tugas-tugas
Development Berdasarkan tahapan design kemudian pada tahapan development, dikembangkan bahan pembelajaran dan media pengantarannya.	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan Pembelajaran • Media Pengantaran
Implementation Berdasarkan hasil dari tahapan development, kemudian diimplementasikan dalam proses pembelajaran mahasiswa.	Pelaksanaan Pembelajaran Mandiri atau Terbimbing
Evaluation Berdasarkan pelaksanaan proses pembelajaran kemudian dilakukan evaluasi untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas belajar mahasiswa dalam menggapai capaian pembelajarannya.	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluasi Proses Pembelajaran • Evaluasi Hasil Pembelajaran



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah	: Negosiasi Bisnis	Kode Mata Kuliah	: BAH313
Semester	: 6	SKS	: 3 SKS
Prasyarat	: Lulus CB2B2 (Komunikasi Bisnis)	Sertifikasi	: Tidak
Capaian Pembelajaran	<p>Setelah menyelesaikan matakuliah ini, mahasiswa akan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu menguraikan konsep, prinsip, dan prosedur negosiasi dan advokasi bisnis 2. Terampil mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis 3. Mampu mengidentifikasi dan menganalisis masalah bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis 4. Mampu mendemonstrasikan social network analysis dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis 		

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
1	Mahasiswa mampu menguraikan negosiasi dan advokasi bisnis sebagai proses komunikasi	Negosiasi dan Advokasi bisnis sebagai proses komunikasi: 1. Proses komunikasi 2. Mendengarkan 3. Komunikasi lintas budaya	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	ketepatan menguraikan pengertian komunikasi, menggambarkan alur komunikasi, menguraikan tipe mendengarkan, dan menguraikan perbedaan komunikasi lintas budaya disertai contoh	

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
2	Mahasiswa mampu menguraikan peran dan terampil mempraktikkan presentasi bisnis sebagai bagian dari negosiasi dan advokasi bisnis	Peran presentasi dalam negosiasi dan advokasi bisnis : 1) Pengertian 2) Persiapan Presentasi 3) Teknik presentasi yang persuasif 4) Cara memperoleh perhatian pendengar 5) Peranan multi media dalam presentasi bisnis	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	ketepatan menjelaskan pengertian, persiapan, teknik, dan peran multimedia dalam presentasi bisnis, kemampuan mengkomunikasikan gagasan bisnis dalam parktik presentasi bisnis	
3	Mahasiswa mampu menguraikan tentang konsep negosiasi	Konsep Negosiasi 1. definisi negosiasi bisnis 2. manfaat negosiasi bisniS 3. model negosiasi 4. situasi negosiasi	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	ketepatan menjelaskan definisi, manfaat , model, dan situasi negosiasi bisnis	
4-5	Mahasiswa dapat menjelaskan dan terampil mempraktikkan proses negosiasi bisnis yang efektif	Konsep Negosiasi : 1. Teknik dasar bernegosiasi 2. Keterampilan dalam teknik negosiasi 3. Perilaku negosiasi 4. Bahasa dalam negosiasi 5. Memilih gaya negosiasi	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	Ketepatan menjelaskan dan terampil mempraktikkan proses negosiasi bisnis yang efektif	
6	Mahasiswa memahami secara umum mengenai aspek konflik dalam melakukan negosiasi bisnis	Menangani Konflik: 1 Penyebab Konflik 2 Mengenali konflik	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan	ketepatan menguraikan penyebab, mengenali dan strategi penanganan konflik dan teknik penyelesaian masalah	

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
		dalam negosiasi 3 Strategi Penanganan konflik 4 Teknik Penyelesaian Masalah : Analisis medan kekuatan (SWOT)	contoh b.Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming		
7	Memahami perkembangan Negosiasi Bisnis di dunia	Presentasi Resume Jurnal Negosiasi Bisnis	1 Presentasi 2 Diskusi	1. Presentasi Tugas Resume Jurnal Negosiasi Bisnis 2. Kemampuan menyampaikan ide-ide 3. Sistematika penyampaian	20 %
UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)					30%
8-9	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami tentang rancangan kontrak bisnis	Kontrak bisnis : 1. Pengertian 2. Pemahaman latar belakang transaksi 3. Pengenalan dan pemahaman pelaku dan obyek transaksi 4. Perumusan pokok-pokok kontrak bisnis	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	Kemampuan menjelaskan pengertian kontrak bisnis , latar belakang, subjek dan objek transaksi dan anatomi kontrak serta merumuskan dan merancang kontrak bisnis	
10-11	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami tentang Konsep Advokasi	Konsep Advokasi: 1 Definisi Advokasi 2 Definisi advokasi di berbagai negara 3 Proses Perkembangan Advokasi di Indonesia 4 Tujuan advokasi 5 Pendekatan Advokasi 6 Unsur-unsur pokok	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain	Kemampuan menguraikan Definisi advokasi di berbagai negara, Proses Perkembangan Advokasi di Indonesia, konsep, Tujuan, dan Pendekatan Unsur- unsur pokok advokasi.	

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
		advokasi 7 Konsep dalam Advokasi 8 Mengapa perlu mempelajari advokasi	2) Tanya jawab/ Brain storming		
12	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami tentang Proses advokasi	Proses Advokasi : 1 Proses dan 2 Penyusunan strategi advokasi 3 Strategi advokasi 4 Dasar strategi advokasi	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	Kemampuan menjelaskan Proses dan penyusunan strategi advokasi, Strategi advokasi, Dasar strategi advokasi.	
13	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami tentang evaluasi proses dan dampak advokasi bisnis	Evaluasi dampak advokasi: 1 Tantangan evaluasi 2 Dampak kerangka kerja 3 Penerapan kerangka kerja	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming	Kemampuan menguraikan tantangan evaluasi, Dampak kerangka kerja, dan Penerapan kerangka kerja	
14	Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami tentang kasus bisnis di Indonesia dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan advokasi bisnis	Kasus advokasi bisnis Indonesia dan peranan media massa dalam advokasi	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk	Kemampuan menjelaskan, mengidentifikasi, menganalisis kasus bisnis di Indonesia dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan advokasi bisnis	

Minggu ke	Kemampuan akhir yang diharapkan	Bahan Kajian (materi ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria Penilaian (indikator)	Bobot
			memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ Brain storming		
15	Mahasiswa mampu menjelaskan, mengidentifikasi, menganalisis kasus bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan negosiasi bisnis	Presentasi Tugas Best Practice Negosiasi Bisnis	1 Presentasi 2 Diskusi	1 Presentasi Tugas Negosiasi Bisnis 2 Konfirmasi proses pembuatan Presentasi Business Plan 3 Kemampuan meyampaikan ide-ide 4 Ketajaman analisis	20 %
UAS					30%

Referensi :

Buku Utama

1. Curtis, Dan B ., James J. Floyd, dan Jerry L. Winsor. , Komunikasi Bisnis dan Profesional . Bandung: PT Remadja Rosdakarya
2. Jacman, Ann. 2005. How to Negotiate : Teknik Sukses Bernegosiasi . Jakarta : Penerbit Erlangga
3. Lewicki, R. J., Bruce Barry and David. M. Saunders. *Negotiation*. 6th ed. Boston, MA: McGraw-Hill, 2010. (Lewicki 2010). 2 versions available: English & Bahasa Indonesia.
4. Dawson, Roger. The Secret of Power Negotiator. 2001. 2 versions available: English & Bahasa Indonesia. (Dawson 2001)

Buku Pendukung

1. Lum, Grande. 2005. The Negotiation Fieldbook. New York: McGraw-Hill Companies
2. Kusumohamidjoyo, Budiono. 2004. Panduan untuk Merancang Kontrak. Jakarta : PT Grasindo
3. Malahayati, Cut. 2006. Langkah Tepat Negosiasi Bisnis . Jakarta : Restu Agung
4. Miller, Valerie, dan Jane Covey. 2005 Pedoman Advokasi : Perencanaan, Tindakan, dan Refleksi . Jakarta :Yayasan Obor Indonesia
5. Pinet, Angeliq. 2005. The Everything Negotiating Book. Massachusetts : Adams Media.
6. Whalen, D. Joel. 2005. I See What I Mean : Komunikasi Persuasif dalam Bisnis. Yogyakarta : Penerbit Ale

Sistem Penilaian :

Penilaian dilakukan oleh Dosen dan Asisten

Dosen menilai secara Individu sedangkan Asisten menilai secara kelompok

Nilai Dosen (100 %)

UTS	:	30% (Nilai UTS dikombinasikan dengan Tugas mingguan)
UAS	:	30% (Nilai UAS dikombinasikan dengan Tugas mingguan)
Presentasi I	:	Tugas I (Pra UTS) 20%
Presentasi II	:	Tugas II (Pra UAS) 20%

Nilai Asisten (0%)

Keaktifan	:	0 %
Dokumen	:	0 %
Presentasi	:	0 %

Standar Penilaian

A	:	> 80
AB	:	75-80
B	:	70-75
BC	:	65-70
C	:	60-65
D	:	50-60
E	:	<50

NOMOR KOLOM	JUDUL KOLOM	PENJELASAN ISIAN
1	MINGGU KE	Menunjukkan kapan dan berapa lama suatu kegiatan dilaksanakan, bisa 1/2/3 mingguan (lihat pengertian 1 SKS)
2	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN	Rumusan kemampuan dibidang kognitif, psikomotorik, dan afektif diusahakan lengkap dan utuh (hard skills & soft skills). Merupakan tahapan kemampuan yang diharapkan dapat mencapai kompetensi mata kuliah ini diakhir semester.
3	BAHAN KAJIAN (Materi Ajar)	Bisa diisi pokok bahasan/sub pokok bahasan, atau topik bahasan. (dengan asumsi tersedia diktat/modul ajar untuk setiap pokok bahasan)
4	BENTUK PEMBELAJARAN	Bisa berupa : ceramah, diskusi, presentasi tugas, seminar, simulasi, responsi, praktikum, latihan, kuliah lapangan, praktek bengkel, survai lapangan, bermain peran, atau gabungan berbagai bentuk. Penetapan bentuk pembelajaran didasarkan pada keniscayaan bahwa kemampuan yang diharapkan diatas akan tercapai dengan bentuk/model pembelajaran yang dipilih
5	KRITERIA PENILAIAN (Indikator)	Berisi : indikator yang dapat menunjukkan pencapaian kemampuan yang dicanangkan, atau unsur kemampuan yang dinilai (bisa kualitatif misal ketepatan, juga bisa yang kuantitatif : banyaknya kutipan acuan/unsur yang dibahas, kebenaran hitungan).
6	BOBOT NILAI	Disesuaikan dengan waktu yang digunakan untuk membahas atau mengerjakan tugas, atau besarnya sumbangan suatu kemampuan terhadap pencapaian kompetensi mata kuliah ini.
7	REFERENSI	Daftar referensi yang digunakan dapat dituliskan pada kolom yang disediakan. Jumlah Maksimal Referensi: Buku utama 2 textbook Buku pendukung 2 textbook Textbook paling lama terbitan 5 tahun terakhir



DESKRIPSI TUGAS

Mata Kuliah : Negosiasi Bisnis		Kode Mata Kuliah : BAH313	
Semester : 6		SKS : 3 SKS	
Minggu ke - : 7		Tugas ke : 1	
1.	Tujuan Tugas	:	Tugas Kelompok : Membuat resume Jurnal yang berkaitan dengan Negosiasi bisnis
2.	Uraian Tugas	:	Mahasiswa diminta mencari Jurnal yang berkaitan dengan Negosiasi Bisnis, selanjutnya mereka mendiskusikannya dan menuangkannya dalam format Poser point
	a. Objek garapan	:	Jurnal international Penerbit : bereputasi Tahun terbit : Paling lama 5 tahun terakhir
	b. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan	:	Mengidentifikasi Teori yang digunakan Mengidentifikasi variable-variable penelitiannya Mengidentifikasi Temuan
	c. Metode/cara mengerjakan, acuan yang digunakan	:	Observasi/Studi Literatur Browsing dari internet Tugas kelompok 3-5 orang
	d. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan	:	Dalam bentuk presentasi Power point Print out dalam bentuk Hand out (2 slides per page) Melampirkan copy jurnal yang dipilih
3.	Kriteria Penilaian	:	Ketepatan mengidentifikasi : teori, variable, dan temuan dari jurnal Dapat menjelaskan dengan sistematis Waktu Penyelesaian Tugas

DESKRIPSI TUGAS

Mata Kuliah : Negosiasi Bisnis		Kode Mata Kuliah : BAH313	
Semester : 6		SKS : 3 SKS	
Minggu ke - : 15		Tugas ke - : 2	
1.	Tujuan Tugas	:	Mahasiswa mampu menyusun laporan tentang negosiasi bisnis oleh perusahaan terkemuka di Indonesia dengan tingkat analisis tinggi dan studi kasus yang nyata
2.	Uraian Tugas	:	Mahasiswa diminta membuat makalah tentang implementasi negosiasi bisnis pada suatu perusahaan perusahaan besar. Selanjutnya mahasiswa dapat menganalisis sesuai teori Negosiasi Bisnis yang dipelajari
	a. Objek garapan	:	Perusahaan Besar di Indonesia Sumber : Laporan perusahaan, Media massa, internet, dll Menarik untuk dibahas
	b. Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan	:	Menganalisis permasalahan secara mendalam pada suatu perusahaan dalam kegiatan negosiasi bisnis Bukan rahasia perusahaan, boleh diketahui publik Minimal terdapat 3 aspek utama yaitu : permasalahan yang melatar belakangi, proses negosiasi, dan output negosiasi
	c. Metode/cara mengerjakan, acuan yang digunakan	:	Observasi, Studi dokumen, literature dll Analisis Tugas kelompok 3-5 orang
	d. Deskripsi luaran tugas yang dihasilkan/dikerjakan	:	Makalah laporan Tugas dalam bentuk word Dijilid, maksimum 15 halaman, pakai cover judul Bahan presentasi dalam format Power point
3.	Kriteria Penilaian	:	Ketepatan Analisis Masalah Ketepatan penyampaian dalam presentasi Proses dan Waktu Penyelesaian Tugas



**BERITA ACARA TIM PENYUSUN
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

Mata Kuliah : Negosiasi Bisnis	Kode Mata Kuliah : BAH313
Semester : 6	SKS : 3 SKS

Pada hari Selasa tanggal 30 Desember 2016, telah dilakukan penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Deskripsi Tugas untuk mata kuliah Negosiasi Bisnis

Dasar Pertimbangan penyusunan RPS adalah:

- 1) Merujuk pada SN-DIKTI, permendikbud No.49/2014
- 2) Keputusan Rektor Universitas Telkom Nomor : KR 234/AKD04/WR1/2015

Bandung, 30 desember 2016

Tim Penyusun :

Nama Dosen	Jabatan	Tanda tangan
1) Farah Oktafani	Koordinator	
2)	Anggota	
3)	Anggota	
4)	Anggota	
5)	Anggota	



**BERITA ACARA REVIEWER
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

Mata Kuliah : Negosiasi Bisnis	Kode Mata Kuliah : BAH313
Semester : 6	SKS : 3 SKS

Pada hari _____ tanggal _____ telah dilakukan penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Deskripsi Tugas untuk mata kuliah _____

Hasil Review RPS dan Deskripsi Tugas Sebagai Berikut:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Saran Perbaikan :

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Bandung, 2016

Menyetujui Ketua Kelompok Keahlian

Reviewer I

Mengetahui Ka.Prodi.....



**BERITA ACARA REVIEWER
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**

Mata Kuliah : Negosiasi Bisnis	Kode Mata Kuliah : BAH313
Semester : 6	SKS : 3 SKS

Pada hari _____ tanggal _____ telah dilakukan penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Deskripsi Tugas untuk mata kuliah _____

Hasil Review RPS dan Deskripsi Tugas Sebagai Berikut:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Saran Perbaikan :

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Bandung, 2016

Menyetujui Ketua Kelompok Keahlian

Reviewer II

Mengetahui Ka.Prodi.....
