

4. BUSINESS COMMUNICATION & NEGOTIATION

		Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAPAN Surabaya Program Studi S1 Manajemen Bachelor Degree of Management Study Program				Kode Dokumen Document Code	
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER Semester Lesson Plan							
MATA KULIAH (MK) COURSE		KODE CODE	Rumpun MK CLUSTER	BOBOT (sks) WEIGHT (credits)		SEMESTER	Tgl Penyusunan Compilation Date
Komunikasi Bisnis & Negosiasi Business Communication & Negotiation		MBB140317	Pemasaran Marketing	T=0 P=3		4	
OTORISASI AUTHORIZATION		Pengembang RPS Developer		Koordinator RMK Coordinator		Ketua PRODI Head of the Study Program	
				Ira Ningrum Resmawa,SE.,MM.,CMA Fida Oktaviani, S.KM.,MM		Ira Ningrum Resmawa,SE.,MM.,CMA	
Capaian Pembelajaran (CP) Program Learning Outcome (PLO)		CPL-PRODI yang dibebankan pada MK PLO charged in this course					
		CPL2 PLO2	Lulusan mampu mengimplementasikan teori bidang manajemen dalam mengelola organisasi secara efektif. Graduates are able to implement management theory in managing organizations effectively.				
		CPL3 PLO3	Lulusan mampu berkomunikasi secara efektif. Graduates are able to communicate effectively.				
		CPL4 PLO4	Lulusan mampu beradaptasi terhadap konteks permasalahan bisnis yang dihadapi dengan baik. Graduates are able to adapt to dealing with business problems.				
		CPL7 PLO7	Lulusan mampu mengembangkan ide usaha dalam lingkungan bisnis global secara kreatif. Graduates are able to develop creative business ideas in a global business environment.				
		Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) Course Learning Outcome (CLO)					
		CPMK1	C4. Mahasiswa mampu mengaitkan teori-teori komunikasi bisnis dengan praktiknya secara tepat.				

CLO1	C4. Students are able to relate business communication theories to practice properly.
CPMK2 CLO2	P4. Mahasiswa mampu merumuskan keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian kasus dengan menggunakan konsep dan metode untuk memecahkan persoalan-persoalan yang berkaitan dengan komunikasi bisnis. P4. Students are able to formulate decisions appropriately in the context of case resolution by using concepts and methods to solve problems related to business communication.
CPMK3 CLO3	P3. Mahasiswa mampu menunjukkan ketrampilan berkomunikasi dalam lingkungan bisnis baik secara verbal dan non verbal sesuai dengan pedoman yang diberikan. P3. Students are able to demonstrate communication skills in a business environment both verbally and non-verbally by the guidelines given.
Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK) Expected ability of each learning stage (Sub-CLO)	
Sub-CPMK1 Sub-CLO1	Mahasiswa memahami dan menguasai teori terkait: dengan komunikasi beserta hal hal yang berkaitan dengan komunikasi bisnis. Students understand and master related theories: with communication and matters relating to business communication.
Sub-CPMK1 Sub-CLO1	Mahasiswa paham dan mengetahui tentang pentingnya komunikasi dalam dunia bisnis serta manfaat yang bisa diperoleh organisasi dari kegiatan komunikasi yang efektif. Students understand and know about the importance of communication in the business world and the benefits that organizations can get from effective communication activities.
Sub-CPMK2 Sub-CLO2	Mahasiswa memiliki pola pikir tentang komunikasi dalam organisasi dan berbagai jenis komunikasi. Students have a mindset about communication in organizations and various types of communication.
Sub-CPMK3 Sub-CLO3	Mahasiswa memahami dan dapat menjelaskan berbagai peranan teknologi informasi dalam menunjang efektifitas komunikasi bisnis merencanakan pesan pesan bisnis Students understand and can explain the various roles of information technology in supporting the effectiveness of business communication planning business messages
Sub-CPMK4 Sub-CLO4	Mahasiswa memahami dan dapat melakukan pengorganisasian serta perbaikan terhadap pesan bisnis dan dapat membuat perencanaan laporan bisnis Students understand and can organize and improve business messages and can plan business reports
Sub-CPMK5 Sub-CLO5	Mahasiswa dapat melakukan presentasi bisnis dengan baik dan dapat melakukan komunikasi lisan dalam berbagai kegiatan negosiasi bisnis Students can make good business presentations and can perform oral communication in various business negotiation activities
Sub-CPMK6 Sub-CLO6	Mahasiswa memahami dan dapat berkomunikasi dalam tulisan dan membuat surat penawaran resmi Students understand and can communicate in writing and make official offer letters

	Sub-CPMK7 Sub-CLO7	Praktek Presentasi Presentation Practice									
	Sub-CPMK8 Sub-CLO8	Praktek Memimpin Rapat Practice Leading Meetings									
	Sub-CPMK9 Sub-CLO9	Praktek Negosiasi Negotiation Practice									
	Sub-CPMK10 Sub-CLO10	Role Play Memimpin Rapat dan Negosiasi Role Play Leading Meetings and Negotiations									
	Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK Correlation of CLO to Sub-CLO										
		Sub-CPMK1 Sub-CLO1	Sub-CPMK1 Sub-CLO1	Sub-CPMK3 Sub-CLO3	Sub-CPMK4 Sub-CLO4	Sub-CPMK5 Sub-CLO5	Sub-CPMK6 Sub-CLO6	Sub-CPMK7 Sub-CLO7	Sub-CPMK8 Sub-CLO8	Sub-CPMK9 Sub-CLO9	Sub-CPMK10 Sub-CLO10
	CPMK1 CLO1	√	√	√	√						
	CPMK2 CLO2				√						
	CPMK3 CLO3				√	√	√	√	√	√	√
Deskripsi Singkat MK Brief description of the course	Mata Kuliah Komunikasi Bisnis merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu, 1. Konsep dasar Komunikasi 2.Komunikasi dalam Bisnis 3. Ragam dan jenis Komunikasi 4. Teknologi Informasi dalam Komunikasi Bisnis 5. Perancangan pesan Bisnis 6. Laporan Bisnis 7.Komunikasi lisan dan tulisan dalam Bisnis Business Communication Course is a course that equips students with knowledge and skills by prioritizing mastery of the main topics , namely, 1. Basic concepts of Communication 2. Communication in Business 3. Variety and types of Communication 4. Information Technology in Business Communication 5. Designing Business messages 6. Business Report 7.Oral and written communication in Business										
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran Learning Materials	<ol style="list-style-type: none"> 1. The scope of business communication. 2. Types of business communication 3. Information technology and business communication 4. Management of business messages 5. Business report planning 6. Business presentations and negotiations 7. Written communication 8. Presentation practice 										

	9. Negotiation practice 10. Role play to lead meetings
Pustaka References	Utama: Primary:
	1. Irwansyah. 2017. Komunikasi Bisnis. Mitra Wacana Media. Jakarta 2. Yuniningsih, Ani, & Dadan Mulyana. 2017. Communication Pattern and Skill of Leader in Private University Management. Jurnal MIMBAR. 33 (1). 166-173 3. Bambaerero F, Shokrpour N. 2017. The impact of the teachers' non-verbal communication on success in teaching. J Adv Med Educ Prof. Apr (2). 51-59 4. Hartley, Peter and Bruckmann, Clive G. 2002. Business Communication, Routledge Taylor and Francis Group, London and New York 5. Lori Harvill Moore. 2013. Business Communication: Achieving Result. www.bookboon.com .
	Pendukung: Supplement:
	1. Komunikasi Bisnis (Djoko Purwanto) 2. Komunikasi Teori dan Praktek (Oneng Uchana) 3. Business Comunication (Braham Nill)
Dosen Pengampu Lecturers	Ira Ningrum Resmawa,SE.,MM.,CMA Fida Oktaviani, S.KM.,MM Rifki Suwaji, SMn.,MM.,CPS.,CPHCEP
Matakuliah syarat Requirements course	Mahasiswa yang telah menempuh mata kuliah pengantar bisnis dan pengantar manajemen. Students have taken an Introduction to Business and an Introduction to Management.

Mg Ke-Week	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK) Expected ability of each learning stage (Sub-CLO)	Penilaian Assessment		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu] Learning Form, Learning Methods, Student Assignment, [Estimated time]		Materi Pembelajaran [Pustaka] Learning materials [References]	Bobot Penilaian (%) rating weight
		Indikator Indicators	Kriteria & Teknik Criteria & Technic	Luring (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa memahami dan menguasai teori terkait: dengan komunikasi beserta hal hal yang berkaitan dengan komunikasi bisnis Students understand and master related theories: with communication and matters related to business communication	1.1. Dasar Komunikasi dan Komunikasi Bisnis 1.1. Basic Communication and Business Communication	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric Teknik non-test: a. Membaca literatur b. Membuat resume Non-test technique: a. Reading literature b. Create a resume		Discussion, project based method V-learning Google meet: presentasi dan diskusi Google meet: presentations and discussions 1(2x170")	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	2
2	Mahasiswa paham dan mengetahui tentang pentingnya komunikasi dalam dunia bisnis serta manfaat yang bisa diperoleh organisasi dari kegiatan komunikasi yang efektif	2.1. Peranan Komunikasi dalam Dunia Bisnis 2.1. The Role of Communication in the Business World	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric		Discussion, project based method V-learning	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	2

	Students understand and know about the importance of communication in the business world and the benefits that organizations can get from effective communication activities.		Teknik non-test: a. Membaca literatur b. Membuat resume Non-test technique: a. Reading literature b. Create a resume		Google meet: presentasi dan diskusi Google meet: presentations and discussions 1(2x170")		
3	Mahasiswa memiliki pola pikir tentang komunikasi dalam organisasi dan berbagai jenis komunikasi Students have a mindset about communication in organizations and various types of communication	3.1. Komunikasi dalam organisasi 3.2. Jenis-jenis Komunikasi 3.1. Communication within the organization 3.2. Types of Communication	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric Teknik non-test: a. Membaca literatur b. Membuat resume Non-test technique: a. Reading literature b. Create a resume		Discussion, project based method V-learning Google meet: presentasi dan diskusi Google meet: presentations and discussions 1(2x170")	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	2
4	Mahasiswa memahami dan dapat menjelaskan berbagai peranan teknologi informasi dalam menunjang efektifitas komunikasi bisnis merencanakan pesan pesan bisnis Students understand and can explain the various roles of information technology in supporting the effectiveness of	4.1. Teknologi informasi dalam komunikasi bisnis 4.2. Perencanaan pesan-pesan Bisnis 4.1. Information technology in business communication 4.2. Business messages planning	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric Teknik non-test: a. Membaca literatur b. Membuat resume Non-test technique:		Discussion, project based method V-learning Google meet: presentasi dan diskusi Google meet: presentations and discussions	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	3

	business communication planning business messages		a. Reading literature b. Create a resume		1(2x170")		
5	Mahasiswa memahami dan dapat melakukan pengorganisasian serta perbaikan terhadap pesan bisnis dan dapat membuat perencanaan laporan bisnis Students understand and can organize and improve business messages and can plan business reports	5.1. Pengorganisasian pesan pesan bisnis 5.2. Perencanaan Laporan Bisnis 5.1. Organizing business messages 5.2. Business Report Planning	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric Teknik non-test: a. Membaca literatur b. Membuat resume Non-test technique: a. Reading literature b. Create a resume		Discussion, project based method V-learning Google meet: presentasi dan diskusi Google meet: presentations and discussions 1(2x170")	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	3
6	Mahasiswa dapat melakukan presentasi bisnis dengan baik dan dapat melakukan komunikasi lisan dalam berbagai kegiatan negosiasi bisnis Students can make good business presentations and can perform oral communication in various business negotiation activities	6.1. Presentasi bisnis 6.2. Komunikasi lisan dan negosiasi 6.1. Business presentation 6.2. Verbal communication and negotiation	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric Teknik non-test: a. Membaca literatur b. Membuat resume Non-test technique: a. Reading literature b. Create a resume		Discussion, project based method V-learning Google meet: presentasi dan diskusi Google meet: presentations and discussions 1(2x170")	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	4
7	Mahasiswa memahami dan dapat berkomunikasi dalam tulisan dan membuat surat penawaran resmi	7.1. Komunikasi dalam tulisan membuat surat penawaran resmi 7.1. Communication in writing makes a formal offer letter	Kriteria: Rubrik Analitik Criteria: Analytical Rubric		Discussion, project based method V-learning	Referensi 1 & 2 Reference 1 & 2	4

	Students understand and can communicate in writing and make official offer letters		<p>Teknik non-test:</p> <ol style="list-style-type: none"> Membaca literatur Membuat resume Membuat surat penawaran resmi <p>Non-test technique:</p> <ol style="list-style-type: none"> Reading literature Create a resume Make a formal offer letter 		<p>Google meet: presentasi dan diskusi</p> <p>Google meet: presentations and discussions 1(2x170")</p>		
8	Evaluasi Tengah Semester / Ujian Tengah Semester Midterm Exam						20
9-10	<p>Praktek Presentasi</p> <p>Presentation Practice</p>	<ul style="list-style-type: none"> Praktek presentasi bisnis Business presentation practice 	<p>Kriteria: Rubrik Analitik</p> <p>Criteria: Analytical Rubric</p> <p>Teknik non-test:</p> <ol style="list-style-type: none"> Menyusun sebuah presentasi produk Melakukan praktek presentasi secara individu <p>Non-test technique:</p> <ol style="list-style-type: none"> Compose a product presentation Doing individual presentation practice 		<p>Discussion, project based method</p> <p>Google meet: Praktek Presentasi dan diskusi</p> <p>Google meet: Presentation Practice and discussion 2(2x170")</p>	<p>Referensi 1 & 2</p> <p>Reference 1 & 2</p>	8

11-12	Praktek Memimpin Rapat Practice Leading Meetings	<ul style="list-style-type: none"> • Praktek Memimpin Rapat • Practice Leading Meetings 	<p>Kriteria: Rubrik Analitik</p> <p>Criteria: Analytical Rubric</p> <p>Teknik non-test:</p> <ol style="list-style-type: none"> Menyusun skenario dan peran dalam konteks rapat dalam kelompok Melakukan praktik memimpin rapat <p>Non-test technique:</p> <ol style="list-style-type: none"> Develop scenarios and roles in the context of group meetings Practice leading meetings 		<p>Discussion, project based method</p> <p>Google meet: Praktek memimpin rapat dan diskusi</p> <p>Google meet: Practice leading meetings and discussions 2(2x170")</p>	<p>Referensi 1 & 2</p> <p>Reference 1 & 2</p>	8
13-14	Praktek Negosiasi Negotiation Practice	<ul style="list-style-type: none"> • Praktek Negosiasi • Negotiation Practice 	<p>Kriteria: Rubrik Analitik</p> <p>Criteria: Analytical Rubric</p> <p>Teknik non-test:</p> <ol style="list-style-type: none"> Menyusun skenario dan peran dalam sebuah negosiasi 		<p>Discussion, project based method</p> <p>Google meet: Praktek Negosiasi dan diskusi</p> <p>Google meet: Practice Negotiation and discussion 2(2x170")</p>	<p>Referensi 1 & 2</p> <p>Reference 1 & 2</p>	8

			<p>bisnis secara kelompok</p> <p>b. Melakukan praktik negosiasi</p> <p>Non-test technique:</p> <p>a. Develop scenarios and roles in a group business negotiation</p> <p>b. Carry out negotiation practice</p>				
15	<p>Role Play Memimpin Rapat dan Negosiasi</p> <p>Role Play Leading Meetings and Negotiations</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Komunikasi dalam tulisan • Communication in writing 	<p>Kriteria: Rubrik Analitik</p> <p>Criteria: Analytical Rubric</p> <p>Teknik non-test: Melakukan Role Play</p> <p>Non-test technique: Doing Role Play</p>		<p>Discussion, project based method</p> <p>Google meet: presentasi dan diskusi</p> <p>Google presentations and discussions 1(2x170")</p>	<p>Referensi 1 & 2</p> <p>Reference 1 & 2</p>	6
16	<p>Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester Final Semester Examination</p>						30

Catatan:

1. Capaian Pembelajaran PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan, dan keterampilan 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, keterampilan umum, keterampilan 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 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. Kriteria Penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolak ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif dan kualitatif.
7. Teknik 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 yang setara.
10. Materi pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yang dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. Bobot penilaian adalah prosentase penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tersebut dan totalnya 100%.
12. PB=Proses Belajar, PT=Penugasan Terstruktur, KM=Kegiatan Mandiri.

Notes:

1. Learning Outcomes of Study Programs (CPL-PRODI) are abilities possessed by each graduate of the Study Program which are the internalization of attitudes, assignment of knowledge, and skills according to the level of study programs obtained through the learning process.
2. The CPL that is charged to the course is a number of learning outcomes for graduates of the study program (CPL-PRODI) which are used for the formation/development of a course consisting of aspects of attitudes, general skills, special skills, and knowledge.
3. Course CP (CPMK) is the ability that is specifically described from the CPL that is charged to the course, and is specific to the study material or learning material for the course.
4. Subject Sub-CP (Sub-CPMK) is the ability that is described specifically for the learning material of the course.
5. Indicators of the assessment of ability in the process and student learning outcomes are specific and measurable statements that identify the ability or performance of student learning outcomes accompanied by evidence.
6. Assessment Criteria are benchmarks used as measures or benchmarks for learning achievement in assessment based on predetermined indicators. The assessment criteria are guidelines for assessors so that the assessment is consistent and unbiased. Criteria can be both quantitative and qualitative.

7. Assessment techniques: test and non-test.
8. Forms of learning: Lecture, Response, Tutorial, Seminar or equivalent, Practicum, Studio Practice, Workshop Practice, Field Practice, Research, Community Service, and/or other equivalent forms of learning.
9. Learning methods: Small Group Discussion, Role-play & simulation, discovery learning, self-directed learning, cooperative learning, collaborative learning, contextual learning, project-based learning, and other equivalent methods.
10. Learning materials are details or descriptions of study materials that can be presented in the form of several main points and sub-topics.
11. The weight of the assessment is the percentage of assessment of each achievement of the sub-CPMK which is proportional to the level of difficulty of achieving the sub-CPMK and the total is 100%.
12. PB=Learning Process, PT=Structured Assignments, KM=Independent Activities.