



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Mata Kuliah

KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI BISNIS

Program Studi
HUKUM BISNIS
Tahun Akademik 2024/2025

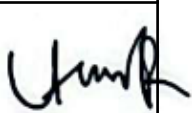
INSTITUT TEKNOLOGI & BISNIS MARITIM BALIK
DIWA

MAKASSAR - 2024

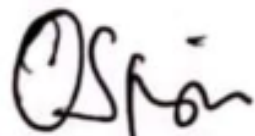
LEMBAR PENGESAHAN
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Program Studi	:	Hukum Bisnis
Nama Mata Kuliah	:	KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI BISNIS
Kode Mata Kuliah	:	BD237420222WP3
Bobot SKS	:	3
Deskripsi Mata Kuliah		Mata kuliah Komunikasi dan Negosiasi Bisnis membahas konsep, prinsip, strategi, teknik, dan etika komunikasi serta negosiasi dalam dunia bisnis. Mata kuliah ini dirancang untuk membekali mahasiswa dengan kemampuan membangun komunikasi profesional, melakukan negosiasi secara efektif, menyelesaikan konflik bisnis, menyusun strategi komunikasi, serta menghasilkan kesepakatan yang saling menguntungkan berdasarkan prinsip hukum, etika, dan tata kelola bisnis yang baik.
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah		1. Mampu menjelaskan konsep, fungsi, prinsip, dan etika komunikasi bisnis. 2. Mampu menganalisis proses komunikasi dan hambatan komunikasi dalam organisasi dan dunia usaha. 3. Mampu menerapkan strategi dan teknik negosiasi dalam berbagai situasi bisnis. 4. Mampu mengevaluasi proses penyelesaian konflik dan negosiasi bisnis berdasarkan aspek hukum dan etika.
Semester	:	IV (Empat)
Koordinator Mata Kuliah	:	Umar Iskandar S.H.,M.H.,M.Kn
Pengembang RPS / Pengampu MK	:	1. Darnianty Asis, S.H.,M.H 2. Nur Annisa Firliana, S.E.,M.Ak

Makassar, 5 Februari 2024

Pengembang RPS / Pengampu MK		Koordinator MK
		
Darnianty Asis, S.H.,M.H	Nur Annisa Firliana, S.E.,M.Ak	Umar Iskandar S.H.,M.H.,M.Kn

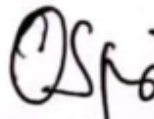


Mengetahui: Wakil Rektor I	Menyetujui: Ketua Program Studi
 Dr. Ir. Awaluddin, S.P., M.Sc	 A. Osfira Rosary, S.E., M.Si



INSTITUT TEKNOLOGI DAN BISNIS MARITIM BALIK DIWA
PROGRAM STUDI HUKUM BISNIS

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

NAMA MATA KULIAH (MK)	KODE MK	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Revisi
KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI BISNIS	BD237420222WP3	Pengantar Bisnis, Pengantar Hukum Bisnis	3	IV	Makassar, 5 Februari 2024
OTORISASI Kepala LPMI	Pengembang RPS		Koordinator MK		Ketua Program Studi
	 Muh. Ikhsan Idrus, S.Pi.,M.Si		 Umar Iskandar S.H.,M.H.,M.Kn		 A. Osfira Rosary, S.E.,M.Si
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI (Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi)				
	CPL-1 (Sikap)	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, menjunjung tinggi nilai kemanusiaan, etika akademik, moral, serta bertanggung jawab dalam menjalankan profesi sesuai norma, hukum, dan nilai kebangsaan.			
	CPL-2 (Pengetahuan)	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, menjunjung tinggi etika, integritas, profesionalisme, dan tanggung jawab dalam praktik bisnis.			
	CPL-3 (Pengetahuan)	Menguasai konsep komunikasi bisnis, negosiasi, mediasi, dan penyelesaian konflik bisnis.			
	CPL-4 (Keterampilan Umum)	Menguasai prinsip-prinsip hukum bisnis yang berkaitan dengan proses komunikasi dan negosiasi.			
	CPL-5 (Keterampilan Khusus)	Mampu berpikir kritis, analitis, komunikatif, dan adaptif dalam menghadapi persoalan bisnis.			
	CPL-6 (Keterampilan Khusus)	Mampu merancang strategi komunikasi dan negosiasi untuk mencapai tujuan bisnis.			

	CPL-7 (Keterampilan Umum)	Mampu mengevaluasi proses komunikasi dan hasil negosiasi berdasarkan aspek hukum, etika, dan kepentingan para pihak.
	CPL-8 (Keterampilan Umum)	Mampu menyampaikan gagasan secara lisan maupun tertulis dengan efektif.
	CPL-9 (Keterampilan Khusus)	Mampu bekerja sama dalam tim multidisiplin.
	CPL-10 (Sikap dan Keterampilan Umum)	Mampu memanfaatkan teknologi digital dalam komunikasi bisnis.
	CPMK (Capaian Pembelajaran Lulusan Yang Dibebankan pada Mata Kuliah)	
	CPMK1	Mampu menjelaskan konsep, fungsi, prinsip, dan etika komunikasi bisnis.
	CPMK2	Mampu menganalisis proses komunikasi dan hambatan komunikasi dalam organisasi dan dunia usaha.
	CPMK3	Mampu menerapkan strategi dan teknik negosiasi dalam berbagai situasi bisnis.
	CPNK4	Mampu mengevaluasi proses penyelesaian konflik dan negosiasi bisnis berdasarkan aspek hukum dan etika.
	CMPK5	Mampu menyusun strategi komunikasi dan melakukan simulasi negosiasi bisnis secara profesional.
	CPMK6	Mampu menjelaskan konsep, fungsi, prinsip, dan etika komunikasi bisnis.
	CPMK7	Mampu menganalisis proses komunikasi dan hambatan komunikasi dalam organisasi dan dunia usaha.
	Sub-CPMK	
	Sub-CPMK 1	1. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep komunikasi bisnis.
	Sub-CPMK 2	2. Mahasiswa mampu menjelaskan proses komunikasi bisnis.
	Sub-CPMK 3	3. Mahasiswa mampu menganalisis hambatan komunikasi bisnis.
	Sub-CPMK 4	4. Mahasiswa mampu menjelaskan komunikasi organisasi.
	Sub-CPMK 5	5. Mahasiswa mampu menjelaskan komunikasi lintas budaya.
	Sub-CPMK 6	6. Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar negosiasi.
	Sub-CPMK 7	7. Mahasiswa mampu menganalisis strategi dan taktik negosiasi.
	Sub-CPMK 8	8. Mahasiswa mampu menerapkan teknik negosiasi bisnis.
	Sub-CPMK 9	9. Mahasiswa mampu menganalisis konflik dalam bisnis.
	Sub-CPMK 10	10. Mahasiswa mampu mengevaluasi penyelesaian konflik melalui negosiasi dan mediasi.

	Sub-CPMK 11	11. Mahasiswa mampu menganalisis aspek hukum dan etika dalam negosiasi bisnis.
	Sub-CPMK 12	12. Mahasiswa mampu menyusun strategi komunikasi bisnis.
	Sub-CPMK 13	13. Mahasiswa mampu menyusun skenario negosiasi bisnis.
	Sub-CPMK 14	14. Mahasiswa mampu melaksanakan simulasi negosiasi bisnis.
Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK		
Bahan Kajian / Materi Pembelajaran	1. Konsep Dasar Hukum Kelautan • Pengertian hukum kelautan • Ruang lingkup hukum kelautan • Asas dan sumber hukum kelautan • Sejarah perkembangan hukum laut 2. Hukum Laut Internasional • Perkembangan hukum laut internasional • Prinsip-prinsip hukum laut • Rezim hukum laut berdasarkan UNCLOS 1982 • Hak dan kewajiban negara pantai 3. Wilayah Yurisdiksi Maritim • Perairan pedalaman • Perairan kepulauan • Laut teritorial • Zona tambahan • Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE) • Landas kontinen • Laut lepas • Kawasan dasar laut internasional 4. Hukum Kelautan Nasional • Sistem hukum kelautan Indonesia • Kebijakan kelautan nasional • Penataan ruang laut	

- Pengelolaan wilayah pesisir dan pulau-pulau kecil
- 5. **Hukum Bisnis Maritim**
 - Hukum pelayaran
 - Hukum kepelabuhanan
 - Pengangkutan laut
 - Kontrak bisnis maritim
 - Asuransi maritim
 - Investasi di sektor kelautan
- 6. **Hukum Perikanan**
 - Pengelolaan sumber daya perikanan
 - Perizinan usaha perikanan
 - Illegal, Unreported and Unregulated Fishing (IUU Fishing)
 - Pengawasan dan penegakan hukum perikanan
- 7. **Perlindungan Lingkungan Laut**
 - Pencemaran laut
 - Perlindungan ekosistem pesisir
 - Konservasi keanekaragaman hayati laut
 - Tanggung jawab hukum terhadap kerusakan lingkungan laut
- 8. **Penyelesaian Sengketa Kelautan**
 - Sengketa batas maritim
 - Sengketa pemanfaatan sumber daya laut
 - Litigasi dan alternatif penyelesaian sengketa
 - Peran arbitrase dan mahkamah internasional
- 9. **Kebijakan dan Tata Kelola Kelautan**
 - Good Ocean Governance
 - Blue Economy
 - Keamanan maritim
 - Diplomasi maritim Indonesia
- 10. **Isu Kontemporer Hukum Kelautan**

	• Perubahan iklim dan hukum laut • Energi terbarukan di laut • Eksplorasi sumber daya dasar laut • Digitalisasi dan perdagangan maritim • Perlindungan investasi pada sektor kelautan
Daftar Pustaka	Buku 1. Murphy, Herta A., <i>Effective Business Communications</i>. 2. Courtland L. Bovee & John V. Thill, <i>Business Communication Today</i>. 3. Roger Fisher, William Ury & Bruce Patton, <i>Getting to Yes</i>. 4. Roy J. Lewicki, David Saunders & Bruce Barry, <i>Negotiation</i>. 5. Harvard Business Review, <i>Negotiation Essentials</i>. 6. Stephen P. Robbins & Timothy Judge, <i>Organizational Behavior</i>. 7. Philip Kotler & Kevin Keller, <i>Marketing Management</i>. 8. G. Richard Shell, <i>Bargaining for Advantage</i>. Peraturan Perundang-undangan 1. Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. 2. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. 3. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. 4. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. 5. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.

1. Rencana Pembelajaran Semester

Pekan	CPMK	Sub-CPMK	Penilaian		Metode Pembelajaran		Materi pembelajaran (Rujukan)	Bobot Penerapan(%)
			Indikator	Teknik & Kriteria	Daring	Luring		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	CPMK-1	Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep, ruang lingkup, fungsi, dan tujuan komunikasi bisnis.	Tes diagnostik, diskusi, partisipasi	LMS, video pembelajaran	Ceramah interaktif dan diskusi	Kontrak kuliah, konsep dasar komunikasi bisnis	5
2	CPMK-1	Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu menjelaskan proses komunikasi dan unsur-unsur komunikasi bisnis.	Kuis, tanya jawab	Zoom Meeting	Ceramah dan studi literatur	Proses komunikasi, komunikasi verbal dan nonverbal	5
3	CPMK-2	Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu menganalisis hambatan komunikasi dalam organisasi dan dunia usaha.	Analisis kasus	LMS	Case Method	Hambatan komunikasi dan strategi mengatasinya	7
4	CPMK-2	Sub-CPMK 4	Mahasiswa mampu menjelaskan komunikasi organisasi dan	Tugas individu	Penugasan daring	Diskusi kelompok	Komunikasi organisasi, komunikasi profesional	7

			komunikasi profesional.					
5	CPMK-2	Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu menerapkan komunikasi lintas budaya dalam aktivitas bisnis.	Presentasi kelompok	Presentasi daring	Diskusi dan simulasi	Komunikasi lintas budaya dalam bisnis internasional	7
6	CPMK-3	Sub-CPMK 6	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep, prinsip, dan tahapan negosiasi bisnis.	Kuis dan diskusi	LMS	Ceramah interaktif	Konsep dasar negosiasi bisnis	7
7	CPMK-3	Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu menganalisis strategi dan taktik negosiasi bisnis.	Analisis studi kasus	Case Method	Studi kasus	Strategi dan taktik negosiasi bisnis	8
8	CPMK-3	Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu menerapkan teknik negosiasi dalam simulasi bisnis.	Simulasi negosiasi	Simulasi daring	Role Play	Teknik negosiasi, BATNA, win-win solution	8
9	CPMK-4	Sub-CPMK 9	Mahasiswa mampu menganalisis penyebab konflik dalam kegiatan bisnis.	Analisis kasus	Forum diskusi	Problem Based Learning	Konflik bisnis dan manajemen konflik	8
10	CPMK-4	Sub-CPMK 10	Mahasiswa mampu mengevaluasi penyelesaian	Presentasi	LMS	Simulasi mediasi	Negosiasi, mediasi, dan penyelesaian sengketa bisnis	8

			konflik melalui negosiasi dan mediasi.					
11	CPMK-4	Sub-CPMK 11	Mahasiswa mampu menganalisis aspek hukum dan etika dalam negosiasi bisnis.	Analisis regulasi	Diskusi daring	Case Method	Etika komunikasi, hukum kontrak, itikad baik dalam negosiasi	8
12	CPMK-5	Sub-CPMK 12	Mahasiswa mampu menyusun strategi komunikasi bisnis untuk suatu kasus.	Penilaian proyek	Project Online	Project Based Learning	Penyusunan strategi komunikasi bisnis	9
13	CPMK-5	Sub-CPMK 13	Mahasiswa mampu menyusun skenario negosiasi bisnis.	Project	Project Based Learning	Workshop	Penyusunan skenario negosiasi dan dokumen pendukung	9
14	CPMK-5	Sub-CPMK 14	Mahasiswa mampu melaksanakan simulasi negosiasi bisnis secara profesional.	Presentasi akhir, simulasi, portofolio	Seminar daring	Simulasi dan seminar kelas	Simulasi negosiasi bisnis, refleksi, dan evaluasi pembelajaran	9
1	CPMK-1	Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep, ruang lingkup, fungsi, dan tujuan	Tes diagnostik, diskusi, partisipasi	LMS, video pembelajaran	Ceramah interaktif dan diskusi	Kontrak kuliah, konsep dasar komunikasi bisnis	5

			komunikasi bisnis.					
--	--	--	--------------------	--	--	--	--	--

2. Rancangan Tugas dan Latihan

CPMK	Nama Tugas	Sub-CPMK	Penugasan	Ruang Lingkup	Cara Pengerjaan	Batas Waktu	Luaran Tugas Yang dihasilkan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
CPMK-1 (P-1)	Resume Konsep Komunikasi Bisnis	Sub-CPMK 1	Individu	Konsep, fungsi, tujuan, dan ruang lingkup komunikasi bisnis	Studi pustaka	Minggu ke-2	Resume (3–5 halaman)
CPMK-1 (P-2)	Analisis Proses Komunikasi	Sub-CPMK 2	Individu	Unsur-unsur komunikasi bisnis dan efektivitas komunikasi	Kajian literatur	Minggu ke-3	Makalah
CPMK-2 (P-3)	Analisis Hambatan Komunikasi	Sub-CPMK 3	Kelompok	Hambatan komunikasi dalam organisasi dan dunia usaha	Case Method	Minggu ke-4	Presentasi dan laporan
CPMK-2 (P-4)	Analisis Komunikasi Organisasi	Sub-CPMK 4	Individu	Pola komunikasi internal dan eksternal organisasi	Studi kasus	Minggu ke-5	Makalah
CPMK-2 (P-5)	Studi Komunikasi Lintas Budaya	Sub-CPMK 5	Kelompok	Komunikasi bisnis internasional dan perbedaan budaya	Diskusi dan presentasi	Minggu ke-6	Presentasi
CPMK-3 (P-6)	Analisis Strategi Negosiasi	Sub-CPMK 6	Individu	Tahapan dan prinsip negosiasi bisnis	Analisis literatur	Minggu ke-7	Makalah
CPMK-3 (P-7)	Studi Kasus Negosiasi Bisnis	Sub-CPMK 7	Kelompok	Strategi dan taktik negosiasi	Case Method	Minggu ke-8	Presentasi
CPMK-3 (P-8)	Simulasi Negosiasi	Sub-CPMK 8	Kelompok	Teknik negosiasi bisnis	Role Play	Minggu ke-9	Video/Laporan Simulasi

CPMK-4 (P-9)	Analisis Konflik Bisnis	Sub-CPMK 9	Individu	Identifikasi konflik dan penyebabnya	Studi kasus	Minggu ke-10	Makalah
CPMK-4 (P-10)	Simulasi Mediasi Bisnis	Sub-CPMK 10	Kelompok	Penyelesaian konflik melalui mediasi dan negosiasi	Simulasi	Minggu ke-11	Presentasi
CPMK-4 (P-11)	Analisis Aspek Hukum Negosiasi	Sub-CPMK 11	Individu	Hukum kontrak, etika bisnis, dan itikad baik	Analisis regulasi	Minggu ke-12	Legal Analysis
CPMK-5 (P-12)	Penyusunan Strategi Komunikasi	Sub-CPMK 12	Kelompok	Strategi komunikasi dalam penyelesaian kasus bisnis	Project Based Learning	Minggu ke-13	Dokumen Strategi
CPMK-5 (P-13)	Penyusunan Skenario Negosiasi	Sub-CPMK 13	Kelompok	Perancangan proses negosiasi	Project Based Learning	Minggu ke-14	Naskah Negosiasi
CPMK-5 (P-14)	Simulasi Negosiasi Bisnis Profesional	Sub-CPMK 14	Kelompok	Simulasi negosiasi berdasarkan kasus nyata	Seminar/Role Play	Minggu ke-14	Presentasi dan Portofolio
CPMK-1 (P-1)	Resume Konsep Komunikasi Bisnis	Sub-CPMK 1	Individu	Konsep, fungsi, tujuan, dan ruang lingkup komunikasi bisnis	Studi pustaka	Minggu ke-2	Resume (3–5 halaman)

Tabel Hubungan CPMK/Sub-CPMK dengan SDGs

No.	CPMK	Sub-CPMK	SDGs Yang Terkait
-----	------	----------	-------------------

1	CPMK-1 Mampu menjelaskan konsep, fungsi, prinsip, dan etika komunikasi bisnis.	Sub-CPMK 1. Menjelaskan konsep komunikasi bisnis.	SDG 4 (<i>Quality Education</i>), SDG 8 (<i>Decent Work and Economic Growth</i>)
2	CPMK-1	Sub-CPMK 2. Menjelaskan proses komunikasi bisnis.	SDG 4, SDG 8
3	CPMK-2 Mampu menganalisis proses komunikasi dan hambatan komunikasi dalam organisasi dan dunia usaha.	Sub-CPMK 3. Menganalisis hambatan komunikasi bisnis.	SDG 8, SDG 16 (<i>Peace, Justice and Strong Institutions</i>)
4	CPMK-2	Sub-CPMK 4. Menjelaskan komunikasi organisasi.	SDG 8, SDG 16
5	CPMK-2	Sub-CPMK 5. Menjelaskan komunikasi lintas budaya.	SDG 10 (<i>Reduced Inequalities</i>), SDG 16, SDG 17 (<i>Partnerships for the Goals</i>)
6	CPMK-3 Mampu menerapkan strategi dan teknik negosiasi dalam berbagai situasi bisnis.	Sub-CPMK 6. Menjelaskan konsep dasar negosiasi.	SDG 8, SDG 16
7	CPMK-3	Sub-CPMK 7. Menganalisis strategi dan taktik negosiasi.	SDG 8, SDG 16
8	CPMK-3	Sub-CPMK 8. Menerapkan teknik negosiasi bisnis.	SDG 8, SDG 16
9	CPMK-4 Mampu mengevaluasi proses penyelesaian konflik dan negosiasi bisnis berdasarkan aspek hukum dan etika.	Sub-CPMK 9. Menganalisis konflik dalam bisnis.	SDG 16
10	CPMK-4	Sub-CPMK 10. Mengevaluasi penyelesaian konflik melalui negosiasi dan mediasi.	SDG 16, SDG 17
11	CPMK-4	Sub-CPMK 11. Menganalisis aspek hukum dan etika dalam negosiasi bisnis.	SDG 16
12	CPMK-5 Mampu menyusun strategi komunikasi dan melakukan simulasi negosiasi bisnis secara profesional.	Sub-CPMK 12. Menyusun strategi komunikasi bisnis.	SDG 8, SDG 9 (<i>Industry, Innovation and Infrastructure</i>)
13	CPMK-5	Sub-CPMK 13. Menyusun skenario negosiasi bisnis.	SDG 8, SDG 9, SDG 17
14	CPMK-5	Sub-CPMK 14. Melaksanakan simulasi negosiasi bisnis.	SDG 4, SDG 8, SDG 16

RENCANA EVALUASI

No.	Basis Evaluasi	Komponen Evaluasi	Deskripsi	Bobot (%)
1	Aktivitas Partisipatif	Kehadiran, partisipasi diskusi, komunikasi dalam kelas	Menilai keterlibatan aktif mahasiswa selama proses pembelajaran.	10
2	Penugasan Individu	Resume, makalah, analisis komunikasi	Menilai penguasaan konsep, kemampuan analisis, dan penulisan akademik.	15
3	Studi Kasus (<i>Case Method</i>)	Analisis kasus komunikasi dan negosiasi bisnis	Menilai kemampuan mengidentifikasi masalah, menganalisis, dan memberikan solusi.	20
4	Simulasi/Role Play	Praktik komunikasi dan negosiasi	Menilai kemampuan komunikasi, teknik negosiasi, kerja sama tim, dan etika profesional.	20
5	Project Based Learning	Penyusunan strategi komunikasi dan skenario negosiasi	Menilai kemampuan merancang strategi komunikasi dan negosiasi berbasis kasus nyata.	20
6	Portofolio	Dokumentasi tugas, refleksi, dan perkembangan kompetensi	Menilai konsistensi capaian pembelajaran selama satu semester.	15