

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

 Universitas Islam Negeri SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA	UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI MANAJEMEN					Kode Dokumen MGT60
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER						
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Teknik Negosiasi	FEB6081327	Matakuliah Umum	T=3	P=0	5	01-08-2025
OTORISASI / PENGESAHAN	Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ka PRODI	
	 Leis Suzanawaty, SE, M.Si		 Leis Suzanawaty, SE, M.Si		 Murdiah Hayati, S.Kom., MM NIP. 19741003 200312 2 00 1	
Capaian Pembelajaran	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL 4	Mampu mengaplikasikan instrumen analisis bidang bisnis dan manajemen dengan mempertimbangkan aspek etika dan profesionalitas				
	CPL 6	Mampu menerapkan prinsip-prinsip kepemimpinan dan kewirausahaan ke dalam organisasi dengan mempertimbangkan nilai-nilai etika dan moral.				
	CPL 7	Mampu menunjukkan ketrampilan penggunaan teknologi informasi dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan.				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CPMK 1	C4 Menganalisis strategi, taktik, dan aspek etika dalam negosiasi bisnis (CPL 4)				
	CPMK 2	P4 Mempraktikkan teknik negosiasi dengan menerapkan prinsip kepemimpinan dan kewirausahaan yang beretika (CPL 6)				
	CPMK 3	P4 Mengintegrasikan penggunaan teknologi informasi untuk mendukung proses negosiasi bisnis (CPL 7)				
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar MK (CPMK)					
	Sub-CPMK 1	C4 Menganalisis konsep dan urgensi negosiasi dalam konteks bisnis (CPL 4, CPMK 1)				
	Sub-CPMK 2	C4 Menganalisis perbedaan pendekatan negosiasi distributif dan integratif beserta implikasinya (CPL 4, CPMK 1)				
	Sub-CPMK 3	C4 Menganalisis kepentingan, posisi, BATNA, dan ZOPA dalam kasus negosiasi (CPL 4, CPMK 1)				
	Sub-CPMK 4	C4 Menganalisis gaya dan tipe negosiator berdasarkan studi kasus (CPL 4, CPMK 1)				
	Sub-CPMK 5	C4 Menganalisis dilema dan prinsip etika dalam negosiasi bisnis (CPL 4, CPMK 1)				
	Sub-CPMK 6	P4 Mengintegrasikan strategi dan taktik persuasi (framing, anchoring, kontra-tawar) dalam simulasi negosiasi (CPL 6, CPMK 2)				

	Sub-CPMK 7	P4 Mengoordinasikan penerapan berbagai taktik negosiasi sekaligus dalam <i>role-play</i> negosiasi dua pihak (CPL 6, CPMK 2)
	Sub-CPMK 8	P4 Menyesuaikan teknik negosiasi dengan konteks lintas budaya dalam simulasi kelompok (CPL 6, CPMK 2)
	Sub-CPMK 9	P4 Mengoordinasikan strategi negosiasi dalam tim (<i>team negotiation</i>) (CPL 6, CPMK 2)
	Sub-CPMK 10	P4 Mengintegrasikan strategi negosiasi dengan prinsip kepemimpinan, kewirausahaan, dan etika dalam simulasi kesepakatan bisnis (CPL 6, CPMK 2)
	Sub-CPMK 11	P4 Mengintegrasikan penggunaan platform digital dengan strategi negosiasi dalam simulasi negosiasi daring (CPL 7, CPMK 3)
	Sub-CPMK 12	P4 Mengintegrasikan aplikasi pengolahan data ke dalam keseluruhan proses persiapan negosiasi (CPL 7, CPMK 3)
	Sub-CPMK 13	P4 Mengintegrasikan <i>tools</i> digital dalam penyusunan dokumentasi dan kontrak hasil negosiasi (CPL 7, CPMK 3)
	Sub-CPMK 14	P4 Mengintegrasikan seluruh teknik negosiasi dalam simulasi proyek negosiasi bisnis berbasis teknologi (CPL 7, CPMK 3)
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Teknik Negosiasi membekali mahasiswa dengan kemampuan menganalisis dan mengintegrasikan proses negosiasi bisnis secara efektif, etis, dan profesional mulai dari analisis konsep dasar, BATNA/ZOPA, gaya negosiator, dan etika, hingga simulasi terintegrasi yang menggabungkan strategi, kepemimpinan, kerja tim, dan lintas budaya. Di bagian akhir, mahasiswa mengintegrasikan teknologi informasi (negosiasi daring, pengolahan data, dokumentasi kontrak digital) yang dipuncaki proyek simulasi negosiasi bisnis berbasis teknologi.	
Bahan Kajian: Materi pembelajaran	1. Konsep dan urgensi negosiasi dalam bisnis 2. Pendekatan negosiasi distributif dan integratif 3. Analisis kepentingan, posisi, BATNA, dan ZOPA 4. Gaya dan tipe negosiator 5. Etika dan dilema dalam negosiasi bisnis 6. Strategi dan taktik persuasi dalam negosiasi 7. Simulasi negosiasi dua pihak (<i>role-play</i>) 8. Negosiasi lintas budaya 9. Negosiasi tim (<i>team negotiation</i>) 10. Negosiasi kesepakatan bisnis dan kewirausahaan yang beretika 11. Negosiasi daring dan platform digital 12. Aplikasi pengolahan data untuk persiapan negosiasi 13. Dokumentasi dan kontrak digital hasil negosiasi 14. Proyek simulasi negosiasi bisnis berbasis teknologi (integratif)	
Pustaka	Utama: Lewicki, Barry, & Saunders <i>Essentials of Negotiation</i>; Fisher, Ury, & Patton <i>Getting to Yes</i>; Thompson <i>The Mind and Heart of the Negotiator</i>, referensi negosiasi bisnis dengan perspektif etika bisnis Islam. Pendukung: Malhotra & Bazerman — <i>Negotiation Genius</i>; Brett — <i>Negotiating Globally</i>; Susskind & Movius — <i>Built to Win</i>; jurnal terkini tentang <i>e-negotiation</i>.	
Dosen Pengampu	Dr. Moch Jasin, MM, MA, PIH, Ph.D Leis Suzanawaty, SE, M.Si Dr. Ahmad Firdaus, SE, MM	
Matakuliah Syarat		
Integrasi Keilmuan dan	Materi etika/dilema negosiasi dan negosiasi kesepakatan bisnis mengaitkan taktik persuasi dengan prinsip kejujuran (<i>shidq</i>), keadilan (<i>'adl</i>), dan larangan <i>gharar</i> dalam muamalah; konsep negosiasi integratif/ <i>win-win</i> sejalan dengan prinsip maslahah.	

Keislaman	
Integrasi Penelitian dan Pengabdian Masyarakat	Topik gaya negosiator dan negosiasi lintas budaya bisa jadi dasar penelitian dosen/mahasiswa; modul negosiasi kesepakatan bisnis & platform digital bisa diarahkan jadi pelatihan negosiasi untuk UMKM/koperasi.

Minggu Ke-	Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Teknik & Kriteria				
(1)	(2)	(3)	(4)	Luring (5)	Daring (6)	(7)	(8)
1	SubCPMK-1: C4. Menganalisis konsep dan urgensi negosiasi dalam konteks bisnis (CPL4, CPMK1)	- Mampu menganalisis unsur-unsur negosiasi pada suatu kasus bisnis nyata - Mampu menganalisis urgensi negosiasi dalam pengambilan keputusan bisnis tertentu	Teknik non-test: Analisis kasus singkat individu/kelompok kecil. Kriteria: Rubrik penilaian analisis kasus	Kuliah; Diskusi; [PB: 1mgx(3sks x50")] Tugas:	Diskusi asinkron di LMS; [PT: 1mgx(3sksx60")]	Konsep dan Urgensi Negosiasi Bisnis. [1] Bab 1; [2] hal. 15-40	Partisipasi: 3%
2	SubCPMK-2: C4. Menganalisis perbedaan pendekatan negosiasi distributif dan integratif beserta implikasinya (CPL4, CPMK1)	- Mampu menganalisis perbedaan mendasar antara pendekatan distributif dan integratif - Mampu menganalisis implikasi pemilihan pendekatan terhadap hasil negosiasi pada suatu kasus	Teknik non-test: Analisis kasus perbandingan dalam kelompok kecil. Kriteria: Rubrik penilaian analisis kasus	Kuliah; Diskusi kelompok kecil; [PB: 1mgx(3sks x50")] Tugas	-	Pendekatan Distributif vs Integratif. [1] Bab 2; [2] hal. 41-70	Partisipasi: 2%
3	SubCPMK-3: C4. Menganalisis kepentingan, posisi, BATNA, dan ZOPA dalam kasus negosiasi (CPL4, CPMK1)	- Mampu mengidentifikasi posisi & kepentingan pihak dalam kasus negosiasi - Mampu menentukan BATNA dan ZOPA dari kasus yang diberikan	Teknik non-test: Analisis kasus individu - lembar kerja BATNA/ZOPA. Kriteria: Rubrik penilaian tugas analisis	Kuliah; Studi kasus individu; [PB: 1mgx(3sks x50")] Tugas:	Pengumpulan tugas via LMS; [PT: 1mgx(3sksx60")]	Analisis Kepentingan, BATNA, dan ZOPA. [1] Bab 3; [3] hal. 55-80	Tugas Mandiri: 3%
4	SubCPMK-4: C4. Menganalisis gaya dan tipe negosiator berdasarkan studi kasus (CPL4, CPMK1)	- Mampu mengklasifikasikan tipe-tipe negosiator - Mampu menganalisis kesesuaian gaya negosiator dengan konteks kasus	Teknik non-test: Diskusi kelompok - studi kasus tipe negosiator. Kriteria: Rubrik penilaian kelompok	Kuliah; Diskusi kelompok; [PB: 1mgx(3sks x50")] Tugas	-	Gaya dan Tipe Negosiator. [3] hal. 90-120	Tugas Kelompok: 2%
5	SubCPMK-5: C4. Menganalisis dilema dan prinsip etika dalam negosiasi bisnis (CPL4, CPMK1)	- Mampu mengidentifikasi dilema etis dalam kasus negosiasi - Mampu menganalisis prinsip etika bisnis (termasuk etika bisnis Islam) yang relevan	Teknik: Tanya jawab; diskusi kasus. Kriteria: Rubrik holistik	Kuliah; Diskusi kasus; [PB: 1mgx(3sks x50")] Tugas	Forum diskusi asinkron; [PT: 1mgx(3sksx60")]	Etika dan Dilema dalam Negosiasi Bisnis. [4]; [2] hal. 130-150	Partisipasi: 3%
6	SubCPMK-6: P4. Mengintegrasikan strategi dan taktik persuasi (framing, anchoring, kontra-tawar) dalam simulasi negosiasi (CPL6, CPMK2)	- Mampu mengintegrasikan lebih dari satu taktik persuasi sekaligus dalam satu simulasi - Mampu menyesuaikan kombinasi taktik dengan respons lawan runding secara langsung	Teknik non-test: Observasi praktik individu (simulasi multi-taktik). Kriteria: Rubrik observasi praktik (aspek integrasi taktik)	Simulasi/role-pl ay individu; [PB: 1mgx(3sks x50")] Tugas:	-	Strategi dan Taktik Persuasi dalam Negosiasi. [5] Bab terkait taktik negosiasi	Partisipasi: 2%

Minggu Ke-	Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Teknik & Kriteria				
(1)	(2)	(3)	(4)	Luring (5)	Daring (6)	(7)	(8)
7	SubCPMK-7: P4. Mengoordinasikan penerapan berbagai taktik negosiasi sekaligus dalam role-play negosiasi dua pihak (CPL6, CPMK2)	- Mampu mengoordinasikan lebih dari satu strategi negosiasi secara bersamaan dalam simulasi dua pihak - Mampu mempresentasikan & merefleksikan efektivitas kombinasi strategi yang digunakan	Teknik non-test: Role-play berpasangan (multi-strategi) + presentasi hasil. Kriteria: Rubrik penilaian praktik & presentasi (aspek koordinasi strategi)	Role-play berpasangan; presentasi hasil; [PB: 1mgx(3sks x50")]	-	Simulasi Negosiasi Dua Pihak. [1] Bab 5; [2] hal. 160-190	Presentasi: 4%
				Tugas:			
8	UTS - Evaluasi Tengah Semester (mencakup Sub-CPMK 1-7)	-	Teknik test: Ujian tertulis/take-home case analysis. Kriteria: Pedoman Penskoran (Marking Scheme)	Ujian tertulis; [PB: 1mgx(3sks x50")]	-	Materi kumulatif minggu 1-7	0% (sudah dipecah proporsional ke minggu 1-7)
9	SubCPMK-8: P4. Menyesuaikan teknik negosiasi dengan konteks lintas budaya dalam simulasi kelompok (CPL6, CPMK2)	- Mampu menyesuaikan gaya dan taktik negosiasi dengan karakteristik budaya lawan runding - Mampu mengintegrasikan kepekaan budaya dengan strategi negosiasi yang telah dipelajari sebelumnya	Teknik non-test: Simulasi kelompok negosiasi lintas budaya (multi-strategi). Kriteria: Rubrik penilaian kelompok (aspek penyesuaian & integrasi)	Simulasi kelompok; [PB: 1mgx(3sks x50")]	-	Negosiasi Lintas Budaya. [6] Bab terkait cross-cultural negotiation	Tugas Kelompok: 3%
				Tugas:			
10	SubCPMK-9: P4. Mengoordinasikan strategi negosiasi dalam tim / team negotiation (CPL6, CPMK2)	- Mampu menyusun pembagian peran dalam tim negosiasi - Mampu mengoordinasikan strategi tim selama negosiasi	Teknik non-test: Simulasi team negotiation + presentasi strategi tim. Kriteria: Rubrik penilaian tim & presentasi	Simulasi team negotiation; presentasi strategi; [PB: 1mgx(3sks x50")]	-	Negosiasi Tim (Team Negotiation). [7] Bab terkait negotiating organization	Presentasi: 4%
				Tugas:			
11	SubCPMK-10: P4. Mengintegrasikan strategi negosiasi dengan prinsip kepemimpinan, kewirausahaan, dan etika dalam simulasi kesepakatan bisnis (CPL6, CPMK2)	- Mampu mengintegrasikan strategi negosiasi dengan prinsip kepemimpinan dan kewirausahaan dalam menyusun proposal kesepakatan bisnis - Mampu menjaga konsistensi etika bisnis sepanjang proses negosiasi	Teknik non-test: Simulasi negosiasi kesepakatan bisnis + presentasi. Kriteria: Rubrik penilaian praktik & presentasi (aspek integrasi strategi & etika)	Simulasi negosiasi kesepakatan bisnis; presentasi; [PB: 1mgx(3sks x50")]	-	Negosiasi Kesepakatan Bisnis dan Kewirausahaan. [4]; [5]	Presentasi: 3%
				Tugas:			
12	SubCPMK-11: P4. Mengintegrasikan penggunaan platform digital dengan strategi negosiasi dalam simulasi negosiasi daring (CPL7, CPMK3)	- Mampu mengintegrasikan fitur platform digital (breakout room, chat, screen-share) dengan strategi negosiasi yang telah dipelajari	Teknik non-test: Simulasi kelompok negosiasi daring (terintegrasi strategi). Kriteria:	-	Simulasi negosiasi via platform (Zoom/Google Meet breakout room); [PB: 1mgx(3sksx50")]	Negosiasi Daring dan Platform Digital. Sumber daring resmi terkait e-negotiation	Tugas Kelompok: 3%

Minggu Ke-	Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa; [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Teknik & Kriteria				
(1)	(2)	(3)	(4)	Luring (5)	Daring (6)	(7)	(8)
		- Mampu menyesuaikan strategi terhadap tantangan negosiasi daring	Rubrik penilaian kelompok (aspek integrasi teknologi & strategi)	Tugas:			
13	SubCPMK-12: P4. Mengintegrasikan aplikasi pengolah data ke dalam keseluruhan proses persiapan negosiasi (CPL7, CPMK3)	- Mampu mengintegrasikan analisis kepentingan, opsi, dan BATNA ke dalam satu lembar kerja digital yang koheren - Mampu menggunakan aplikasi spreadsheet untuk mendukung pengambilan keputusan strategi negosiasi	Teknik non-test: Tugas individu menyusun lembar persiapan negosiasi digital terintegrasi. Kriteria: Rubrik penilaian tugas (aspek integrasi)	Praktikum aplikasi spreadsheet; [PB:1mgx(3sks x50")]	Pengumpulan tugas via LMS; [PT:1mgx(3sksx60")]	Aplikasi Pengolah Data untuk Persiapan Negosiasi. Sumber daring resmi/tutorial aplikasi	Tugas Mandiri: 2%
				Tugas:			
14	SubCPMK-13: P4. Mengintegrasikan tools digital dalam penyusunan dokumentasi dan kontrak hasil negosiasi (CPL7, CPMK3)	- Mampu mengintegrasikan hasil kesepakatan negosiasi ke dalam draf kontrak digital yang koheren - Mampu memverifikasi kesesuaian kontrak digital dengan seluruh poin kesepakatan	Teknik non-test: Tugas kelompok menyusun draf kontrak digital terintegrasi. Kriteria: Rubrik penilaian tugas kelompok (aspek integrasi)	Praktikum penyusunan dokumen; [PB:1mgx(3sks x50")]	Penyusunan & pengumpulan draf kontrak via tools digital (mis. Google Docs); [PT:1mgx(3sksx60")]	Dokumentasi dan Kontrak Digital Hasil Negosiasi. Sumber daring resmi terkait e-contract	Tugas Kelompok: 2%
				Tugas:			
15	SubCPMK-14: P4. Mengintegrasikan teknik negosiasi dalam simulasi proyek negosiasi bisnis berbasis teknologi (CPL7, CPMK3)	- Mampu mengintegrasikan seluruh teknik negosiasi (strategi, etika, tim, teknologi) dalam satu simulasi proyek - Mampu mempresentasikan hasil proyek negosiasi secara komprehensif	Teknik non-test: Proyek simulasi negosiasi komprehensif + presentasi akhir. Kriteria: Rubrik penilaian proyek & presentasi (holistik)	Presentasi & simulasi proyek akhir; [PB:1mgx(3sks x50")]	Pengumpulan laporan proyek via LMS; [PT:1mgx(3sksx60")]	Proyek Simulasi Negosiasi Bisnis Berbasis Teknologi (integratif seluruh materi)	Presentasi: 4%
				Tugas:			
16	UAS - Evaluasi Akhir Semester (mencakup Sub-CPMK 8-14)	-	Teknik test: Ujian tertulis/take-home case analysis. Kriteria: Pedoman Penskoran (Marking Scheme)	Ujian tertulis; [PB:1mgx(3sks x50")]	-	Materi kumulatif minggu 9-15	0% (sudah dipecah proporsional ke minggu 9-15)

INSTRUMEN PENILAIAN

1. KOMPONEN PENILAIAN

No.	Komponen	Bobot
1.	Partisipasi	10%
2.	Tugas Kelompok	20%
4.	Presentasi	10%
5.	UTS	30%
6.	UAS	30%

} Formatif : 40%

CPL	CPMK	Sub CPMK	Partisipasi	Presentasi	Tugas Mandiri	Tugas Kelompok	UTS	UAS	Total
CPL 3	CPMK 1	Sub CPMK 1	3%				5%		8%
CPL 3	CPMK 1	Sub CPMK 2	2%				3%		7,99%
CPL 4	CPMK 2	Sub CPMK 3			3%		5%		7,99%
CPL 4	CPMK 2	Sub CPMK 4				2%	3%		7,99%
CPL 5	CPMK 3	Sub CPMK 5	3%				5%		7,99%
CPL 5	CPMK 3	Sub CPMK 6	2%				3%		7,99%
CPL 5	CPMK 3	Sub CPMK 7		4%			6%		7,99%
CPL 5	CPMK 3	Sub CPMK 8				3%		4%	7,99%
CPL 5	CPMK 3	Sub CPMK 9						6%	7,99%
CPL 5	CPMK 4	Sub CPMK 10		4%				4%	7,99%
CPL 5	CPMK 4	Sub CPMK 11		3%		3%		4%	7,99%
CPL 5	CPMK 4	Sub CPMK 12			2%			3%	7,99%
CPL 5	CPMK 4	Sub CPMK 13				2%		3%	5,49%
CPL 5	CPMK 4	Sub CPMK 14		4%				%	5,49%
Total			10%	15%	5%	10%	30%	30%	100%

2. PENILAIAN SIKAP

Kisi-kisi dan instrumen penilaian sikap

Dimensi	Metode	Kriteria Penilaian
Kedisiplinan	Observasi	Mahasiswa datang tepat waktu, ketepatan pengumpulan tugas, mematuhi tata tertib perkuliahan, memperhatikan orang lain yang presentasi.
Kreativitas	Observasi, Partisipasi, Tugas Kelompok	Mahasiswa aktif menunjukkan ide-ide baru dan tanggapan dalam proses perkuliahan, tugas, dan ujian
Tanggung jawab	Observasi, Partisipasi, Tugas Kelompok	Mahasiswa aktif dalam kegiatan perkuliahan, memberi kontribusi dalam tugas kelompok.
Kewirausahaan	Observasi, Tugas Kelompok	Mahasiswa menunjukkan minat untuk berwirausaha dalam diskusi kelas dan tugas

3. PENILAIAN TUGAS

Grade	Skor	Kriteria Penilaian
Sangat Kurang	<40	Jawaban yang disajikan tidak terorganisasi, tidak sesuai dengan materi, tidak menguraikan permasalahan.
Kurang	41-59	Jawaban yang disajikan terorganisir namun kurang mempunyai dasar teori yang baik, tidak didukung contoh.
Cukup	60-69	Jawaban yang disajikan terorganisir, mempunyai dasar teori sesuai materi.
Baik	70-79	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, mempunyai basis teori yang baik, didukung contoh dan ilustrasi dan menguraikan permasalahan.
Sangat Baik	>80	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, sistematis, mempunyai basis teori yang kuat, mempunyai kutipan sumber, didukung dengan contoh yang nyata, serta menguraikan permasalahan dengan solusinya.

4. PENILAIAN PRESENTASI

Kisi-kisi dan instrumen Penilaian presentasi:

Komponen	80 - 100	70 - 79	< 70
Komunikasi	Presentasi terorganisasi dengan sangat baik, sangat komunikatif, disertai gambar dan suara yang jelas, serta sangat runtut	Presentasi terorganisasi dengan baik, komunikatif, disertai gambar dan suara yang jelas, namun kurang runtut	Presentasi tidak terorganisasi dengan baik, kurang komunikatif, tidak didukung dengan gambar dan suara yang jelas, dan kurang runtut.
Kolaborasi	Pembagian tugas sangat proporsional dan menghasilkan presentasi yang sangat menarik	Pembagian tugas proporsional dan menghasilkan presentasi yang menarik	Pembagian tugas tidak proporsional, dan presentasi membosankan
Pemikiran Kritis	Pengungkapan materi yang sangat jelas, kekinian tinggi dan sangat kritis	Pengungkapan materi yang jelas, kekinian rendah namun masih kritis	Tidak jelas apa yang menjadi masalah dan isu yang disampaikan biasa saja, sehingga kurang kritis dalam analisis

5. PENILAIAN UTS

Kisi-kisi dan instrumen penilaian UTS

Grade	Skor	Kriteria Penilaian
Sangat Kurang	<40	Jawaban yang disajikan tidak terorganisasi, tidak sesuai dengan materi, tidak menguraikan permasalahan.
Kurang	41-59	Jawaban yang disajikan terorganisir namun kurang mempunyai dasar teori yang baik, tidak didukung contoh.
Cukup	60-69	Jawaban yang disajikan terorganisir, mempunyai dasar teori sesuai materi.
Baik	70-79	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, mempunyai basis teori yang baik, didukung contoh dan ilustrasi dan menguraikan permasalahan.
Sangat Baik	>80	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, sistematis, mempunyai basis teori yang kuat, mempunyai kutipan sumber, didukung dengan contoh yang nyata, serta menguraikan permasalahan dengan solusinya.

6. PENILAIAN UAS

Kisi-kisi dan instrumen penilaian UAS

Grade	Skor	Kriteria Penilaian
Sangat Kurang	<40	Jawaban yang disajikan tidak terorganisasi, tidak sesuai dengan materi, tidak menguraikan permasalahan.
Kurang	41-59	Jawaban yang disajikan terorganisir namun kurang mempunyai dasar teori yang baik, tidak didukung contoh.
Cukup	60-69	Jawaban yang disajikan terorganisir, mempunyai dasar teori sesuai materi.
Baik	70-79	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, mempunyai basis teori yang baik, didukung contoh dan ilustrasi dan menguraikan permasalahan.

Sangat Baik	>80	Jawaban yang disajikan terorganisir dengan baik, sistematis, mempunyai basis teori yang kuat, mempunyai kutipan sumber, didukung dengan contoh yang nyata, serta menguraikan permasalahan dengan solusinya.
-------------	-----	---

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 studinya 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, ketrampilan 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. 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.
5. 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.
6. Teknik penilaian: tes dan non-tes.
7. 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.
8. 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.
9. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yang dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
10. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
11. PB=Proses Belajar, PT=Penugasan Terstruktur, KM=Kegiatan Mandiri.
12. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
13. PB= Kegiatan Belajar Terbimbing, PT=Kegiatan Penugasan