

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

MATA KULIAH KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI BISNIS

Kode FEB24015

Tim Pengajar:

(diisi nama dosen pengampu)



**PROGRAM STUDI SARJANA KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2027/2028**



**UNIVERSITA
S
MUHAMMA
DIYAH
METRO
FAKULTAS
EKONOMI
DAN BISNIS
PROGRAM
STUDI
SARJANA
KEWIRAUSAHA
AN**

**RENCANA PEMBELAJARAN
SEMESTER**

MATA KULIAH (MK)	KODE	RUMPUN MK	BOBOT (SKS)	SEMESTER	TANGGAL PENYUSUNAN
Komunikasi dan Negosiasi Bisnis	FEB24015	Mata Kuliah Wajib, Kelompok Program Studi	T = 3 P = 0	3	10 Agustus 2026
OTORISASI DAN PENGESAHAN	Dosen Pengembang RPS	Koordinator MK	Ka. PRODI		
	(diisi nama dosen pengampu)	(diisi nama dosen pengampu)	Ardiansyah Japlani, S.E., M.B.A.		
Capaian Pembelajaran	CPL Program Studi yang Dibebankan pada Mata Kuliah				
	KU3	Keterampilan Umum. Mampu mengomunikasika n gagasan bisnis secara efektif, membangun jejaring kerja dengan mitra, serta menyusun dokumentasi ilmiah yang diunggah pada repositori perguruan tinggi.			
	S2	Sikap. Menunjukkan sikap bertanggung jawab, jujur, disiplin, dan beretika bisnis atas pekerjaan di bidang kewirausahaan, baik secara mandiri maupun kolaboratif.			

	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
	CPMK1	Mampu menjelaskan dasar komunikasi bisnis dan menyusun pesan yang efektif. [diturunkan dari KU3]
	CPMK2	Mampu menyampaikan gagasan usaha secara lisan dan tertulis kepada berbagai pemangku kepentingan. [diturunkan dari KU3]
	CPMK3	Mampu menerapkan teknik negosiasi untuk membangun jejaring kerja dengan mitra. [diturunkan dari KU3]
	CPMK4	Mampu menunjukkan sikap jujur, bertanggung jawab, dan beretika dalam berkomunikasi dan bernegosiasi. [diturunkan dari S2]
	Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)	
	Sub-CPMK1	Mampu menjelaskan proses dan unsur komunikasi bisnis [CPMK1]
	Sub-CPMK2	Mampu mengenali hambatan komunikasi dan cara mengatasinya [CPMK1]
	Sub-CPMK3	Mampu menyusun pesan bisnis yang efektif [CPMK1]
	Sub-CPMK4	Mampu menerapkan keterampilan mendengarkan secara aktif [CPMK2]
	Sub-CPMK5	Mampu menerapkan komunikasi nonverbal secara tepat [CPMK2]

	Sub-CPMK6	Mampu menyusun korespondensi dan laporan bisnis [CPMK2]
	Sub-CPMK7	Mampu menyampaikan penyajian bisnis di depan umum [CPMK2]
	Sub-CPMK8	Mampu berkomunikasi dalam konteks antarbudaya [CPMK2]
	Sub-CPMK9	Mampu menjelaskan konsep dan jenis negosiasi [CPMK3]
	Sub-CPMK10	Mampu menyusun persiapan negosiasi beserta batas kesepakatan [CPMK3]
	Sub-CPMK11	Mampu menerapkan taktik tawar-menawar dan pertukaran konsesi [CPMK3]
	Sub-CPMK12	Mampu menutup negosiasi dan menyusun kesepakatan tertulis [CPMK3]
	Sub-CPMK13	Mampu menerapkan penyelesaian konflik dan penanganan keberatan [CPMK4]
	Sub-CPMK14	Mampu menyajikan simulasi negosiasi bisnis secara beretika [CPMK4]
	Korelasi CPMK terhadap CPL	

	CPMK1	CPMK2	CPMK3	CPMK4
KU3	V	V	V	
S2				V

Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah ini melatih keterampilan berkomunikasi dan bernegosiasi dalam konteks usaha. Pembahasan meliputi dasar komunikasi bisnis, komunikasi lisan dan tertulis, penyajian di depan umum, komunikasi antarbudaya, sampai teknik negosiasi mulai dari persiapan, pembukaan, tawar-menawar, sampai penutupan kesepakatan dan penanganan konflik. Penekanannya pada praktik langsung melalui bermain peran dan simulasi negosiasi.
--------------------------------------	---

Bahan Kajian dan Materi Pembelajaran	1. Proses dan unsur komunikasi bisnis 2. Hambatan komunikasi 3. Penyusunan pesan bisnis yang efektif 4. Mendengarkan secara aktif 5. Komunikasi nonverbal 6. Korespondensi dan laporan bisnis 7. Penyajian bisnis di depan umum 8. Komunikasi antarbudaya 9. Konsep dan jenis negosiasi 10. Persiapan negosiasi 11. Taktik tawar-menawar dan pertukaran konsesi 12. Penutupan negosiasi dan kesepakatan tertulis 13. Penyelesaian konflik dan penanganan keberatan 14. Simulasi negosiasi bisnis
Pustaka Utama	1. Tim Pengampu, 2026, Modul Komunikasi dan Negosiasi Bisnis, Metro: Program Studi Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Metro, https://spada.ummetro.ac.id 2. Bovee, C. L. dan Thill, J. V., 2021, Business Communication Today, Harlow: Pearson 3. Fisher, R., Ury, W., dan Patton, B., 2011, Getting to Yes, New York: Penguin Books 4. Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M., 2020, Negotiation, New York: McGraw-Hill 5. Purwanto, D., 2020, Komunikasi Bisnis, Jakarta: Erlangga
Pustaka Pendukung	1. Al Quran dan terjemahannya 2. Hadis Arbain Nawawi 3. Handout dan lembar kerja mata kuliah
Dosen Pengampu	1. (diisi nama dosen pengampu)
Mata Kuliah Prasyarat	Tidak ada

RENCANA PEMBELAJARAN MINGGUAN

Mg Ke-	Kemampuan Akhir Tiap Tahapan Belajar (Sub-CPMK)	Indikator Penilaian	Kriteria dan Teknik Penilaian	Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, dan Penugasan Mahasiswa	Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Sub-CPMK1: Mampu menjelaskan proses dan unsur komunikasi bisnis	Ketepatan menjelaskan proses komunikasi bisnis	Kriteria: Ketepatan penjelasan lisan Teknik: Non-test: aktivitas menceritakan kembali	Kuliah dan diskusi. Metode luring. Penugasan: mengunduh Rencana Pembelajaran Semester dan modul pada SPADA, mengisi presensi. Elearning: https://spada.umm metro.ac.id	Kontrak perkuliahan dan Rencana Pembelajaran Semester. Pengertian komunikasi bisnis. Unsur dan proses komunikasi. Saluran komunikasi dalam usaha Integrasi Profetik: <i>Fathonah / QS Ar Rahman ayat 3 sampai 4</i>	1
2	Sub-CPMK2: Mampu mengenali hambatan komunikasi dan cara mengatasinya	Ketepatan mengenali hambatan komunikasi	Kriteria: Ketepatan penyelesaian latihan Teknik: Non-test: latihan terbimbing	Kuliah dan latihan. Metode luring dan daring asinkron. Penugasan: mengerjakan lembar kerja, membentuk kelompok proyek. Elearning: https://spada.umm metro.ac.id	Hambatan fisik, semantik, psikologis, dan budaya. Penyaringan pesan. Cara mengatasi hambatan Integrasi Profetik: <i>Tabligh / QS Taha ayat 44</i>	1
3	Sub-CPMK3: Mampu menyusun pesan bisnis yang efektif	Ketepatan menyusun pesan bisnis	Kriteria: Ketepatan penerapan konsep Teknik: Non-test: praktik penyelesaian kasus	Kuliah dan studi kasus. Metode luring dan daring asinkron. Penugasan: menyelesaikan kasus usaha mikro. Elearning: https://spada.umm metro.ac.id	Perencanaan pesan. Penetapan tujuan dan khalayak. Penyusunan kerangka pesan. Penyuntingan pesan Integrasi Profetik: <i>Shiddiq / QS Al Ahzab ayat 70</i>	2
4	Sub-CPMK4: Mampu menerapkan keterampilan mendengarkan secara aktif	Ketepatan menerapkan mendengarkan aktif	Kriteria: Pedoman penskoran kuis, satu soal benar bernilai sepuluh Teknik: Test: Kuis 1	Kuliah dan diskusi. Metode luring. Penugasan: mengerjakan Kuis 1 pada SPADA. Elearning: https://spada.umm metro.ac.id	Tingkatan mendengarkan. Teknik mendengarkan aktif. Mengulang dan meringkaskan. Hambatan mendengarkan Integrasi Profetik: <i>Fathonah / QS Az Zumar ayat 18</i>	4
5	Sub-CPMK5: Mampu menerapkan komunikasi nonverbal secara tepat	Ketepatan menerapkan komunikasi nonverbal	Kriteria: Kelengkapan dan kejelasan hasil kerja Teknik: Non-test: Tugas 1 perorangan	Kuliah dan latihan. Metode luring. Penugasan: mengerjakan Tugas 1 perorangan. Elearning: https://spada.umm metro.ac.id	Bahasa tubuh. Ekspresi wajah dan kontak mata. Jarak dan penampilan. Kesesuaian pesan verbal dan nonverbal Integrasi Profetik: <i>Shiddiq / QS Luqman ayat 19</i>	4
6	Sub-CPMK6: Mampu menyusun korespondensi dan laporan bisnis	Kelengkapan korespondensi dan laporan yang disusun	Kriteria: Ketepatan langkah dan hasil Teknik: Non-test: latihan terbimbing	Kuliah dan latihan. Metode pembelajaran bauran. Penugasan: menyusun kerangka proposal proyek kelompok. Elearning: https://spada.umm metro.ac.id	Surat niaga. Surat elektronik bisnis. Laporan singkat dan laporan formal. Nota dinas dan memorandum Integrasi Profetik: <i>Amanah / QS Al Baqarah ayat 282</i>	2
7	Sub-CPMK7: Mampu menyampaikan penyajian bisnis di depan umum	Kelancaran dan ketepatan penyajian di depan umum	Kriteria: Rubrik penilaian proposal proyek	Kuliah dan pembelajaran berbasis proyek. Metode pembelajaran bauran.	Persiapan penyajian. Penyusunan bahan tayang. Teknik membuka dan	11

			Teknik: Non-test: penilaian proposal proyek kelompok	Penugasan: mengumpulkan proposal proyek kelompok. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	menutup. Pengelolaan kegugupan. Menanggapi pertanyaan Integrasi Profetik: Tabligh / QS An Nahl ayat 125	
8	Ujian Tengah Semester: melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi, dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya					15
9	Sub-CPMK8: Mampu berkomunikasi dalam konteks antarbudaya	Ketepatan berkomunikasi antarbudaya	Kriteria: Ketepatan penjelasan dan penerapan Teknik: Non-test: latihan terbimbing	Kuliah dan latihan. Metode daring asinkron. Penugasan: menyimak video pembelajaran dan mengerjakan lembar kerja. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Perbedaan budaya dalam berbisnis. Budaya konteks tinggi dan rendah. Etiket berbisnis lintas daerah dan lintas negara Integrasi Profetik: Tabligh / QS Al Hujurat ayat 13	2
10	Sub-CPMK9: Mampu menjelaskan konsep dan jenis negosiasi	Ketepatan menjelaskan konsep negosiasi	Kriteria: Ketepatan analisis Teknik: Non-test: praktik penyelesaian kasus	Kuliah dan studi kasus. Metode daring asinkron. Penugasan: pengumpulan data untuk proyek kelompok. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Pengertian negosiasi. Negosiasi distributif dan integratif. Tahapan negosiasi. Ciri perunding yang baik Integrasi Profetik: Tabligh / QS Ali Imran ayat 159	2
11	Sub-CPMK10: Mampu menyusun persiapan negosiasi beserta batas kesepakatan	Kelengkapan persiapan negosiasi yang disusun	Kriteria: Pedoman penskoran kuis, satu soal benar bernilai sepuluh Teknik: Test: Kuis 2	Kuliah dan latihan. Metode luring. Penugasan: mengerjakan Kuis 2 pada SPADA. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Penetapan sasaran dan batas terendah. Alternatif terbaik bila tidak tercapai kesepakatan. Pengumpulan informasi lawan runding. Penyusunan kerangka tawaran Integrasi Profetik: Fathonah / QS Al Hasyr ayat 18	3
12	Sub-CPMK11: Mampu menerapkan taktik tawar-menawar dan pertukaran konsesi	Ketepatan menerapkan taktik tawar-menawar	Kriteria: Kelengkapan dan kejelasan hasil kerja Teknik: Non-test: Tugas 2 perorangan	Kuliah dan latihan. Metode luring. Penugasan: mengerjakan Tugas 2 perorangan. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Pembukaan tawaran. Pertukaran konsesi. Taktik yang dibenarkan dan yang dilarang. Menghadapi tekanan waktu Integrasi Profetik: Shiddiq / QS An Nisa ayat 29	3
13	Sub-CPMK12: Mampu menutup negosiasi dan menyusun kesepakatan tertulis	Kelengkapan kesepakatan tertulis yang disusun	Kriteria: Rubrik penilaian pengolahan data proyek Teknik: Non-test: penilaian pengolahan data proyek kelompok	Pembelajaran berbasis proyek. Metode luring. Penugasan: mengumpulkan hasil pengolahan data proyek kelompok. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Tanda kesiapan menutup negosiasi. Perumusan kesepakatan. Nota kesepahaman dan perjanjian kerja sama. Tindak lanjut kesepakatan Integrasi Profetik: Amanah / QS Al Maidah ayat 1	11
14	Sub-CPMK13: Mampu menerapkan penyelesaian konflik dan penanganan keberatan	Ketepatan menerapkan penyelesaian konflik	Kriteria: Ketepatan penjelasan Teknik: Non-test: latihan terbimbing	Kuliah dan diskusi. Metode luring. Penugasan: menyiapkan bahan presentasi proyek kelompok. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Sumber konflik dalam usaha. Gaya penanganan konflik. Mediasi. Penanganan keberatan dan keluhan mitra Integrasi Profetik: Tabligh / QS Al Isra ayat 53	2

15	Sub-CPMK14: Mampu menyajikan simulasi negosiasi bisnis secara beretika	Ketepatan dan keberetikaan simulasi negosiasi	Kriteria: Rubrik penilaian presentasi proyek Teknik: Non-test: penilaian presentasi proyek kelompok	Seminar kelas dan pembelajaran berbasis proyek. Metode luring. Penugasan: mempresentasikan laporan proyek kelompok. Elearning: https://spada.ummetro.ac.id	Pelaksanaan simulasi negosiasi. Penilaian sejawat. Refleksi hasil simulasi. Menanggapi pertanyaan dan saran <i>Integrasi Profetik: Shiddiq QS At Taubah ayat 119</i>	12
16	Ujian Akhir Semester: melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa					25
JUMLAH BOBOT PENILAIAN						100

Catatan: perangkat lunak yang digunakan adalah peramban untuk mengakses bahan ajar pada SPADA serta perangkat lunak presentasi.

PETA INTEGRASI NILAI PROFETIK

Mata kuliah ini mengintegrasikan empat nilai profetik ke dalam setiap pekan pembelajaran sebagai wujud pelaksanaan Catur Dharma Universitas Muhammadiyah Metro dan motto Kampus Profetik Profesional. Integrasi dilakukan pada tataran materi, bukan sebagai tambahan yang terpisah dari pokok bahasan.

Nilai Profetik	Makna	Pekan Penerapan
Shiddiq	Jujur dan benar. Menyajikan keadaan apa adanya sesuai kenyataan.	3, 5, 12, 15
Amanah	Dapat dipercaya. Menjaga titipan, kewajiban, dan hak pihak lain.	6, 13
Fathonah	Cerdas dan cermat. Menggunakan penalaran yang tepat untuk memahami persoalan dan mengambil kesimpulan.	1, 4, 11
Tabligh	Menyampaikan. Mengomunikasikan gagasan dan hasil secara terbuka serta mudah dipahami pemangku kepentingan.	2, 7, 9, 10, 14

Pekan	Nilai Profetik	Dasar Al Quran	Teks Ayat	Terjemah Ringkas	Relevansi terhadap Materi
1	Fathonah	QS Ar Rahman ayat 3 sampai 4	خَلَقَ الْإِنْسَانَ ۖ عَلَّمَهُ الْبَيَانَ	Dia menciptakan manusia dan mengajarnya pandai berbicara.	Penegasan bahwa Allah menciptakan manusia dan mengajarnya pandai berbicara menempatkan kecakapan berkomunikasi sebagai karunia yang wajib diasah.
2	Tabligh	QS Taha ayat 44	فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ	Berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, mudah-mudahan ia ingat atau takut.	Perintah berbicara dengan kata-kata yang lemah lembut bahkan kepada Firaun menunjukkan bahwa cara penyampaian menentukan diterimanya pesan.
3	Shiddiq	QS Al Ahzab ayat 70	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا	Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar.	Perintah mengucapkan perkataan yang benar dan tepat adalah kaidah utama penyusunan pesan bisnis.
4	Fathonah	QS Az Zumar ayat 18	الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ	Yaitu mereka yang mendengarkan perkataan lalu mengikuti yang paling baik di antaranya.	Pujian bagi mereka yang mendengarkan perkataan lalu mengikuti yang terbaik menempatkan mendengarkan sebagai keterampilan utama, bukan sekadar diam.
5	Shiddiq	QS Luqman ayat 19	وَاقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاعْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ	Sederhanakanlah dalam berjalan dan lunakkanlah suaramu.	Anjuran menyederhanakan langkah dan melunakkan suara adalah pengajaran tentang bahasa tubuh dan nada bicara yang santun.
6	Amanah	QS Al Baqarah ayat 282	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ	Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, tuliskanlah.	Perintah menuliskan muamalah tidak tunai menegaskan kedudukan dokumen tertulis sebagai penjaga hak kedua pihak.

7	Tabligh	QS An Nahl ayat 125	ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ	Serulah kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pelajaran yang baik, dan bantahlah mereka dengan cara yang lebih baik.	Perintah menyeru dengan hikmah dan pelajaran yang baik adalah pedoman menyampaikan gagasan di hadapan khalayak.
9	Tabligh	QS Al Hujurat ayat 13	إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَى وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا	Sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling mengenal.	Penciptaan manusia berbangsa dan bersuku agar saling mengenal adalah dasar kepekaan budaya dalam berkomunikasi.
10	Tabligh	QS Ali Imran ayat 159	وَسَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ طِفَادًا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ	Bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu, kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, bertawakallah kepada Allah.	Perintah bermusyawarah dalam urusan adalah dasar negosiasi yang mencari kesepakatan bersama, bukan kemenangan sepihak.
11	Fathonah	QS Al Hasyr ayat 18	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ	Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok.	Perintah memperhatikan bekal hari esok menuntut persiapan matang sebelum memasuki meja perundingan.
12	Shiddiq	QS An Nisa ayat 29	لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ	Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka.	Perniagaan atas dasar suka sama suka melarang taktik yang memaksa atau memperdaya lawan runding.
13	Amanah	QS Al Maidah ayat 1	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ	Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.	Perintah memenuhi akad-akad adalah dasar kewajiban menunaikan kesepakatan yang telah ditandatangani.
14	Tabligh	QS Al Isra ayat 53	وَقُلْ لِّلْعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ	Katakanlah kepada hamba-hamba-Ku hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang lebih baik.	Perintah mengucapkan perkataan yang lebih baik menjadi jalan meredakan perselisihan sebelum berkembang menjadi permusuhan.
15	Shiddiq	QS At Taubah ayat 119	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ	Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar.	Perintah bersama orang-orang yang benar menuntut kejujuran dalam berunding meskipun berpeluang memperoleh keuntungan lebih besar dengan menutupi keadaan.

KRITERIA PENILAIAN

Komponen	Bobot (%)	Uraian
Aktivitas partisipatif	20	Keikutsertaan mahasiswa dalam perencanaan, pelaksanaan, dan penilaian pembelajaran, meliputi kehadiran pada SPADA dan di kelas, keaktifan menjawab pertanyaan, serta keterlibatan dalam forum diskusi
Hasil proyek	30	Luaran kelompok berupa proposal pada pekan ketujuh, pengolahan data pada pekan ketiga belas, dan presentasi laporan pada pekan kelima belas, masing-masing berbobot sepuluh persen
Kuis	5	Dua kali kuis daring pada SPADA, yaitu Kuis 1 pada pekan keempat berbobot tiga persen dan Kuis 2 pada pekan kesebelas berbobot dua persen
Tugas	5	Dua tugas perorangan, yaitu Tugas 1 pada pekan kelima berbobot tiga persen dan Tugas 2 pada pekan kedua belas berbobot dua persen
Ujian Tengah Semester	15	Menguji penguasaan materi pekan pertama sampai pekan ketujuh
Ujian Akhir Semester	25	Menguji penguasaan materi satu semester dengan penekanan pada pekan kesembilan sampai pekan kelima belas
JUMLAH	100	

Skor total hasil penilaian dikonversi menjadi huruf mutu berdasarkan Panduan Akademik Universitas Muhammadiyah Metro.

NORMA HURUF MUTU

Huruf Mutu	Ketentuan
A	Kehadiran paling sedikit 90 persen, mengumpulkan tugas perorangan dan kelompok paling lambat satu minggu sebelum batas waktu, menyajikan presentasi kelompok dengan media yang mendukung substansi, mengikuti seluruh ujian, dan memperoleh nilai dalam norma yang ditetapkan
A-	Kehadiran paling sedikit 80 persen, mengumpulkan tugas tiga hari sebelum batas waktu, menyajikan presentasi kelompok dengan media presentasi, dan mengikuti seluruh ujian
B+	Kehadiran paling sedikit 80 persen, mengumpulkan tugas satu hari sebelum batas waktu, menyajikan presentasi kelompok, dan mengikuti seluruh ujian
B	Kehadiran paling sedikit 80 persen, mengumpulkan tugas tepat waktu, menyajikan presentasi kelompok, dan mengikuti seluruh ujian
B-	Kehadiran kurang dari 70 persen, mengumpulkan tugas perorangan terlambat tiga hari, mengumpulkan tugas kelompok tepat waktu, dan mengikuti seluruh ujian
C	Kehadiran kurang dari 60 persen, mengumpulkan tugas perorangan terlambat tiga hari, melakukan presentasi kelompok secara manual, dan mengikuti seluruh ujian

C-	Kehadiran kurang dari 60 persen, mengumpulkan tugas perorangan terlambat sepuluh hari, mengumpulkan tugas kelompok terlambat satu minggu, tidak mengikuti presentasi kelompok, dan mengikuti seluruh ujian
D	Kehadiran kurang dari 60 persen, mengumpulkan tugas perorangan terlambat sepuluh hari, mengumpulkan tugas kelompok terlambat satu minggu, tidak mengikuti presentasi kelompok, dan mengikuti seluruh ujian
E	Kehadiran kurang dari 50 persen, mengumpulkan tugas perorangan terlambat lima belas hari, tidak mengikuti presentasi kelompok, dan mengikuti seluruh ujian

KONTRAK KULIAH

MATA KULIAH KOMUNIKASI DAN NEGOSIASI BISNIS

Kode FEB24015

Tim Pengajar:

(diisi nama dosen pengampu)



**PROGRAM STUDI SARJANA KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2027/2028**

KONTRAK PERKULIAHAN	
Nama dan Kode Mata Kuliah	Komunikasi dan Negosiasi Bisnis (FEB24015)
Dosen Pengampu	(diisi nama dosen pengampu)
Semester dan Bobot	Semester 3 / 3 sks
Hari dan Pukul Pertemuan	(diisi hari dan pukul)
Tempat Pertemuan	(diisi ruang kuliah) dan Kelas Virtual pada SPADA

MANFAAT MATA KULIAH
Setelah menempuh mata kuliah ini mahasiswa mampu menyampaikan gagasan usaha secara meyakinkan, bernegosiasi dengan pemasok dan pembeli, serta menyelesaikan perselisihan tanpa merusak hubungan.

DESKRIPSI MATA KULIAH
Mata kuliah ini melatih keterampilan berkomunikasi dan bernegosiasi dalam konteks usaha. Pembahasan meliputi dasar komunikasi bisnis, komunikasi lisan dan tertulis, penyajian di depan umum, komunikasi antarbudaya, sampai teknik negosiasi mulai dari persiapan, pembukaan, tawar-menawar, sampai penutupan kesepakatan dan penanganan konflik. Penekanannya pada praktik langsung melalui bermain peran dan simulasi negosiasi.

CAPAIAN PEMBELAJARAN
Capaian Pembelajaran Lulusan yang dibebankan: KU3, S2
CPMK1: Mampu menjelaskan dasar komunikasi bisnis dan menyusun pesan yang efektif.
CPMK2: Mampu menyampaikan gagasan usaha secara lisan dan tertulis kepada berbagai pemangku kepentingan.
CPMK3: Mampu menerapkan teknik negosiasi untuk membangun jejaring kerja dengan mitra.
CPMK4: Mampu menunjukkan sikap jujur, bertanggung jawab, dan beretika dalam berkomunikasi dan bernegosiasi.

STRATEGI PERKULIAHAN
1. Pembelajaran berbasis proyek, yaitu kelompok mahasiswa menyusun proposal, mengolah data usaha nyata, dan mempresentasikan laporannya 2. Pembelajaran berbasis masalah melalui kasus usaha rintisan dan usaha mikro, kecil, dan menengah 3. Penugasan perorangan berupa latihan terbimbing dan penyelesaian kasus 4. Diskusi kelompok dan forum daring pada SPADA 5. Ujian Tengah Semester dan Ujian Akhir Semester

JADWAL PERKULIAHAN			
Pertemuan	Sub-CPMK	Pokok Bahasan	Bobot (%)
1	Sub-CPMK1	Kontrak perkuliahan dan Rencana Pembelajaran Semester. Pengertian komunikasi bisnis. Unsur dan proses komunikasi. Saluran komunikasi dalam usaha	1
2	Sub-CPMK2	Hambatan fisik, semantik, psikologis, dan budaya. Penyaringan pesan. Cara mengatasi hambatan	1
3	Sub-CPMK3	Perencanaan pesan. Penetapan tujuan dan khalayak. Penyusunan kerangka pesan. Penyuntingan pesan	2
4	Sub-CPMK4	Tingkatan mendengarkan. Teknik mendengarkan aktif. Mengulang dan	4

		meringkaskan. Hambatan mendengarkan	
5	Sub-CPMK5	Bahasa tubuh. Ekspresi wajah dan kontak mata. Jarak dan penampilan. Kesesuaian pesan verbal dan nonverbal	4
6	Sub-CPMK6	Surat niaga. Surat elektronik bisnis. Laporan singkat dan laporan formal. Nota dinas dan memorandum	2
7	Sub-CPMK7	Persiapan penyajian. Penyusunan bahan tayang. Teknik membuka dan menutup. Pengelolaan kegugupan. Menanggapi pertanyaan	11
8	Ujian Tengah Semester		15
9	Sub-CPMK8	Perbedaan budaya dalam berbisnis. Budaya konteks tinggi dan rendah. Etiket berbisnis lintas daerah dan lintas negara	2
10	Sub-CPMK9	Pengertian negosiasi. Negosiasi distributif dan integratif. Tahapan negosiasi. Ciri perunding yang baik	2
11	Sub-CPMK10	Penetapan sasaran dan batas terendah. Alternatif terbaik bila tidak tercapai kesepakatan. Pengumpulan informasi lawan runding. Penyusunan kerangka tawaran	3
12	Sub-CPMK11	Pembukaan tawaran. Pertukaran konsesi. Taktik yang dibenarkan dan yang dilarang. Menghadapi tekanan waktu	3
13	Sub-CPMK12	Tanda kesiapan menutup negosiasi. Perumusan kesepakatan. Nota kesepahaman dan perjanjian kerja sama. Tindak lanjut kesepakatan	11
14	Sub-CPMK13	Sumber konflik dalam usaha. Gaya penanganan konflik. Mediasi. Penanganan keberatan dan keluhan mitra	2
15	Sub-CPMK14	Pelaksanaan simulasi negosiasi. Penilaian seawat. Refleksi hasil simulasi. Menanggapi pertanyaan dan saran	12
16	Ujian Akhir Semester		25

TUGAS DAN KUIS	
1. Tugas 1 pada pertemuan kelima, dikerjakan perorangan 2. Tugas 2 pada pertemuan kedua belas, dikerjakan perorangan 3. Kuis 1 pada pertemuan keempat, daring melalui SPADA 4. Kuis 2 pada pertemuan kesebelas, daring melalui SPADA	

5. Proyek kelompok: proposal pada pertemuan ketujuh, pengolahan data pada pertemuan ketiga belas, dan presentasi laporan pada pertemuan kelima belas

KRITERIA PENILAIAN	
Komponen	Bobot (%)
Aktivitas partisipatif	20
Hasil proyek	30
Kuis	5
Tugas	5
Ujian Tengah Semester	15
Ujian Akhir Semester	25
JUMLAH	100

Kontrak kuliah ini disepakati bersama pada awal perkuliahan dan mengikat kedua belah pihak selama satu semester berjalan.

Dosen Pengampu,

Perwakilan Mahasiswa,

1.

2.

(diisi nama dosen pengampu)

Divalidasi oleh,

Ardiansyah Japlani, S.E., M.B.A.

Ketua Program Studi Sarjana Kewirausahaan