

## **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)**


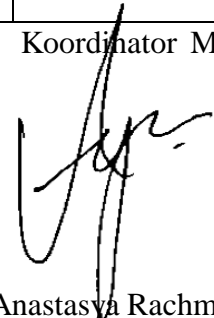
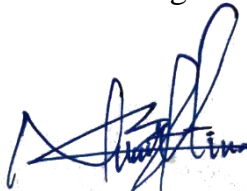
Mata Kuliah : Prinsip dan Teknik Negosiasi HI  
Kode MK : 25432327  
Kredit : 2 SKS  
Semester : III  
Program Studi : S-1 HUBUNGAN INTERNASIONAL

**PROGRAM STUDI S-1 HUBUNGAN INTERNASIONAL  
FAKULTAS PEMERINTAHAN DAN SEKTOR PUBLIK  
UNIVERSITAS BINA MANDIRI GORONTALO  
2025**



**UNIVERSITAS BINA MANDIRI GORONTALO**  
**FAKULTAS PEMERINTAHAN DAN SEKTOR PUBLIK**  
**PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL**

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

<b>Mata Kuliah</b> <b>Prinsip dan Teknik</b> <b>Negosiasi Hubungan</b> <b>Internasional</b>	<b>Kode</b> <b>25432327</b>	<b>Rumpun Ilmu</b> <b>MK Wajib</b>	<b>SKS 2</b>	<b>Semester</b> <b>3</b>	<b>Tanggal</b> <b>18 Agustus 2024</b>
<b>Otorisasi</b>	<b>Dosen Pengembang RPS</b>   <b>Dr. Ayu Anastasya Rachman, MA</b>	<b>Koordinator MK</b>   <b>Dr. Ayu Anastasya Rachman, MA</b>	<b>Ketua Program Studi</b>   <b>Sitti Nurtina S.Pd., M.HI</b>		
<b>Capaian Pembelajaran</b>  SK = Sikap PP = Pengetahuan KU = Keterampilan Umum KK = Keterampilan khusus	<b>CP Program Studi</b>				
	CPL 1	Mampu menguasai teori-teori negosiasi dalam kegiatan hubungan internasional			
	CPL 2	Mampu mempraktikkan teknik kegiatan diplomasi negosiasi dan menunjukkan sikap yang terbuka dan bersahabat.			
	<b>CP Mata Kuliah</b>				
	CP MK 1	Mahasiswa mampu menganalisis konsep, prinsip, dan teori negosiasi dalam konteks Hubungan Internasional.			
	CP MK 2	Mahasiswa mampu mengevaluasi strategi dan dinamika kekuasaan dalam proses negosiasi internasional.			
	CP MK 3	Mahasiswa mampu mempraktikkan teknik negosiasi internasional melalui simulasi dan studi kasus.			
CP MK 4	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap profesional, komunikatif, dan etis sesuai protokol diplomatik dalam negosiasi.				
<b>Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>					
Sub-CPMK 1	Mengidentifikasi dan menjelaskan konsep dasar negosiasi dalam HI				

Sub-CPMK 2	Menganalisis teori dan dinamika kekuasaan dalam negosiasi
Sub-CPMK 3	Menganalisis tahapan dan teknik negosiasi (BATNA, ZOPA, dll.)
Sub-CPMK 4	Menganalisis peran psikologi dan persepsi dalam negosiasi
Sub-CPMK 5	Merancang strategi negosiasi dalam konflik dan resolusi
Sub-CPMK 6	Mengevaluasi praktik negosiasi multilateral (PBB)
Sub-CPMK 7	Menganalisis tantangan negosiasi multikultural
Sub-CPMK 8	Menganalisis negosiasi keamanan global dan kontrol senjata
Sub-CPMK 9	Merancang strategi negosiasi dalam krisis internasional
Sub-CPMK 10	Mengevaluasi peran mediator dan perantara
Sub-CPMK 11	Menganalisis negosiasi di era digital dan teknologi
Sub-CPMK 12	Menganalisis negosiasi dalam kerangka hukum internasional
Sub-CPMK 13	Mengevaluasi negosiasi ekonomi internasional
Sub-CPMK 14	Merancang strategi negosiasi isu lingkungan global

**Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK**

CPMK \ Sub-CPMK	Sub-CPM K 1	Sub-CPM K 2	Sub-CPM K 3	Sub-CPM K 4	Sub-CPM K 5	Sub-CPM K 6	Sub-CPM K 7	Sub-CPM K 8	Sub-CPM K 9	Sub-CPM K 10	Sub-CPM K 11	Sub-CPM K 12	Sub-CPM K 13	Sub-CPM K 14
CPMK-1	✓	✓	✓	✓										
CPMK-2		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CPMK-3			✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
CPMK-4				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓

**Deskripsi Singkat Mata Kuliah**

Mata kuliah Prinsip dan Teknik Negosiasi Hubungan Internasional membahas konsep, teori, dan praktik negosiasi dalam konteks hubungan internasional. Mata kuliah ini menekankan analisis dinamika kekuasaan, strategi, dan teknik negosiasi, termasuk aspek psikologis, multikultural, hukum, dan etika. Mahasiswa juga dilatih untuk merancang dan mengevaluasi strategi negosiasi dalam berbagai isu internasional, seperti keamanan global, ekonomi internasional, lingkungan, serta diplomasi digital, melalui studi kasus dan simulasi negosiasi.

<p><b>Bahan Kajian:</b> Materi pembelajaran</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsep dasar dan ruang lingkup negosiasi dalam Hubungan Internasional</li> <li>2. Teori negosiasi dan dinamika kekuasaan dalam hubungan internasional</li> <li>3. Tahapan dan teknik negosiasi internasional: <b>BATNA, ZOPA, bargaining strategies</b></li> <li>4. Psikologi, persepsi, dan pengambilan keputusan dalam negosiasi</li> <li>5. Perancangan strategi negosiasi dalam konflik dan resolusi konflik internasional</li> <li>6. Praktik negosiasi multilateral dalam organisasi internasional (studi kasus PBB)</li> <li>7. Negosiasi lintas budaya dan tantangan negosiasi multikultural</li> <li>8. Negosiasi keamanan global dan isu kontrol senjata</li> <li>9. Strategi negosiasi dalam krisis internasional dan situasi darurat</li> <li>10. Peran mediator, fasilitator, dan pihak ketiga dalam negosiasi internasional</li> <li>11. Negosiasi di era digital dan perkembangan teknologi informasi</li> <li>12. Negosiasi dalam kerangka hukum internasional dan rezim global</li> <li>13. Negosiasi ekonomi internasional dan perdagangan global</li> <li>14. Strategi negosiasi isu lingkungan global dan perubahan iklim</li> </ol>
<p><b>Daftar Pustaka</b></p>	<p><b>Utama</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Getting to Yes</b> Fisher, R., Ury, W., &amp; Patton, B. (2011). <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i> (3rd ed.). New York: Penguin. <b>BATNA, ZOPA, principled negotiation</b> (Sub-CPMK 1, 3, 5)</li> <li>2. <b>Negotiation</b> Lewicki, R. J., Barry, B., &amp; Saunders, D. M. (2015). <i>Negotiation</i> (7th ed.). New York: McGraw-Hill. Buku teks <b>standar internasional</b> (Sub-CPMK 1–5)</li> <li>3. <b>Negotiation and Conflict Management</b> Zartman, I. W. (2007). <i>Negotiation and Conflict Management</i>. London: Routledge. <b>Negosiasi &amp; kekuasaan dalam HI</b> (Sub-CPMK 2, 5, 6)</li> <li>4. <b>The Mind and Heart of the Negotiator</b> Thompson, L. (2012). <i>The Mind and Heart of the Negotiator</i> (5th ed.). Boston: Pearson. <b>Psikologi, persepsi, bias</b> (Sub-CPMK 4)</li> <li>5. <b>The Global Negotiator</b> Salacuse, J. W. (2003). <i>The Global Negotiator</i>. New York: Palgrave Macmillan. <b>Negosiasi lintas budaya</b> (Sub-CPMK 7)</li> <li>6. <b>United Nations</b> United Nations. (2020). <i>United Nations Handbook on Multilateral Negotiations</i>. New York: UN. <b>Negosiasi multilateral PBB</b> (Sub-CPMK 6)</li> </ol>

	<p>7. <b>Digital Diplomacy</b> Bjola, C. (2015). <i>Digital Diplomacy: Theory and Practice</i>. London: Routledge. <b>Negosiasi &amp; diplomasi digital</b> (Sub-CPMK 11)</p> <p>8. <b>International Law</b> Shaw, M. N. (2017). <i>International Law</i> (8th ed.). Cambridge: Cambridge University Press. <b>Kerangka hukum negosiasi internasional</b> (Sub-CPMK 12)</p>
<b>Dosen Pengampu</b>	<b>Dr. Ayu Anastasya Rachman, M.A</b>
<b>Modalitas Pembelajaran</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Tatap muka (TM)</b> : Ceramah interaktif, diskusi analitis, studi kasus negosiasi internasional.</li> <li>2. <b>Praktikum/Simulasi</b> : Simulasi dan role-play negosiasi bilateral dan multilateral, termasuk peran mediator dan pihak ketiga.</li> <li>3. <b>Penugasan terstruktur (PT)</b> : Analisis kasus negosiasi internasional, penyusunan strategi negosiasi, policy brief, dan laporan refleksi hasil simulasi.</li> <li>4. <b>Belajar mandiri (BM)</b> : Membaca literatur wajib dan pendukung, menelaah dokumen negosiasi internasional (PBB, WTO, UNFCCC), serta menyiapkan strategi sebelum simulasi.</li> </ol> <p><b>Metode:</b> <i>Collaborative Learning, Case-Based Learning, Project-Based Learning, Simulation-Based Learning, Discovery Learning.</i></p>



2	Menganalisis teori dan dinamika kekuasaan dalam negosiasi	Mahasiswa mampu menganalisis relasi kekuasaan dan kepentingan dalam negosiasi.	<b>Kriteria Penilaian</b> Ketajaman analisis teoritis <b>Teknik Penilaian</b> Kuis esai analitis	<b>Tatap Muka (100 menit):</b> Pembahasan teori negosiasi dan relasi kekuasaan antaraktor.  <b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa menganalisis dinamika kekuasaan dalam studi kasus negosiasi.  <b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa membaca referensi teori negosiasi.		Zartman (2007); Lewicki et al. (2015)	5%
3	Menganalisis tahapan dan teknik negosiasi (BATNA, ZOPA)	Mahasiswa mampu menerapkan BATNA dan ZOPA dalam kasus sederhana.	<b>Kriteria Penilaian</b> Ketepatan penerapan konsep <b>Teknik Penilaian</b> Analisis kasus tertulis	<b>Tatap Muka (100 menit):</b> Penjelasan tahapan negosiasi dan konsep BATNA serta ZOPA.  <b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa		Fisher et al. (2011)	10%

				<p>menerapkan BATNA dan ZOPA pada simulasi kasus.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari contoh penerapan teknik negosiasi.</p>			
4	Menganalisis peran psikologi dan persepsi dalam negosiasi	Mahasiswa mampu menjelaskan peran persepsi, emosi, dan bias kognitif.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Kedalaman analisis psikologis</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Resume analitis</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Diskusi peran psikologi, persepsi, dan bias dalam proses negosiasi.</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa menganalisis pengaruh persepsi dalam negosiasi tertentu.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa membaca literatur psikologi</p>		Thompson (2012); Rubin & Brown (1975)	5%

				negosiasi.			
5	Merancang strategi negosiasi dalam konflik dan resolusi	Mahasiswa mampu merancang	<b>Kriteria Penilaian</b> Koherensi dan	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Pembahasan strategi negosiasi dalam konflik internasional.</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa merancang strategi negosiasi berbasis studi konflik.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari model resolusi konflik.</p>		Zartman & Rasmussen (1997)	5%
		strategi negosiasi berbasis analisis konflik internasional	kelayakan strategi <b>Teknik Penilaian</b> Tugas perancangan strategi				

6	Mengevaluasi praktik negosiasi multilateral (PBB)	Mahasiswa mampu mengevaluasi mekanisme dan dinamika negosiasi multilateral.	<b>Kriteria Penilaian</b> Ketepatan evaluasi <b>Teknik Penilaian</b> Laporan evaluatif	<b>Tatap Muka (100 menit):</b> Penjelasan mekanisme negosiasi multilateral di PBB. <b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa mengevaluasi praktik negosiasi PBB melalui studi kasus. <b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa membaca dokumen dan resolusi PBB.		United Nations (2020); Hampson & Zartman (2012)	5%
7	Menganalisis tantangan negosiasi multikultural	Mahasiswa mampu menganalisis pengaruh perbedaan budaya terhadap strategi negosiasi.	<b>Kriteria Penilaian</b> Ketajaman analisis lintas budaya <b>Teknik Penilaian</b> Analisis kasus	<b>Tatap Muka (100 menit):</b> Diskusi perbedaan budaya dan dampaknya terhadap negosiasi.  <b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa menganalisis tantangan multikultural dalam kasus negosiasi.  <b>Belajar Mandiri</b>		Salacuse (2003)	10%

				(120 menit): Mahasiswa mempelajari literatur negosiasi lintas budaya.			
8	UTS		<b>Teknik Penilaian:</b> Ujian esai analitis	UTS (TM 135')			15%
9	Menganalisis negosiasi keamanan global dan kontrol senjata	Mahasiswa mampu menganalisis strategi dan dinamika negosiasi isu keamanan global.	<b>Kriteria Penilaian</b> Ketajaman analisis kasus <b>Teknik Penilaian</b> Analisis kasus	<b>Tatap Muka (100 menit):</b> Penjelasan peran mediator dan perantara dalam negosiasi internasional.  <b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa mengevaluasi peran mediator dalam studi kasus.  <b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa membaca literatur mediasi internasional.		Crocker et al. (2012); International Crisis Group	10%

10	Merancang strategi negosiasi dalam krisis internasional	Mahasiswa mampu merancang strategi negosiasi adaptif dalam konteks krisis.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Kelayakan dan koherensi strategi negosiasi; ketepatan analisis konteks krisis.</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Simulasi negosiasi dan refleksi analitis tertulis.</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Diskusi pengaruh teknologi dan digitalisasi terhadap negosiasi.</p> <p><b>Simulasi Krisis: Negosiasi dalam kasus krisis dan darurat Internasional (Praktek di Lab HI)</b></p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa menganalisis negosiasi digital melalui contoh kasus.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari sumber terkait diplomasi digital.</p>	Fisher et al. (2011); ICG	10%
----	---	--	---	--	---------------------------	-----

11	Mengevaluasi peran mediator dan perantara	Mahasiswa mampu mengevaluasi peran dan efektivitas mediator dalam negosiasi internasional.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Ketepatan evaluasi peran mediator; kekuatan argumentasi berbasis konsep negosiasi.</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Laporan evaluatif tertulis.</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Penjelasan prinsip hukum internasional dalam negosiasi.</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa menganalisis aspek hukum</p>		Bercovitch et al. (2009)	10%
				<p>dalam negosiasi internasional.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa membaca perjanjian dan dokumen hukum internasional.</p>			

12	Menganalisis negosiasi di era digital dan teknologi	Mahasiswa mampu menganalisis dampak teknologi digital terhadap strategi negosiasi.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Ketajaman analisis dampak teknologi digital terhadap strategi dan proses negosiasi.</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Policy memo / esai analitis singkat.</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Pembahasan negosiasi ekonomi dan perdagangan internasional.</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa mengevaluasi negosiasi ekonomi melalui studi kasus.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari laporan ekonomi internasional.</p>	Bjola (2015); OECD (2021)	10%
----	---	--	--	--	---------------------------	-----

13	Menganalisis negosiasi dalam kerangka hukum internasional	Mahasiswa mampu menganalisis keterkaitan negosiasi dan hukum internasional.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Ketepatan analisis keterkaitan antara proses negosiasi dan kerangka hukum internasional.</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Analisis kasus hukum tertulis.</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Diskusi negosiasi lingkungan global (perubahan iklim, lingkungan hidup).</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa merancang strategi negosiasi isu lingkungan global.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari perjanjian lingkungan internasional.</p>	Shaw (2017)	10%
----	---	---	---	---	-------------	-----

14	Mengevaluasi negosiasi ekonomi internasional	Mahasiswa mampu mengevaluasi strategi dan hasil negosiasi ekonomi internasional.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Ketepatan evaluasi strategi dan hasil negosiasi ekonomi internasional.</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Analisis kasus ekonomi internasional.</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Pembahasan negosiasi ekonomi dan perdagangan internasional.</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa mengevaluasi negosiasi ekonomi melalui studi kasus.</p> <p><b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari laporan ekonomi internasional.</p>		WTO (2020)	5%
15	Merancang strategi negosiasi isu lingkungan global	Mahasiswa mampu merancang strategi negosiasi isu lingkungan global berbasis data.	<p><b>Kriteria Penilaian</b> Kelayakan strategi negosiasi; koherensi antara kepentingan aktor dan isu lingkungan.</p> <p><b>Teknik Penilaian</b> Tugas perancangan strategi negosiasi.</p>	<p><b>Tatap Muka (100 menit):</b> Diskusi negosiasi lingkungan global (perubahan iklim, lingkungan hidup).</p> <p><b>Penugasan Terstruktur (120 menit):</b> Mahasiswa merancang strategi</p>		UNFCCC (2015); Depledge (2005)	5%

				negosiasi isu lingkungan global.  <b>Belajar Mandiri (120 menit):</b> Mahasiswa mempelajari perjanjian lingkungan internasional.			
16	UAS		<b>Teknik Penilaian:</b> Ujian akhir esai sintesis / studi kasus		UAS (TM 135')		15%

**Catatan :**

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 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, 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. **Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat 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. **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.
7. **Bentuk 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 yg setara.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

## RUBRIK PENILAIAN FORMATIF DAN SUMATIF

### Program Studi S-1 Hubungan Internasional Universitas Bina Mandiri Gorontalo

#### 1. Rubrik Penilaian Formatif

##### a. Partisipasi Kelas (Diskusi, Tanya Jawab, Kehadiran)

Skor	Kriteria
4	Hadir $\geq$ 90%, sangat aktif bertanya/menjawab, berkontribusi signifikan dalam diskusi
3	Hadir $\geq$ 80%, aktif dalam beberapa diskusi, kontribusi cukup baik
2	Hadir $\geq$ 70%, partisipasi terbatas, kontribusi minimal
1	Hadir $<$ 70%, jarang berpartisipasi, kontribusi sangat rendah

##### b. Tugas Individu

Skor	Kriteria
4	Tugas lengkap, analisis mendalam, sistematis, referensi relevan, tepat waktu
3	Tugas baik, analisis cukup, ada kekurangan kecil, tepat waktu
2	Tugas kurang lengkap, analisis dangkal, beberapa keterlambatan
1	Tugas sangat kurang, tidak sesuai instruksi, terlambat/tidak dikumpulkan

##### c. Tugas Kelompok / Presentasi

Skor	Kriteria
4	Kerjasama sangat baik, materi lengkap, presentasi menarik, penguasaan materi sangat baik
3	Kerjasama baik, materi cukup lengkap, presentasi cukup jelas
2	Kerjasama kurang, materi terbatas, presentasi kurang menarik
1	Tidak ada kerjasama, materi tidak sesuai, presentasi buruk

##### d. Kuis / Tes Singkat

Skor	Kriteria
4	Nilai 80–100, menunjukkan pemahaman sangat baik
3	Nilai 70–79, pemahaman cukup
2	Nilai 60–69, pemahaman terbatas
1	Nilai $<$ 60, pemahaman sangat rendah

## 2. Rubrik Penilaian Sumatif

### a. Ujian Tengah Semester (UTS) & Ujian Akhir Semester (UAS)

Skor	Kriteria
4	Jawaban lengkap, analisis kritis, argumentasi logis, sangat sesuai dengan teori/praktik
3	Jawaban baik, analisis cukup, sebagian besar sesuai teori/praktik
2	Jawaban kurang lengkap, analisis terbatas, ada kesalahan konsep
1	Jawaban sangat kurang, tidak sesuai teori/praktik

### b. Proyek Akhir / Portofolio

Skor	Kriteria
4	Dokumen sangat lengkap, inovatif, realistis, berbasis data, aplikatif pada konteks pemerintahan daerah
3	Dokumen cukup lengkap, cukup inovatif, sebagian berbasis data, aplikatif terbatas
2	Dokumen kurang lengkap, minim inovasi, lemah dalam penggunaan data
1	Dokumen tidak lengkap, tidak inovatif, tidak berbasis data, tidak aplikatif

---

## 3. Konversi Skor ke Nilai

Konversi skor akhir mata kuliah ke nilai akhir mata kuliah

Taraf Penguasaan	Huruf	Angka Mutu
85 – 100	A	4,00
80 – 85	A-	3,75
75 – 79	B+	3,50
70 – 74	B	3,00
65 – 69	B-	2,75
60 – 64	C+	2,50
55 – 59	C	2,00
40 – 54	D	1,00
0 – 39	E	0