

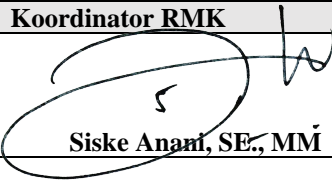
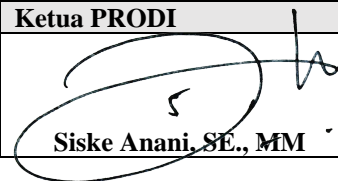


UNIVERSITAS BINA MANDIRI GORONTALO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

Kode Dokumen

01

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
Negosiasi Bisnis	1302603	Administrasi Bisnis	3 , sks	6	10 Maret 2026
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI
	Tim Dosen		 Siske Anani, SE., MM		 Siske Anani, SE., MM
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK				
	CPL1	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan menjunjung tinggi etika akademik			
	CPL2	Menunjukkan sikap profesional, tanggung jawab, dan kemampuan kerja sama			
	CPL3	Menguasai konsep administrasi bisnis dan komunikasi bisnis			
	CPL4	Mampu menganalisis permasalahan bisnis			
	CPL7	Mampu berkomunikasi secara efektif dalam organisasi			
	CPL11	Mampu mengambil keputusan strategis dalam kegiatan bisnis			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)				
	CPMK1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dasar negosiasi bisnis			
	CPMK2	Mahasiswa mampu menganalisis strategi dan teknik negosiasi			
	CPMK3	Mahasiswa mampu melakukan simulasi negosiasi dalam konteks bisnis			
	CPMK4	Mahasiswa mampu mengambil keputusan dalam proses negosiasi bisnis			
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)				
	Sub-CPMK1	Menjelaskan konsep dasar negosiasi bisnis			
	Sub-CPMK2	Mengidentifikasi prinsip dan strategi negosiasi			
	Sub-CPMK3	Menganalisis teknik komunikasi dalam negosiasi			
	Sub-CPMK4	Menjelaskan tahapan proses negosiasi			
	Sub-CPMK5	Mengidentifikasi konflik dalam negosiasi			
	Sub-CPMK6	Menganalisis strategi penyelesaian konflik			
	Sub-CPMK7	Melakukan simulasi negosiasi bisnis			
Sub-CPMK8	Mengevaluasi hasil negosiasi bisnis				
Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK					

Sub-CPMK	CPL1 (Etika & nilai akademik)	CPL2 (Profesionalisme & kerjasama)	CPL3 (Konsep administrasi & komunikasi bisnis)	CPL4 (Analisis permasalahan bisnis)	CPL7 (Komunikasi efektif organisasi)	CPL11 (Keputusan strategis bisnis)
Sub-CPMK1 Menjelaskan konsep dasar negosiasi bisnis	✓	✓	✓	–	✓	–
Sub-CPMK2 Mengidentifikasi prinsip & strategi negosiasi	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK3 Menganalisis teknik komunikasi dalam negosiasi	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK4 Menjelaskan tahapan proses negosiasi	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sub-CPMK5 Mengidentifikasi konflik dalam negosiasi	✓	✓	✓	✓	✓	✓

	Sub-CPMK6 Menganalisis strategi penyelesaian konflik	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	Sub-CPMK7 Melakukan simulasi negosiasi bisnis	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	Sub-CPMK8 Mengevaluasi hasil negosiasi bisnis	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Negosiasi Bisnis mempelajari konsep, strategi, dan teknik negosiasi dalam kegiatan bisnis. Materi mencakup proses negosiasi, komunikasi efektif, manajemen konflik, strategi win-win solution, serta praktik simulasi negosiasi dalam berbagai situasi bisnis seperti negosiasi kontrak, kerja sama, dan transaksi bisnis.							
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep dasar negosiasi bisnis 2. Prinsip dan tujuan negosiasi 3. Strategi dan taktik negosiasi 4. Komunikasi dalam negosiasi 5. Tahapan proses negosiasi 6. Konflik dalam negosiasi 7. Teknik penyelesaian konflik 8. Negosiasi dalam kontrak bisnis 9. Negosiasi dalam kerja sama bisnis 10. Etika dalam negosiasi 11. Negosiasi lintas budaya 12. Strategi win-win solution 13. Simulasi negosiasi bisnis 14. Evaluasi hasil negosiasi 							
Pustaka	Utama:							
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Purwanto, D. (2021). Komunikasi bisnis. Jakarta: Erlangga. 2. Cangara, H. (2022). Pengantar ilmu komunikasi. Jakarta: Rajawali Pers. 							

		3. Rangkuti, F. (2023). Teknik negosiasi yang efektif dalam bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama					
		Pendukung:					
		1. Sunyoto, D. (2022). Manajemen pemasaran dan perilaku konsumen. Yogyakarta: CAPS.					
		2. Wibowo. (2021). Manajemen kinerja. Jakarta: Rajawali Pers.					
		3. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. (2021). Panduan negosiasi bisnis bagi pelaku usaha. Jakarta: Kemendag RI.					
Dosen Pengampu		Siske Anani, SE., MM					
Modalitas dan Matakuliah prasyarat		1. Modalitas: Tatap Muka (Luring) dan Daring 2. Mata Kuliah Prasyarat: Pengantar Bisnis					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Minggu	Sub-CPMK	Indikator	Kriteria & Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran	Materi	Waktu	Bobot
1	Kontrak kuliah	Memahami RPS	Partisipasi	Ceramah	Pengantar negosiasi bisnis	3x50	2%
2	Konsep negosiasi	Menjelaskan konsep	Tugas	Ceramah	Konsep dasar negosiasi	3x50	5%
3	Prinsip negosiasi	Mengidentifikasi prinsip	Tugas	Diskusi	Prinsip negosiasi	3x50	5%
4	Strategi negosiasi	Menganalisis strategi	Tugas	Diskusi	Strategi negosiasi	3x50	5%
5	Komunikasi negosiasi	Menjelaskan komunikasi	Tugas	Diskusi	Komunikasi bisnis	3x50	5%
6	Tahapan negosiasi	Mengidentifikasi tahapan	Tugas	Diskusi	Proses negosiasi	3x50	5%
7	Konflik negosiasi	Analisis konflik	Studi kasus	Diskusi	Konflik bisnis	3x50	5%
8	UTS	Evaluasi	Ujian	Tes	Materi 1–7	3x50	20%
9	Penyelesaian konflik	Menjelaskan strategi	Tugas	Diskusi	Conflict resolution	3x50	5%
10	Negosiasi kontrak	Analisis negosiasi	Tugas	Diskusi	Negosiasi kontrak	3x50	5%
11	Kerja sama bisnis	Menjelaskan kerja sama	Tugas	Diskusi	Business partnership	3x50	5%
12	Etika negosiasi	Mengidentifikasi	Tugas	Diskusi	Etika bisnis	3x50	5%

		etika					
13	Negosiasi lintas budaya	Analisis perbedaan budaya	Tugas	Diskusi	Cross cultural negotiation	3x50	5%
14	Strategi win-win	Menjelaskan strategi	Tugas	Diskusi	Win-win solution	3x50	5%
15	Simulasi negosiasi	Praktik negosiasi	Presentasi	Simulasi	Praktik negosiasi	3x50	3%
16	UAS	Evaluasi akhir	Ujian	Tes	Seluruh materi	3x50	15%

Indikator Kinerja (berbasis CPMK)	Sub-CPMK	TL (≤ 40)	D (40–55)	C (55–70)	B (70–85)	A (≥ 85)
Menganalisis konsep dasar negosiasi bisnis	Sub-CPMK1	Tidak mampu menganalisis konsep; hanya menghafal tanpa memahami konteks (tidak mencapai C4)	Analisis sangat terbatas dan tidak kontekstual (C4 lemah)	Analisis cukup namun belum mendalam (C4 cukup)	Analisis logis dan relevan dengan praktik bisnis (C4 kuat)	Analisis kritis dan mampu mengevaluasi konsep negosiasi (C5)
Menganalisis prinsip dan strategi negosiasi bisnis	Sub-CPMK2	Tidak mampu memahami strategi negosiasi (tidak mencapai C4)	Analisis sangat terbatas dan tidak tepat (C4 lemah)	Analisis cukup namun belum komprehensif (C4 cukup)	Analisis baik dan mampu menjelaskan strategi (C5)	Analisis kritis dan mampu mengevaluasi efektivitas strategi negosiasi (C6)
Menganalisis teknik komunikasi dalam negosiasi	Sub-CPMK3	Tidak mampu memahami teknik komunikasi (tidak mencapai C4)	Analisis sangat terbatas dan tidak relevan (C4 lemah)	Analisis cukup namun belum mendalam (C4 cukup)	Analisis baik dan kontekstual (C5)	Analisis kritis dan mampu mengevaluasi efektivitas komunikasi dalam negosiasi (C6)
Menganalisis tahapan proses negosiasi	Sub-CPMK4	Tidak mampu memahami tahapan negosiasi (tidak mencapai C4)	Analisis sangat terbatas dan tidak sistematis (C4 lemah)	Analisis cukup namun belum terintegrasi (C4 cukup)	Analisis baik dan sistematis (C5)	Analisis kritis dan mampu mengevaluasi keberhasilan tiap tahap negosiasi (C6)

Menganalisis konflik dalam proses negosiasi	Sub-CPMK5	Tidak mampu mengidentifikasi konflik (tidak mencapai C4)	Analisis sangat terbatas dan tidak relevan (C4 lemah)	Analisis cukup namun belum mendalam (C4 cukup)	Analisis baik dan mampu menjelaskan sumber konflik (C5)	Analisis kritis dan mampu mengevaluasi dampak konflik terhadap hasil negosiasi (C6)
Menganalisis strategi penyelesaian konflik dalam negosiasi	Sub-CPMK6	Tidak mampu memahami penyelesaian konflik (tidak mencapai C4)	Analisis sangat terbatas dan tidak logis (C4 lemah)	Analisis cukup namun belum komprehensif (C4 cukup)	Analisis baik dan relevan (C5)	Analisis kritis dan mampu mengevaluasi strategi penyelesaian konflik (C6)
Melakukan simulasi negosiasi bisnis	Sub-CPMK7	Tidak mampu melakukan simulasi negosiasi (tidak mencapai C5/C6)	Simulasi sangat terbatas dan tidak efektif (C5 lemah)	Simulasi cukup namun belum optimal (C5 cukup)	Simulasi baik, komunikatif, dan sesuai konteks (C5 kuat)	Simulasi sangat profesional, persuasif, dan adaptif terhadap situasi (C6)
Mengevaluasi hasil negosiasi bisnis	Sub-CPMK8	Tidak mampu mengevaluasi hasil (tidak mencapai C5)	Evaluasi sangat terbatas dan tidak berbasis analisis (C5 lemah)	Evaluasi cukup namun belum mendalam (C5 cukup)	Evaluasi baik dan relevan dengan tujuan negosiasi (C5 kuat)	Evaluasi kritis dan mampu memberikan rekomendasi perbaikan strategi (C6)