|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **POLITEKNIK POS INDONESIA (POLTEKPOS)**  **PROGRAM STUDI**  **DIII MANAJEMEN PEMASARAN** | | | | | | | | **RPS** |
| **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER** | | | | | | | | | |
| **MATA KULIAH (MK)** | | | **KODE** | **Rumpun MK** | **BOBOT (SKS)** | | **SEMESTER** | **Tgl Penyusunan/Revisi** | |
| **Teori** | **Praktek** |
| KOMUNIKASI BISNIS DAN NEGOSIASI | | | MB31224 | Manajemen Pemasaran | 1 | 1 | 4 |  | |
| **OTORISASI** | | | **Dosen Pengembang RPS** | | **Koordinator MK** | | **Ka Prodi** | | |
| Dr. Suci Fika Widyana, S.E., M.M. | | Dr. Suci Fika Widyana, S.E., M.M. | | Suparno Saputra, S.E., M.M. | | |
| **Capaian Pembelajaran (CP)** | | **CP-PRODI yang dibebankan pada MK** | | | Mahasiswa : | | | | |
| CP 1 | Melaksanakan komunikasi efektif | | | | | | |
| CP 2 | Melaksanakan komunikasi langsung dengan bahasa verbal dan non verbal | | | | | | |
| CP 3 | Membuat topik pesan sebagai bahan presentasi penjualan | | | | | | |
| CP 4 | Membuat pesan bisnis dengan konsep AIDA | | | | | | |
| CP 5 | Melaksanakan penulisan bisnis (business writing) | | | | | | |
| CP 6 | Membina hubungan baik dengan klien secara interpersonal | | | | | | |
| **Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CP MK)** | | | Mahasiswa : | | | | |
| CP MK 1 | Mahasiswa mampu menjelaskan Komunikasi Bisnis | | | | | | |
| CP MK 2 | Mahasiswa mampu menjelaskan efektivitas komunikasi bisnis | | | | | | |
| CP MK 3 | Mahasiwa mampu menjelaskan gangguan komunikasi hambatan komunikasi dalam organisasi, cara mengelola komunikasi organisasi. | | | | | | |
| CP MK 4 | Mahasiwa mampu menjelaskan tipe-tipe komunikasi, membuat, merencanakan, mengevaluasi pesan bisnis | | | | | | |
| CP MK 5 | Mahasiswa mampu menjelaskan media dan saluran komunikasi bisnis | | | | | | |
| CP MK 6 | Mahasiswa mampu menjelaskan manfaat, hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat Surat Bisnis, bagian-bagian surat, bentuk surat bisnis | | | | | | |
| CP MK 7 | Mahasiswa dapat menjelaskan konsep *lobby* strategi melobby, performa non verbal dalam lobby | | | | | | |
| CP MK 8 | Mahasiswa mampu menjelaskan konsep Negosiasi, ciri negosiasi formal non formal, langkah negosiasi, gambaran umum negosiasi, tujuan, jenis negosiasi, setra tipe negosiator*,* langkah negosiasi | | | | | | |
| CP MK 9 | Mahasiswa mampu menjelaskan menjelaskan dan mengatasi situasi *Deadlock* | | | | | | |
| CP MK 10 | Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dan mengembangkan kemampuan *Interpersonal Skill* | | | | | | |
| CP MK 11 | Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pengambilan keputusan dalam negosiasi | | | | | | |
|  | | CP MK 12 | Mahasiswa mampu menjelaskan taktik negosiasi, menganalisis strategi dalam negosiasi, etika dan sikap negosiasi | | | | | | |
| **Peta Kompetensi MK** | |  | | | | | | | |
| **Deskripsi Singkat MK** | | Deskripsi Mata Kuliah :  Matakuliah ini membahas konsep, pola, saluran komunikasi bisnis, beserta hambatannya. Serta tahapan penulisan pesan-pesan bisnis dan komunikasi di dalam organisasi, komunikasi antar budaya, keterampilan berbicara dalam bisnis.  Manfaat Mata Kuliah :  Setelah menyelesaikan mata kuliah komunikasi bisnis dan negosiasi pada program studi D III Manajemen Pemasaran, mahasiswa diharapkan mampu meningkatkan kemampuan komunikasi baik lisan maupun tulisan dalam berbagai konteks situasi dengan merencanakan, memformulasikan, menyusun dan menerapkan strategi bisnis yang efektif. | | | | | | | |
| **Bahan Kajian:** Materi pembelajaran | | Tuliskan materi / bahan kajian MK, secara rinci, dengan penulisan secara berurut   1. Gambaran Umum Negosiasi 2. Komunikasi Bisnis 3. Efektivitas Komunikasi Bisnis 4. Komunikasi dalam Organisasi 5. Pesan Bisnis 6. Saluran komunikasi bisnis 7. Membuat Surat Bisnis 8. *Lobby-ing* 9. *Negosiasi* 10. Mengatasi Situasi *Deadlock* 11. *Interpersonal Skill* 12. Strategi Pengambilan Keputusan dalam Negosiasi 13. Etika dan Sikap Negosiator 14. Tugas Besar Strategi dan Taktik Negosiasi | | | | | | | |
| **Pustaka** | | **Utama:** |  | | | | | | |
| 1. Rosalin, S., Susilowati., Natalia, D. C., & Ambulani, N. 2020. Komunikasi Bisnis. Penerbit UB Press, Malang 2. Ferinia, R., Kurniullah, A. Z., & Naipospos, N. Y. 2020. Komunikasi Bisnis. Penerbit Yayasan Kita Menulis, Medan 3. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2017, Essentials of Negotiation, McGrawHillIrwin, Boston, USA 4. Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 2016, Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions, McGrawHill Co, USA | | | | | | | |
| **Pendukung:** |  | | | | | | |
| 1. Christy, N. N. A. 2019. Komunikasi Bisnis. Penerbit Radna Andi Wibowo, Semarang 2. Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2017. Manajemen Pemasaran. Edisi 1.Alih bahasa: Bob sabran, MM. Jakarta: Erlangga | | | | | | | |
| **Dosen Pengampu** | | Dr. Suci Fika Widyana, S.E., M.M. | | | | | | | |
| **Matakuliah syarat** | | 1. Manajemen Pemasaran 2. Inovasi dan Kreatifitas 3. Komunikasi Pemasaran Terpadu | | | | | | | |

| **Mg Ke-** | **Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (CP MK)** | **Penilaian** | | **Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, dan Penugasan Mahasiswa**  **[ Estimasi Waktu]** | | **Materi Pembelajaran**  **[Pustaka]** | **Bobot Penilaian (%)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Indikator** | **Kriteria & Teknik** | **Luring (Tatap Muka)** | **Daring (Online)** |
| **(1)** | **(2)** | **(3)** | **(4)** | **(5)** | **(6)** | **(7)** | **(8)** |
| 1 | Mahasiswa mampu menjelaskan konsep gambaran umum negosiasi, tujuan, jenis negosiasi, setra tipe negosiator | Ketepatan dalam menjelaskan konsep dasar-dasar negosiasi tujuan, jenis negosiasi, setra tipe negosiator | Kuliah & Praktek Presentasi  Watching video negosiasi | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Gambaran Umum Negosiasi  1,2,3,4  1,2 | Tuliskan besarnya bobot untuk pencapaian CP MK 1 |
| 2 | Mahasiswa mampu menjelaskan Komunikasi Bisnis | Ketepatan dalan menjelaskan komunikasi bisnis | Kuliah &  Latihan komunikasi efektif | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Komunikasi Bisnis  1,2,3,4  1,2 |  |
| 3 | Mahasiswa mampu menjelaskan efektivitas komunikasi bisnis | Ketepatan dalam menjelaskan efektivitas komunikasi bisnis | Kuliah &  Study Kasus | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Efektivitas Komunikasi Bisnis  1,2,3,4  1,2 |  |
| 4 | Mahasiwa mampu menjelaskan gangguan komunikasi hambatan komunikasi dalam organisasi, cara mengelola komunikasi organisasi. | Ketepatan dalam menjelaskan konsep Komunikasi dalam Organisasi | Kuliah &  video komuniasi Organiasai | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Komunikasi dalam Organisasi  1,2,3,4  1,2 |  |
| 5 | Mahasiwa mampu menjelaskan tipe-tipe komunikasi, membuat, merencanakan, mengevaluasi pesan bisnis | Ketepatan dalam Merencanakan pesan bisnis | Kuliah &  Latihan Soal | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Pesan Bisnis  1,2,3,4  1,2 |  |
| 6 | Mahasiswa mampu menjelaskan media dan saluran komunikasi bisnis | Ketepatan dalam menjelaskan saluran komunikasi bisnis | Kuliah &  presentasi | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Saluran komunikasi bisnis  1,2,3,4  1,2 |  |
| 7 | Mahasiswa mampu menjelaskan manfaat, hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat Surat Bisnis, bagian-bagian surat, bentuk surat bisnis | Ketepatan dalam menjelaskan dan membuat surat bisnis | Kuliah  Latihan membuat surat bisnis | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Membuat Surat Bisnis  1,2,3,4  1,2 |  |
| **8** | **UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)** | | | | | |  |
| 9 | Mahasiswa dapat menjelaskan konsep *lobby* strategi melobby, performa non verbal dalam lobby | Ketepatan dalam menjelaskan konsep *lobby* strategi melobby, performa non verbal dalam lobby | Kuliah &  Presentasi | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | *Lobby-ing*  1,2,3,4  1,2 |  |
| 10 | Mahasiswa mampu menjelaskan konsep Negosiasi, ciri negosiasi formal non formal, langkah negosiasi, *flinch, Reluctant Seller Dan*  *Reluctant Buyer* | Kemampuan/ketepatan menjelaskan konsep Negosiasi | Kuliah &  Study Kasus | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | *Negosiasi*  1,2,3,4  1,2 |  |
| 11 | Mahasiswa mampu menjelaskan menjelaskan dan mengatasi situasi Deadlock | Ketepatan dalam menjelaskan dan mengatasi situasi Deadlock | Kuliah &  *Roleplay Deadlock* | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Mengatasi Situasi Deadlock  1,2,3,4  1,2 |  |
| 12 | Mahasiswa mampu menjelaskan konsep dan mengembangkan kemampuan *Interpersonal Skill* | Ketepatan dalam menjelaskan konsep *Interpersonal Skill.* | Kuliah &  presentasi | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | *Interpersonal Skill*  1,2,3,4  1,2 |  |
| 13 | Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pengambilan keputusan dalam negosiasi | Ketepatan dalam menjelaskan strategi pengambilan keputusan dalam negosiasi | Kuliah &  diskusi kasus | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Strategi Pengambilan Keputusan dalam Negosiasi  1,2,3,4  1,2 |  |
| 14 | Mahasiswa mampu menjelaskan pendekatan Etika, paham etika, dan Sikap Negosiator | Ketepatan dalam Menjelaskan Etika dan Sikap Negosiator | Kuliah | Ceramah dan diskusi. | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Etika dan Sikap Negosiator  1,2,3,4  1,2 |  |
| 15 | Mahasiswa mampu menjelaskan taktik negosiasi dan menganalisis strategi dalam negosiasi | Ketepatan dalam menjelaskan taktik negosiasi dan menganalisis strategi dalam negosiasi | Tugas besar Praktik | Presentasi & diskusi | Ceramah dan diskusi online melalui Google classroom dan vl.poltekpos.ac.id  https://classroom.google.com/u/7/c/NDgyNTEzMzI1ODg5/m/NDgyNTEzMzI1OTE2 | Tugas Besar Strategi dan Taktik Negosiasi  1,2,3,4  1,2 |  |
| **16** | **UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)** | | | | | |  |

**Catatan sesuai dengan SN Dikti Permendikbud No 3/2020:**

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, ketrampulan 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. Kriteria 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 yg setara.
9. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
10. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian CP MK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian CP MK tsb., dan totalnya 100%.
11. **TM**=Tatap Muka, **PT**=Penugasan Terstuktur, **BM**=Belajar Mandiri.