|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Logo Pos | **POLITEKNIK POS INDONESIA** | Kode/No: |
| Tanggal: |
| **FORMULIR**  SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL **(SPMI)** | Revisi: *0* |
| Halaman: *1 dari ...* |

**FORMULIR**

KONTRAK PERKULIAHAN

|  |  |
| --- | --- |
| **Digunakan untuk melengkapi:** | : Closing the Sales Technique/  STANDAR PROSES PEMBELAJARAN |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proses** | **Penanggung Jawab** | | | **Tanggal** |
| **Nama** | **Jabatan** | **Tanda Tangan** |
| 1. Perumusan | Aswin Agustinus Tjutjusaputra |  |  |  |
| 1. Pemeriksaan |  |  |  |  |
| 1. Persetujuan |  |  |  |  |
| 1. Penetapan |  |  |  |  |
| 1. Pengendalian |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **KONTRAK PERKULIAHAN** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Mata Kuliah | : Closing the Sales Technique |
| Kode Mata Kuliah | : |
| Pengajar | : |
| Semester | : |
| Hari Pertemuan / Jam | : ..../ (100 menit)) |
| Tempat Perkuliahan | : (Disesuaikan) |

1. Manfaat Mata Kuliah

-Mahasiswa mampu memahami dan melakukan aktivitas-aktivitas serta fungsi lobi dan negosiasi dalam bisnis.

-Mampu menyelesaikan permasalahan atau kasus yang berkaitan dengan materi.

1. Deskripsi Perkuliahan

Mata kuliah ini akan berisi pembahasan lobby dan teknik negosiasi pada dunia bisnis yang meliputi pengertian negosiasi, strategi dan taktik tawar menawar distributif negosiasi, integratif negosiasi, win-win solution, negosiasi bisnis, etika negosiasi, komunikasi negosiasi, planning strategi negosiasi dalam bisnis. Setelah mempelajari mata kuliah ini mahasiswa akan memperoleh pengetahuan untuk mempelajari teknik, perencanaan strategi dalam negosiasi bisnis yang efektif.

1. Kompetensi/Capaian pembelajaran Mata Kuliah (Kompetensi Umum dan Kompetensi Khusus)
   * 1. Kompetensi Umum

Mahasiswa mampu memahami dan melakukan aktivitas lobi dan negosiasi.

* + 1. Kompetensi Khusus
  + Mahasiswa memahami serta mampu mengatasi permasalahan dalam bernegosiasi.
  + Mahasiswa memahami serta mampu memahami etika dalam bernegosiasi
  + Mahasiswa memahami tahap tahap dalam bernegosiasi,
  + Mahasiswa memahami serta mampu menyusun strategi sebelum melakukan proses negosiasi

1. Organisasi Materi

**Mahasiswa mampu memahami dan melakukan aktivitas-aktivitas serta fungsi lobby dan negosiasi dalam bisnis**

mampu menjelaskan etika yang perlu dimiliki oleh seorang negosiatir dalam bernegosiasi

**11**

Mahasiswa mampu menjelaskan etika yang perlu dimiliki oleh seorang negosiatir dalam bernegosiasi

Mahasiswa mampu mengatasi situasi deadlock

mampu mendefinisikan serta mengaplikasikan pengambilan keputusan

**1**

mampu mendefinisikan pengertian lobby dan teknik negosiasi

**10**

**9**

**7**

**8**

**6**

**5**

**4**

**2**

**3**

mampu mengidentifikasi atau menjelaskan pentingnya kekuatan yang harus dimiliki oleh seorang negosiator

mampu menjelaskan tuntunan perencanaan negosiasi

mampu merancang strategi yang akan digunakan dalam melakukan negosiasi

mampu mengidentifikasi isu - isu dan topik negosiasi

Mahasiswa mampu mendefinisikan bagaimana cara mengembangkan kemampuan berkomunikasi dalam bernegosiasi

Mahasiswa mampu memahami dasar – dasar strategi situasi bargain

1. Strategi Perkuliahan

Perkuliahan dilakukan melalui

1. Pembelajaran kooperatif
2. Diskusi Kelompok
3. Simulasi
4. Materi/BacaanPerkuliahan

1.Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, ***Essentials of Negotiation***, McGrawHillIrwin, Boston, USA. Buku Penunjang :

2.Hariwijaya, 2008, ***Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik***, Oryza, Yogyakarta.

3.Istijanto, 2007, ***Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*** , Gramedia, Jakarta.

4.Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, ***Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions***, McGrawHill Co, USA.

5.Lumumba, Patrice. 2013, ***Negosiasi dalam Hubungan Internasional,*** Graha Ilmu, Yogyakarta.

6.Purwanto, Djoko. 2011, ***Komunikasi Bisnis Edisi Keempat***, Erlangga, Jakarta.

Tugas matakuliah ini terdiri dari:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Nama Tugas | Uraian dan Waktu |
| 1 | Tugas Individu | Tugas diwajibkan untuk setiap mahasiswa, dilakukan sebanyak 2 kali sebelum UTS dan 2 Kali Setelah UTS |
| 2 | Tugas Kelompok | Merupakan Tugas Besar, diberikan secara bertahap setelah setiap pertemuan, pengumpulan tugas seminggu sebelum UAS.  Jumlah Kelompok Maksimum 3 orang |
| 3 | Kuis | Merupakan evaluasi ujian yang akan dilakukan secara mendadak (tanpa diinformasikan), dilakukan sebanyak 2 kali sebelum UTS dan UAS |

1. Kriteria Penilaian

Nilai pada suatu mata kuliah dapat berupa gabungan dari komponen-komponen sebagai berikut :

1) Untuk mata kuliah teori terdiri dari ujian formatif (tes terstruktur, ujian tengah semester, dan ujian akhir semester) dan tugas-tugas lainnya ;

2) Untuk mata kuliah praktek terdiri dari tugas-tugas praktikum laboratorium/ ketrampilan praktek, laporan praktek, dan tes/ujian tertulis jika diperlukan.

3) Untuk mata kuliah yang terdiri dari teori dan praktek; tes formatif, tugas-tugas praktikum lab/bengkel, keterampilan praktek, laporan praktek, dan tes/ujian tertulis jika diperlukan.

c. Persentase penilaian untuk mata kuliah teori adalah sebagai berikut:

1) Ujian tengah semester (UTS) ≥ 25 %

2) Ujian akhir semester (UAS) ≥ 25 %

1. Tugas terstruktur dan mandiri ≤ 50 %
2. Persentase penilaian untuk mata kuliah praktek adalah sebagai berikut :

1) Ujian tengah semester (UTS) ≤ 25 %

2) Ujian akhir semester (UAS) ≤ 25 %

3) Tugas terstruktur dan mandiri ≥ 50 %

1. Bagi suatu mata kuliah yang mempunyai kandungan teori dan praktek maka bobot penilaian Praktek 60 dan Teori 40.
2. Nilai suatu mata kuliah dinyatakan dengan huruf mutu A, B, C, D dan E dengan sebutan mutu dan angka mutu sebagai berikut ;

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Huruf Mutu | Sebutan Mutu | Angka Mutu |
| A | Sangat Baik | 4 |
| B | Baik | 3 |
| C | Cukup | 2 |
| D | Kurang | 1 |
| E | Gagal (tidak lulus) | 0 |

g. Konversi nilai dari skala skor 0 – 100 ke skala huruf A, B, C, D, dan E, dilakukan dengan kriteria klasifikasi angka sbb ;

1) 85 ≤ Nilai ≤ 100 dikonversi dengan huruf mutu A

2) 71 ≤ Nilai < 84 dikonversi dengan huruf mutu B

3) 56 ≤ Nilai < 70 dikonversi dengan huruf mutu C

4) 41 ≤ Nilai < 55 dikonversi dengan huruf mutu D

5) 0 ≤ Nilai < 40 dikonversi dengan huruf mutu E

1. Jadwal perkuliahan:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pertemuan ke | Bahan Kajian/Pokok Bahasan | Bahan Kajian/Pokok Bahasan |
| 1 | Pengertian dan Gambaran Umum Tentang Lobby dan Tehnik Negosiasi | Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, ***Essentials of Negotiation***, McGrawHillIrwin, Boston, USA. Buku Penunjang :  Hariwijaya, 2008, ***Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik***, Oryza, Yogyakarta. |
| 2 | Win – Win Solution. | Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, ***Essentials of Negotiation***, McGrawHillIrwin, Boston, USA. Buku Penunjang :  Hariwijaya, 2008, ***Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik***, Oryza, Yogyakarta. |
| 3 | Mengatasi Situasi Deadlock | Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, ***Essentials of Negotiation***, McGrawHillIrwin, Boston, USA. Buku Penunjang :  Hariwijaya, 2008, ***Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik***, Oryza, Yogyakarta. |
| 4 | Strategi Bargain Distributif | Istijanto, 2007, ***Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*** , Gramedia, Jakarta.  Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, ***Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions***, McGrawHill Co, USA. |
| 5 | Strategi Bargain Integratif | Istijanto, 2007, ***Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*** , Gramedia, Jakarta.  Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, ***Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions***, McGrawHill Co, USA. |
| 6 | Komunikasi Bernegosiasi: Interpersonal Skill | Istijanto, 2007, ***Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*** , Gramedia, Jakarta.  Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, ***Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions***, McGrawHill Co, USA. |
| 7 | Identifikasi isu – isu dan topik negosiasi | Istijanto, 2007, ***Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*** , Gramedia, Jakarta.  Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, ***Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions***, McGrawHill Co, USA.  Lumumba, Patrice. 2013, ***Negosiasi dalam Hubungan Internasional,*** Graha Ilmu, Yogyakarta. |
| 8 | Strategi Negosiasi | Lumumba, Patrice. 2013, ***Negosiasi dalam Hubungan Internasional,*** Graha Ilmu, Yogyakarta. |
| 9 | Alur Negosiasi: Tahapan dan Fase | Lumumba, Patrice. 2013, ***Negosiasi dalam Hubungan Internasional,*** Graha Ilmu, Yogyakarta. |
| 10 | Kekuatan dan Manfaat Negosiasi | Lumumba, Patrice. 2013, ***Negosiasi dalam Hubungan Internasional,*** Graha Ilmu, Yogyakarta.  Purwanto, Djoko. 2011, ***Komunikasi Bisnis Edisi Keempat***, Erlangga, Jakarta. |
| 11 | Etika Bernegosiasi | Lumumba, Patrice. 2013, ***Negosiasi dalam Hubungan Internasional,*** Graha Ilmu, Yogyakarta.  Purwanto, Djoko. 2011, ***Komunikasi Bisnis Edisi Keempat***, Erlangga, Jakarta. |
| 12 | Teknik Presentasi Persuasif | Purwanto, Djoko. 2011, ***Komunikasi Bisnis Edisi Keempat***, Erlangga, Jakarta. |
| 13 | Teknik Presentasi | Purwanto, Djoko. 2011, ***Komunikasi Bisnis Edisi Keempat***, Erlangga, Jakarta. |
| 14 | Praktek Lobby dan Negosiasi | Purwanto, Djoko. 2011, ***Komunikasi Bisnis Edisi Keempat***, Erlangga, Jakarta. |

Bandung, Februari 2018

Aswin Agustinus Tjutjusaputra