|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Logo Pos | **POLITEKNIK POS INDONESIA** | Kode/No: |
| Tanggal: *Februari 2018* |
| **FORMULIR**  SISTEM PENJAMINAN MUTU INTERNAL **(SPMI)** | Revisi: *0* |
| Halaman: *1 dari ...* |

**FORMULIR**

KONTRAK PERKULIAHAN

|  |  |
| --- | --- |
| **Digunakan untuk melengkapi:** | *Kode:……*  STANDAR PROSES PEMBELAJARAN |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proses** | **Penanggung Jawab** | | | **Tanggal** |
| **Nama** | **Jabatan** | **Tanda Tangan** |
| 1. Perumusan | Dodi Permadi |  |  |  |
| 1. Pemeriksaan | Senny Handayani SE.,MM | KaProdi |  |  |
| 1. Persetujuan | Dodi Permadi | Wadir 1 |  |  |
| 1. Penetapan | Dr. Ir. Agus Purnomo., MT | Direktur |  |  |
| 1. Pengendalian | Sri Suharti., SE., MM | SPMI |  |  |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Mata Kuliah | : Negotiation Skill |
| Kode MataKuliah | : |
| Pengajar | : Hesti Sugesti |
| Semester | : |
| HariPertemuan / Jam | : ..../ ( menit)) |
| TempatPerkuliahan | : |

1. Manfaat Mata Kuliah
2. Memahami tata cara atau teknik dalam negosisi melipiti pengertian dan hakekat negosiasi, strategi dan taktik “bargin”, distibutif negosiasi, integratif negosiasi, strategi solusi, negosiasi bisnis, planning strateginegosiasi dalam bisnis.

.

1. DeskripsiPerkuliahan
2. Matakuliah ini memberikan suatu wawasan kepada mahasiswa tentang pengertian dan hakekat negosiasi, strategi dan taktik “bargin”, distibutif negosiasi, integratif negosiasi, strategi solusi, negosiasi bisnis, planning strateginegosiasi dalam bisnis.
3. Kompetensi/Capaian pembelajaran Mata Kuliah (Kompetensi Umum dan Kompetensi Khusus)

Kompetensi Umum

* + Mahasiswa Mampu merancang strategi bisnis, mempresentasikan rangcangan negosiasi untuk bisnis.

Kompetensi Khusus

1. Mahasiswa mampu memahami pengertian dan gambaran umum tentang lobby dan teknik bisnis, teknik negosiasi dan hakekatnegosiasi
2. Mahasiswa mampu memahami solusi menang-menang dalam pengambilan keputusan berbasis BATNA
3. Mahasiswa mampu memaham mengatasi situasi deadlock mediasi, konsiliasi, abritse
4. Mahasiswa mampu mengerti dan memahami strategi bargin distributif , dasar-dsar strategi situasi bargin
5. Mahasiswa mampu mengerti dan memahami interpersonal skill yaitu bagaimana melakukan pengembangan komunikasi dalam negosisasi
6. Mahasiswa mampu mengerti dan memahami dan merencanakan strategi negosiasi dan menyiapkan rancangan negosiasi
7. Mahasiswa mampu memahami alur negosiasi dimulai dari tahapan, tuntunan dan fase perencanaan negosiasi
8. Mahasiswa mampu memahami etika negosiasi
9. Mahasiswa mampu melakukan simulais negosiasi
10. Mahasiswa mampu mengerti dan memahami
11. OrganisasiMateri
12. Strategi Perkuliahan

Perkuliahan dilakukan melalui

1. Pembelajaran kooperatif
2. Diskusi Kelompok
3. Simulasi
4. Materi/BacaanPerkuliahan
5. Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA
6. Tugas

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 sekali , pengumpulan tugas seminggu sebelum UAS.  Jumlah Kelompok Maksimum 5 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 | Bacaan |
| 1 | pengertian dan gambaran umum tentang lobby dan teknik bisnis, teknik negosiasi dan hakekatnegosiasi | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 2 | solusi menang-menang dalam pengambilan keputusan berbasis BATNA | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 3 | mengatasi situasi deadlock mediasi, konsiliasi, abritse | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 4 | strategi bargin distributif , dasar-dsar strategi situasi bargin | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 5 | interpersonal skill yaitu bagaimana melakukan pengembangan komunikasi dalam negosisasi | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 6 | KUIZ |  |
| 7 | Ujian Tengah Semester |  |
| 8 | merencanakan strategi negosiasi dan menyiapkan rancangan negosiasi | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 9 | alur negosiasi dimulai dari tahapan, tuntunan dan fase perencanaan negosiasi | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 10 | Etika negosiasi | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 11 | Simulasi negosiasi | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 12 |  | Lewicky, roy J, Bruce Baerry, David M Sanders, 2008, Essential Negotition and Practices for business and profesions, McGrawhill Co, USA |
| 13 | KUIZ |  |
| 14 | Ujian Akhir Semester |  |

Bandung, Februari 2018

Hesti Sugesti