

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
DAN BAHAN AJAR**

NAMA MATA KULIAH

NEGOSIASI DAN ADVOKASI BISNIS

KODE MATA KULIAH AGB P12



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SYIAH KUALA
2021/2022**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH	KODE	BOBOT (SKS)	SEMESTER
Negosiasi dan Advokasi Bisnis	AGB P12	2 (2-0)	Semester Ganji dan Semester Genap 2021/2022
PROGRAM STUDI	KOORDINATOR/TIM	TAHUN AJARAN	JADWAL
Agribisnis	Dr. Ir. Azhar, M.Sc. Dr. Ir. Agussabti, M.Si. Dr. Ir. Suyanti Kasimin, M.Si. Dr. Anwar Deli, SP., M.Si. Dr. Lukman Hakim, SP., MP. Dr. Irfan Zikri, SP., MA. Ir. T. Fauzi, M.Agr. Akhmad Baihaqi, SP., MM. Widyawati, SE, M.Si. Zulkarnain, S.Si., M.Si. M. Yuzan Wardhana, SP., MEP.	Semester Genap 2021/2022	Senin, 16.35-18.15 Selasa, 16.35-18.15 Rabu, 16.35-18.15 Kamis, 16.35-18.15 Jumat, 16.35-18.15 Sabtu, 16.35-18.15

I. DESKRIPSI MATA KULIAH:

1. Mampu menguraikan konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis.
2. Terampil mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis.
3. Mampu mengidentifikasi dan menganalisis masalah bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis.
4. Mampu mendemonstrasikan *social network analysis* dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis.

II. CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN (CPL) PROGRAM STUDI:

A. Rumusan Sikap (S):

1. Kemampuan untuk menginternalisasikan ketakwaan kepada Tuhan YME dengan menjunjung tinggi nilai-nilai moral dan etika.
2. Kemampuan untuk berkontribusi dalam bermasyarakat, berbangsa dan bernegara dengan menghargai nilai-nilai toleransi, kepedulian dan kepekaan.

B. Rumusan Pengetahuan (P):

1. Memahami konsep dasar teori dan mampu berfikir kritis dalam menyelesaikan permasalahan Memiliki kemampuan berfikir logis, kritis dan sistematis dalam memahami konsep dasar keilmuan dan inovasi pembangunan pertanian terpadu dan berkelanjutan.
2. Memiliki kemampuan kewirausahaan dengan menerapkan sistem manajemen teknologi informasi dan komunikasi agribisnis terpadu dan berkelanjutan.

C. Rumusan Keterampilan Umum (KU):

1. Memiliki kemampuan untuk memperluas jejaring dan mendiseminasikan hasil kajian agribisnis berdasarkan hasil analisis informasi dan data.
2. Memiliki jiwa kepemimpinan dan profesionalitas dalam operasional manajemen agribisnis yang kreatif dan inovatif.

D. Rumusan Ketrampilan Khusus (KK):

1. Memiliki kemampuan dalam mengidentifikasi, menganalisis, merancang dan mengalokasikan sumberdaya dan faktor produksi secara teknis dan ekonomis di bidang agribisnis.
2. Memiliki kemampuan manajerial dalam menjamin mutu dan mengelola resiko sistem operasi agribisnis, serta evaluasi kinerja bisnis dan komersial.
3. Memiliki kemampuan komunikasi, negosiasi, dan advokasi dalam bidang agribisnis dengan memanfaatkan teknologi informasi

III. CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)

1. Mampu menguraikan konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis.
2. Terampil mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis.
3. Mampu mengidentifikasi dan menganalisis masalah bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis.
4. Mampu mendemonstrasikan *social network analysis* dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis.

IV. MATRIKS KESESUAIAN ANTARA CPL DAN CPMK

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)**	Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) Prodi*															
	S				P				KU				KK			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. CPMK 1	√	√			√	√				√						√
2. CPMK 2	√	√			√	√				√				√		√
3. CPMK 3	√	√			√	√				√				√		√
4. CPMK 4	√	√			√	√				√				√		√

Keterangan:

* Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) / Program Learning Objective (PLO) mengacu poin II

**Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) mengacu poin III

V. KRITERIA DAN STANDAR PENILAIAN

Komponen Penilaian*	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Persentase (Weight in Final Grade)	Nilai Minimal Ketercapaian Kinerja Mahasiswa	Standar Penilaian
Aktivitas partisipatif		10	70	A>87; 78≤AB<87; 69≤B<78; 60≤BC<69; 51≤C<60; 41≤D<51; E<41
Hasil proyek		-	-	
Kuis	CPMK 1-3	10	70	
Tugas	CPMK 1,2,3	20	70	
UTS	CPMK 1,2,3	25	70	
UAS	CPMK 3,4	35	70	
Total		100		

* Jumlah komponen penilaian dapat bervariasi pada setiap MK bergantung pada desain MK yang disepakati tim dosen

VI. JADWAL, URAIAN MATERI DAN KEGIATAN PERKULIAHAN

Minggu Ke	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah	Bahan Kajian (Materi Pembelajaran)	Strategi Pembelajaran/ Metode Pembelajaran	Waktu Belajar (menit)	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria Penilaian (Indikator)	Bobot Nilai
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1-2	Mahasiswa mampu menguraikan negosiasi dan advokasi bisnis sebagai proses komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> - Penjelasan mengenai Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dan Kontrak Kuliah (KK) - Pendahuluan: Negosiasi dan advokasi bisnis sebagai proses komunikasi yaitu proses komunikasi, mendengarkan dan komunikasi lintas budaya 	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 100	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Menguraikan pengertian komunikasi, menggambarkan alur komunikasi, menguraikan tipe mendengarkan dan menguraikan perbedaan komunikasi lintas budaya disertai contoh - Menyelesaikan tugas-tugas sesuai dengan topik bahasan yang ditunjuk. <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keaktifan dan performance 2. Pengamatan 3. Kontribusi masukan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan dan kebenaran penjelasan Keterampilan: Kerjasama dan Observasi Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Tes tertulis</p>	10

3	Mahasiswa mampu menguraikan peran dan terampil mempraktikkan presentasi bisnis sebagai bagian dari negosiasi dan advokasi bisnis	Peran presentasi dalam negosiasi dan advokasi bisnis; 1) Pengertian 2) Persiapan presentasi 3) Teknik presentasi yang persuasif 4) Cara memperoleh perhatian pendengar 5) Peranan multi media dalam presentasi bisnis	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 50	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan menjelaskan pengertian, persiapan, teknik dan peran multi media dalam presentasi bisnis - kemampuan mengkomunikasikan gagasan bisnis dalam praktik presentasi bisnis <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	7
---	--	--	---	--------	--	--	---

4	Mahasiswa mampu menguraikan konsep negosiasi	Konsep negosiasi 1. Definisi negosiasi 2. Manfaat negosiasi bisnis 3. Model negosiasi 4. Situasi negosiasi	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 100	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Menjelaskan definisi, manfaat, model dan situasi bisnis dapat dipraktikkan negosiasi <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	10
---	--	--	---	---------	---	--	----

5-6	Mahasiswa dapat menjelaskan dan terampil mempraktikkan proses negosiasi yang efektif	<p>Proses negosiasi: Persiapan negosiasi: 1. Merencanakan strategi dan taktik 2. Struktur negosiasi yang efektif 3. Syarat menjadi seorang negosiator 4. Teknik dasar bernegosiasi 5. Keterampilan dalam teknik negosiasi 6. Perilaku negosiasi 7. Bahasa dalam negosiasi 8. Memilih gaya negosiasi</p>	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 100	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Menjelaskan definisi, manfaat, model dan situasi bisnis dapat dipraktikkan negosiasi <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	20
-----	--	--	--	---------	---	--	----

7	Mahasiswa dapat menguraikan bagaimana menangani konflik dalam negosiasi	<p>Menangani konflik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penyebab konflik - Mengenali konflik dalam negosiasi - Strategi penanganan konflik - Teknik penyelesaian masalah: Analisis medan kekuatan (SWOT) 	<p><u>Pendekatan:</u></p> <p>Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u></p> <p>Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u></p> <p>Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 50	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Menjelaskan penyebab, mengenali dan strategi penanganan konflik dan teknik penyelesaian masalah <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses bimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u></p> <p>Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data</p> <p>Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan.</p> <p>Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u></p> <p>Test tertulis</p>	7
8	Ujian Tengah Semester (UTS)						

9-10	Mahasiswa dapat menguraikan dan merancang kontrak bisnis	Kontrak bisnis: 1. Pengertian 2. Pemahaman latar belakang transaksi 3. Pengenalan dan pemahaman pelaku dan objek transaksi 4. Perumusan pokok-pokok kontrak bisnis	<u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction <u>Metode:</u> Ceramah, diskusi <u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)	2 x 100	<u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u> - Kemampuan menjelaskan pengertian kontrak bisnis, latar belakang, subjek dan objek transaksi dan anatomi kontrak serta merumuskan dan merancang kontrak bisnis <u>Aktivitas Dosen:</u> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial.	<u>Indikator:</u> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar <u>Assessment tools:</u> Test tertulis	10
------	--	--	---	---------	---	--	----

11-12	Mahasiswa dapat menguraikan konsep advokasi	<p>Konsep advokasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definisi advokasi 2. Definisi advokasi di berbagai negara 3. Proses perkembangan advokasi di Indonesia 4. Tujuan advokasi 5. Pendekatan advokasi 6. Unsur-unsur pokok advokasi 7. Konsep dalam advokasi 8. Mengapa perlu mempelajari advokasi 9. Partisipasi warga negara dan masyarakat 10. Implikasi konteks sosial makro terhadap advokasi 11. Kerangka kerja analitis: Tiga wajah kekuasaan 12. Partisipasi warga negara dan visi 	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 100	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan menguraikan definisi advokasi di berbagai negara, proses perkembangan advokasi di Indonesia, konsep, tujuan dan pendekatan dan unsur-unsur pokok advokasi, partisipasi warga negara dan masyarakat, implikasi konteks sosial makro terhadap advokasi, kerangka kerja analisis: tiga wajah kekuasaan <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	10
-------	---	---	---	---------	--	--	----

13	Mahasiswa dapat menguraikan proses advokasi	Proses advokasi a. Proses dan penyusunan strategi advokasi b. Strategi advokasi c. Dasar strategi advokasi	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 50	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan menjelaskan proses dan penyusunan strategi advokasi, strategi advokasi dan dasar strategi advokasi <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	7
----	---	---	---	--------	---	--	---

14	Mahasiswa mampu menguraikan evaluasi proses dan dampak advokasi dan mendemonstrasikan SNA dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi proses dan dampak advokasi	Evaluasi dampak advokasi - Tantangan evaluasi - Dampak kerangka kerja - Penerapan kerangka kerja - Mencari dana untuk kegiatan advokasi Aplikasi metode SNA dan peta dampak advokasi	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 50	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan menguraikan tantangan evaluasi, dampak kerangka kerja, penerapan kerangka kerja, mencari dana untuk kegiatan advokasi, mendemonstrasikan metode SNA dan peta dampak advokasi <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses pembimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	10
----	--	---	---	--------	---	--	----

15	Mahasiswa menjelaskan, mendefinisikan, menganalisis kasus bisnis di Indonesia dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan advokasi bisnis	Kasus advokasi bisnis di Indonesia dan peranan media massa dalam advokasi	<p><u>Pendekatan:</u> Contextual Instruction</p> <p><u>Metode:</u> Ceramah, diskusi</p> <p><u>Model:</u> Pembelajaran kooperatif tipe Student Team Achievement Division (STAD)</p>	2 x 50	<p><u>Aktivitas Belajar Mahasiswa</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan menjelaskan, mengidentifikasi, menganalisis kasus bisnis di Indonesia dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan advokasi bisnis <p><u>Aktivitas Dosen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mendesign tugas secara sistematis untuk mencapai kompetensi tertentu - Merumuskan, dan melakukan proses bimbingan dan tutorial. 	<p><u>Indikator:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebenaran identifikasi dan interpretasi data 2. Keaktifan dan Pengamatan 3. Kelengkapan <p><u>Kriteria:</u> Kognitif: Kelengkapan, kebenaran identifikasi, dan interpretasi data Keterampilan: Kerjasama dan pengambilan keputusan. Afektif: Keaktifan dalam proses belajar</p> <p><u>Assessment tools:</u> Test tertulis</p>	10
16	UJIAN AKHIR SEMESTER						

VII. Materi Praktikum (untuk mata kuliah dengan praktikum)

Minggu Ke	Kegiatan	Metode	Jumlah jam

IX. RUBRIK PENILAIAN

CPMK	Kriteria				
	1	2	3	4	5
Mampu menguraikan konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis. (bobot 25)	Tidak memahami/Tidak dapat menjelaskan konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis.	Memahami sebahagian kecil konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis.	Cukup memahami/dapat menjelaskan konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis. namun tidak terstruktur	Memahami/dapat menjelaskan dengan baik secara terstruktur sesuai materi kuliah konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis.	Sangat memahami/menjelaskan dengan detail dan terstruktur konsep, prinsip, prosedur negosiasi dan advokasi bisnis.
Terampil mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis (bobot 25)	Tidak terampil mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis	Memahami sebahagian teknik komunikasi, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis	Cukup memahami teknik presentasi dan negosiasi bisnis namun tidak terstruktur	Cukup memahami dan terampil dalam mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis	Sangat memahami dan terampil dalam mengkomunikasikan, mempresentasikan dan menegosiasikan ide bisnis dan merumuskan ide tersebut dalam suatu kontrak bisnis
Mampu mengidentifikasi dan menganalisis masalah	Tidak mampu mengidentifikasi dan menganalisis masalah bisnis dan merumuskan	Memahami sebahagian kecil teknik mengidentifikasi dan menganalisis	Cukup memahami sebahagian kecil teknik mengidentifikasi	Cukup memahami teknik mengidentifikasi dan menganalisis masalah bisnis dan	Sangat memahami teknik mengidentifikasi dan menganalisis masalah bisnis dan

<p>bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis. (bobot 25)</p>	<p>alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis</p>	<p>masalah bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis</p>	<p>kasi dan menganalisa masalah bisnis dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis namun tidak terstruktur dan sistematis</p>	<p>merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis</p>	<p>merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu proses negosiasi dan advokasi bisnis namun tidak terstruktur dan sistematis</p>
<p>Mampu mendemonstrasikan <i>social network analysis</i> dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis (bobot 25)</p>	<p>Tidak mampu mendemonstrasikan SNA dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis</p>	<p>Memahami sebahagian kecil teknik demonstrasi SNA dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis</p>	<p>Cukup memahami demonstrasi SNA dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi namun tidak terstruktur dan sistematis</p>	<p>Cukup memahami demonstrasi SNA dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi</p>	<p>Sangat memahami demonstrasi SNA dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi</p>

X. REFERENSI

1. Irham Fahmi. 2017. **Etika Bisnis: Teori, Kasus dan Solusi**. CV. Alfabeta Bandung.
2. Curtis, Dan B., James J. Floyd, dan Jerry L. Winsor. 1998. **Komunikasi Bisnis dan Profesional**. Bandung: PT. Remadja Rosdakarya.
3. Dawson Roger. 2003. **Rahasia Sukses Seorang Negosiator Ulung**. PT. Gramedia Pustaka Utama
4. Jacman, Ann. 2005. **How to negotiate: Teknik Sukses Bernegosiasi**. Jakarta: Penerbit Erlangga.
5. Kusumohamidjoyo, Budiono. 2004. **Panduan Merancang Kontrak**. Jakarta: PT. Grasindo.
6. Lum, Grande. 2005. **The Negotiation Fieldbook**. New York: McGraw-Hill Companies.
7. Malahayati, Cut. 2006. **Langkah Tepat Negosiasi Bisnis**. Jakarta: Restu Agung.
8. Miller, Valerie, dan Jane Covey. 2005. **Pedoman Advokasi: Perencanaan, Tindakan, dan Refleksi**. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
9. Pinet, Angelique. 2005. **The Everything Negotiating Book**. Massachusetts: Adams Media.
10. Rogers, Natalie. 2004. **Berani Bicara di Depan Publik**. Bandung: Penerbit Nuansa.
11. Sharma, Ritu R. 2004. **Pengantar Advokasi: Panduan Latihan**. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
12. Tubss, S.L. dan S. Moss. 1983. **Human Communication**. New York: Random House.
13. Whalen, D.Joel. 2005. **I See What I Mean: Komunikasi Persuasif dalam Bisnis**. Yogyakarta: Penerbit Ale.

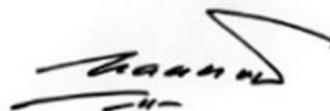
XI. LEGALITAS

Mengetahui,
Ketua Program Studi



Dr. Ir. Indra, MP
NIP. 19630907199002

Banda Aceh, 13 Januari 2022
Koordinator Mata Kuliah



Dr. Ir. Azhar, M.Sc
NIP. 196711021993031003

LEMBAR RENCANA TUGAS MAHASISWA

PEMBUATAN TUGAS BERBASIS ANALISIS KASUS

MATA KULIAH	KODE	BOBOT (SKS)	SEMESTER
Negosiasi dan Advokasi Bisnis	AGB P12	2 (2-0)	Ganjil dan Genap

PROGRAM STUDI	KOORDINATOR/TIM	TAHUN AJARAN	JADWAL
Agribisnis	Dr. Ir. Azhar, M.Sc.	Semester Genap 2021/2022	Senin, 16.35-18.15
	Dr. Ir. Agussabti, M.Si.		Selasa, 16.35-18.15
	Dr. Ir. Suyanti Kasimin, M.Si.		Rabu, 16.35-18.15
	Dr. Anwar Deli, SP., M.Si		Kamis, 16.35-18.15
	Dr. Lukman Hakim, SP., MP.		Jumat, 16.35-18.15
	Dr. Irfan Zikri, SP., MA.		Sabtu, 16.35-18.15
	Ir. T. Fauzi, M.Agr.		
	Akhmad Baihaqi, SP., MM.		
	Widyawati, SE, M.Si.		
	Zulkarnain, S.Si., M.Si.		
M. Yuzan Wardhana, SP., MEP.			

BENTUK TUGAS

Penyusunan laporan dan presentasi dalam bentuk PPT

JUDUL TUGAS

Tugas-1: Menyiapkan model hipotetis perjanjian para pihak dalam proses negosiasi

Tugas-2: Memetakan persoalan perselisihan dan sengketa dalam proses negosiasi bisnis

Tugas-3: Menyiapkan model advokasi dalam penyelesaian sengketa bisnis

SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH

1. Mahasiswa mampu mempersiapkan model perjanjian para pihak dalam negosiasi.
2. Mahasiswa mampu memetakan persoalan perselisihan dan sengketa dalam negosiasi bisnis
3. Mahasiswa mampu menguasai model advokasi penyelesaian sengketa bisnis

DESKRIPSI TUGAS:

Mahasiswa setelah mendalami teori dan konsep dasar negosiasi dan advokasi bisnis. Peserta didik diminta mempersiapkan model hipotetis perjanjian para pihak dengan menggunakan komoditi pertanian sebagai contoh. Penugasan berikutnya adalah mempersiapkan contoh perselisihan dan sengketa bisnis. Hasil analisis disajikan dalam laporan dan dipresentasikan di depan kelas.

METODE Pengerjaan Tugas:

1. Membuat laporan sesuai dengan judul tugas secara berkelompok
2. Mengumpulkan laporan
3. Evaluasi tugas melalui presentasi kegiatan dalam bentuk ppt

BENTUK DAN FORMAT LUARAN

- a. Obyek Garapan: Pemahaman konsep negosiasi dan advokasi serta implementasi dalam realitas bisnis.
- b. Bentuk Luaran:
 - 1) Laporan ditulis berbentuk word dan dipresentasikan dalam bentuk ppt,
 - 2) Dikumpulkan dalam bentuk *hard copy dan soft copy*

INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN

- a. Isi presentasi (10%),

Isi presentasi menguraikan inti sari dari konsep tentang materi sesuai dengan judul tugas,
- b. Penguasaan isi (40%)

Mahasiswa menguasai materi sesuai dengan judul tugas.
- c. Pelaporan (40%),

Mahasiswa melengkapi laporan dan menunjukkan tanggungjawab, percaya diri, dan kemandirian.
- d. Daftar pustaka (10%)

Penulisan daftar pustaka mengacu pada *APA style* dan daftar pustaka paling lama 10 tahun terakhir

JADWAL PELAKSANAAN

Perkuliahan, pelaporan, dan evaluasi disesuaikan dengan mengajar pada SIMKUL USK MK NAB

LAIN-LAIN

Bobot penilaian tugas ini adalah 20% dari 100% penilaian mata kuliah ini

DAFTAR RUJUKAN

Daftar Pustaka atau literatur yang menjadi rujukan penulisan dokumen

- Buku terkait dengan materi negosiasi dan advokasi bisnis
 - Buku dan materi kuliah lainnya yang terkait
-