



**Universitas Negeri Surabaya  
Fakultas Ekonomika dan Bisnis  
Program Studi S1 Bisnis Digital**

Kode Dokumen

## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan
Project Negotiation	6120903028	manajemen	T=2	P=1	ECTS=4.77	4	22 Februari 2025
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi	
	Hujjatullah Fazlurrahman S.E., M.B.A		Hafid Kholidi Hadi S.E., M.SM			Hujjatullah Fazlurrahman, S.E., MBA.	

<b>Model Pembelajaran</b>	<b>Project Based Learning</b>																																																																																				
<b>Capaian Pembelajaran (CP)</b>	<b>CPL-PRODI yang dibebankan pada MK</b>																																																																																				
	<b>CPL-2</b>   Menunjukkan karakter tangguh, kolaboratif, adaptif, inovatif, inklusif, belajar sepanjang hayat, dan berjiwa kewirausahaan																																																																																				
	<b>CPL-3</b>   Mengembangkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan kreatif dalam melakukan pekerjaan yang spesifik di bidang keahliannya serta sesuai dengan standar kompetensi kerja bidang yang bersangkutan																																																																																				
	<b>CPL-6</b>   Mampu beradaptasi terhadap konteks permasalahan bisnis digital yang dihadapi dengan baik																																																																																				
	<b>CPL-7</b>   Mampu mengembangkan ide bisnis digital secara kreatif dan inovatif																																																																																				
	<b>Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)</b>																																																																																				
	<b>CPMK - 1</b>   Mampu memahami tentang negosiasi dan merancang proses serta tahapan negosiasi untuk masalah memecahkan masalah pekerjaan dengan sifat dan konteks yang sesuai dengan bidang keahlian periklanan, didasarkan pada pemikiran logis, inovatif dan bertanggung jawab atas hasilnya secara mandiri. Able to understand negotiations and design processes and stages of negotiations for solving work problems with the nature and context appropriate to the field of advertising expertise, based on logical, innovative thinking and being responsible for the results independently																																																																																				
	<b>CPMK - 2</b>   mampu melakukan negosiasi dengan kasus yang telah dirancang sebelum untuk dapat menyelesaikan masalah dalam pekerjaan. able to negotiate with cases that have been designed beforehand to be able to solve problems in work																																																																																				
	<b>CPMK - 3</b>   Mampu memahami komunikasi dalam presentasi dan memahami serta menguasai cara mengenal audiens dan meyakinkan audiens dengan menunjukkan sikap tanggung jawab di bidang keahliannya. Able to understand communication in presentations and understand and master how to know the audience and convince the audience by showing a responsible attitude in their area of expertise.																																																																																				
	<b>Matrik CPL - CPMK</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>CPMK</th> <th>CPL-2</th> <th>CPL-3</th> <th>CPL-6</th> <th>CPL-7</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CPMK-1</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-2</td> <td></td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-3</td> <td></td> <td></td> <td>✓</td> <td>✓</td> </tr> </tbody> </table>	CPMK	CPL-2	CPL-3	CPL-6	CPL-7	CPMK-1	✓	✓			CPMK-2		✓	✓		CPMK-3			✓	✓																																																															
CPMK	CPL-2	CPL-3	CPL-6	CPL-7																																																																																	
CPMK-1	✓	✓																																																																																			
CPMK-2		✓	✓																																																																																		
CPMK-3			✓	✓																																																																																	
<b>Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">CPMK</th> <th colspan="16">Minggu Ke</th> </tr> <tr> <th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th><th>5</th><th>6</th><th>7</th><th>8</th><th>9</th><th>10</th><th>11</th><th>12</th><th>13</th><th>14</th><th>15</th><th>16</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CPMK-1</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-2</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>CPMK-3</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>	CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	CPMK-1																	CPMK-2																	CPMK-3																
CPMK	Minggu Ke																																																																																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																																																																					
CPMK-1																																																																																					
CPMK-2																																																																																					
CPMK-3																																																																																					

<b>Deskripsi Singkat MK</b>	Matakuliah ini membahas materi untuk mempersiapkan mahasiswa sebagai pemakalah yang mampu mempresentasikan ide dan gagasannya secara baik dan efektif, serta mampu melakukan kegiatan negosiasi terbaik di dunia pekerjaannya di masa depan. This course discusses material to prepare students as speakers who are able to present their ideas well and effectively, and are able to carry out the best negotiation activities in the world of work in the future.						
<b>Pustaka</b>	<b>Utama :</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fisher, R., &amp; Ury, W. (1981). Getting to yes: negotiating agreement without giving in. Boston, Houghton Mifflin.</li> <li>2. Carnegie, Dale, 1888-1955. (2009). How to win friends and influence people. New York :Simon &amp; Schuster</li> <li>3. Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</li> <li>4. Noer, Muhammad. (2012). Presentasi Memukau: Bagaimana Menciptakan Presentasi Luar Biasa.</li> </ol>					
	<b>Pendukung :</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Purwanto, Djoko. (2006). Komunikasi Bisnis. Edisi Ketiga. Erlangga: Jakarta.</li> <li>2. Presentasi Yang Sukses dalam Sepekan. (2002). Malcolm Peel, Mega Poin. Kesaint Blanc: Bekasi.</li> <li>3. Presentasi Bisnis. (2002). George J Kops. Andi Offset: Yogyakarta.</li> </ol>					
<b>Dosen Pengampu</b>	Dr. Dhiyan Septa Wihara, S.P., M.M. Hujjatullah Fazlurrahman, S.E., MBA. Hafid Kholidi Hadi, S.E., M.SM.						
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 & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mampu memahami pengertian Negosiasi	1.1 Dapat memahami dan mengetahui pengertian komunikasi dalam suatu presentasi. 1.2 Dapat memahami aspek-aspek negosiasi.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Aktifitas Partisipatif	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> teori negosiasi <b>Pustaka:</b> <i>Fisher, R., &amp; Ury, W. (1981). Getting to yes: negotiating agreement without giving in. Boston, Houghton Mifflin.</i>  <b>Materi:</b> Pengertian Negosiasi <b>Pustaka:</b> <i>Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%

2	Mampu memahami strategi dan taktik tawar-menawar distributif	2.1 Dapat memahami strategi tawar-menawar. 2.2 Dapat memahami taktik tawar-menawar distributif	<p><b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk nontes, Menyusun dan mempresentasikan</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Praktik / Unjuk Kerja</p>	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<p><b>Materi:</b> teknik negosiasi <b>Pustaka:</b> <i>Fisher, R., &amp; Ury, W. (1981). Getting to yes: negotiating agreement without giving in. Boston, Houghton Mifflin.</i></p> <hr/> <p><b>Materi:</b> Strategi dan taktik tawar-menawar distributif. <b>Pustaka:</b> <i>Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	5%
3	Mampu merancang strategi dan taktik negosiasi integratif.	3.1 Dapat mengetahui dan memahami strategi negosiasi. 3.2 Dapat mengetahui dan memahami teknik negosiasi integratif	<p><b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk nontes, Menyusun dan mempresentasikan</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<p><b>Materi:</b> Rancangan strategi dan taktik negosiasi integratif. <b>Pustaka:</b> <i>Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	5%
4	Mampu merancang strategi dan taktik negosiasi integratif.	3.1 Dapat mengetahui dan memahami strategi negosiasi. 3.2 Dapat mengetahui dan memahami teknik negosiasi integratif	<p><b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk nontes, Menyusun dan mempresentasikan</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Luring 3x50		<p><b>Materi:</b> Rancangan strategi dan taktik negosiasi integratif. <b>Pustaka:</b> <i>Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	5%

5	Mampu memahami etika dalam negosiasi.	4.1 Dapat mengetahui dan memahami etika dalam negosiasi. 4.2 Dapat mengetahui dan memahami aspek etika dalam negosiasi.	<p><b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk, Praktik / Unjuk Kerja</p>	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<p><b>Materi:</b> Etika dalam Negosiasi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	5%
6	Mampu memahami etika dalam negosiasi.	4.1 Dapat mengetahui dan memahami etika dalam negosiasi. 4.2 Dapat mengetahui dan memahami aspek etika dalam negosiasi.	<p><b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<p><b>Materi:</b> Etika dalam Negosiasi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	5%
7	Mampu memahami persepsi, kognisi, dan emosi.	5.1 Dapat mengetahui dan memahami aspek persepsi. 5.2 Dapat mengetahui dan memahami aspek kognisi. 5.3 Dapat mengetahui dan memahami aspek emosi.	<p><b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk</p>	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<p><b>Materi:</b> Persepsi, kognisi, dan emosi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	5%
8	Mampu mengerjakan soal Ujian Tengah Semester	15	<p><b>Kriteria:</b> Mampu mengerjakan soal Ujian Tengah Semester</p> <p><b>Bentuk Penilaian :</b> Tes</p>	Luring, Ujian tertulis 2x50		<p><b>Materi:</b> Materi Ujian tengah semester <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p> <p><b>Materi:</b> Mampu mengerjakan soal Ujian Tengah Semester <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i></p>	15%

9	Mampu memahami Komunikasi.	9.1 Dapat mengetahui dan memahami proses komunikasi. 9.2 Dapat mengetahui dan memahami aspek komunikasi.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Konsep Komunikasi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%
10	Mampu menemukan dan menggunakan kekuatan negosiasi.	10.1 Dapat mengetahui dan memahami kekuatan negosiasi. 10.2 Memahami berbagai pendekatan dalam mendefinisikan "kekuasaan" dalam negosiasi.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Menemukan dan menggunakan kekuatan negosiasi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%
11	Mampu memahami hubungan dalam negosiasi.	11.1 Mampu memahami hubungan dalam negosiasi. 11.2 Dapat memahami bagaimana negosiasi dalam suatu hubungan yang ada mengubah sifat dinamika negosiasi.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Memahami hubungan dalam negosiasi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%
12	Mampu memahami hubungan dalam negosiasi.	11.1 Mampu memahami hubungan dalam negosiasi. 11.2 Dapat memahami bagaimana negosiasi dalam suatu hubungan yang ada mengubah sifat dinamika negosiasi.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Memahami hubungan dalam negosiasi. <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%

13	Mampu memahami banyak pihak, kelompok, dan tim dalam negosiasi.	13.1 Dapat memahami bagaimana negosiasi menjadi lebih kompleks ketika terdapat lebih dari dua negosiator di meja perundingan. 13.2 Dapat menerapkan pemahaman tentang proses kelompok yang efektif pada dinamika negosiasi multipihak. 13.3 Dapat menjelaskan tahapan-tahapan penting dalam mengelola negosiasi multipihak yang efektif.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Memahami banyak pihak, kelompok, dan tim dalam negosiasi  <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%
14	Mampu memahami banyak pihak, kelompok, dan tim dalam negosiasi.	13.1 Dapat memahami bagaimana negosiasi menjadi lebih kompleks ketika terdapat lebih dari dua negosiator di meja perundingan. 13.2 Dapat menerapkan pemahaman tentang proses kelompok yang efektif pada dinamika negosiasi multipihak. 13.3 Dapat menjelaskan tahapan-tahapan penting dalam mengelola negosiasi multipihak yang efektif.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Praktik / Unjuk Kerja	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Memahami banyak pihak, kelompok, dan tim dalam negosiasi  <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%
15	Mampu memahami negosiasi internasional dan lintas budaya.	13.1 Dapat memahami bagaimana negosiasi menjadi lebih kompleks ketika terdapat lebih dari dua negosiator di meja perundingan. 13.2 Dapat menerapkan pemahaman tentang proses kelompok yang efektif pada dinamika negosiasi multipihak. 13.3 Dapat menjelaskan tahapan-tahapan penting dalam mengelola negosiasi multipihak yang efektif.	<b>Kriteria:</b> Kriteria: Rubrik holistik Criteria: Holistic Rubric Teknik: Bentuk non-tes, Menyusun dan mempresentasikan  <b>Bentuk Penilaian :</b> Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Kuliah Diskusi [PT: 3x60 Menit] Tugas [PT: 3x60 Menit, BM: 3x60 Menit] 3x50		<b>Materi:</b> Memahami negosiasi internasional dan lintas budaya.  <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition. Mc Graw Hill Education</i>	5%

16	Ujian akhir semester	Mampu mengerjakan soal Ujian Akhir Semester	<b>Kriteria:</b> Ujian Tertulis  <b>Bentuk Penilaian :</b> Tes	Luring, Ujian tertulis		<b>Materi:</b> Mampu mengerjakan soal Ujian Akhir Semester <b>Pustaka:</b> Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. (2016). <i>Essentials of Negotiation. Sixth edition.</i> Mc Graw Hill Education	15%
----	----------------------	---	--	------------------------	--	--	-----

#### Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipasif	5%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	55%
3.	Praktik / Unjuk Kerja	10%
4.	Tes	30%
		100%

#### Catatan

- 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.
- 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, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
- 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.
- Sub-CPMK Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
- 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.
- Kreteria 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.
- Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
- 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.
- 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.
- Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
- Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
- TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

RPS ini telah divalidasi pada tanggal 13 Agustus 2024

Koordinator Program Studi S1  
Bisnis Digital



Hujjatullah Fazlurrahman,  
S.E., MBA.  
NIDN 0723108603

UPM Program Studi S1 Bisnis  
Digital



Muhammad Fajar Wahyudi  
Rahman, S.E., M.M.  
NIDN 0029109601

File PDF ini digenerate pada tanggal 22 Februari 2025 Jam 00:23 menggunakan aplikasi RPS-OBE SiDia Unesa

