



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

**Kode
Dokumen**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan
KKN Praktik Komunikasi Bisnis	6120102190	Mata Kuliah Wajib Program Studi	T=2	P=0	ECTS=3.18	5	25 Desember 2020
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi	
	R.A. Sista Paramita, S.E., M.Si.		Yessy Artanti, S.E., M.Si.			Yuyun Isbanah, S.E., M.SM.	

Model Pembelajaran	Project Based Learning
---------------------------	-------------------------------

Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)

CPMK - 1	C4. Mahasiswa mampu mengaitkan teori-teori komunikasi bisnis dengan praktiknya secara tepat.
CPMK - 2	P4. Mahasiswa mampu merumuskan keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian kasus dengan menggunakan konsep dan metodemetode untuk memecahkan persoalan-persoalan yang berkaitan dengan komunikasi bisnis.
CPMK - 3	P3. Mahasiswa mampu menunjukkan ketrampilan berkomunikasi dalam lingkungan bisnis baik secara verbal dan non verbal sesuai dengan pedoman yang diberikan.

Matrik CPL - CPMK					
	<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><td>CPMK</td></tr> <tr><td>CPMK-1</td></tr> <tr><td>CPMK-2</td></tr> <tr><td>CPMK-3</td></tr> </table>	CPMK	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3
CPMK					
CPMK-1					
CPMK-2					
CPMK-3					

Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																																					
	<table border="1" style="margin: auto;"> <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																																																																																					

Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Praktek Komunikasi Bisnis diberikan kepada mahasiswa S1 Manajemen untuk semua konsentrasi dengan tujuan untuk mendalami lebih lanjut mengenai praktik berkomunikasi khususnya yang berkaitan dengan aktivitas Bisnis. Melalui mata kuliah ini mahasiswa akan belajar mengenai teori dan juga Praktek. Teori yang diberikan berkaitan dengan 1. Konsep dasar Komunikasi, 2. Komunikasi dalam Bisnis 3. Ragam dan jenis Komunikasi 4. Teknologi Informasi dalam Komunikasi Bisnis 5. Perancangan pesan Bisnis 6. Laporan Bisnis 7. Komunikasi lisan dan tulisan dalam Bisnis. Praktik yang dilakukan oleh mahasiswa adalah 1. Praktik presentasi bisnis, 2). Praktik melakukan rapat, dan 3) Praktik melakukan negosiasi. Metode pembelajaran yang diterapkan dilakukan dengan kombinasi antara ceramah, diskusi, role play, dan praktik. Kombinasi beberapa metode pembelajaran ini dipilih agar mahasiswa memahami konsep komunikasi khususnya dalam bisnis melalui metode ceramah. Metode diskusi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman mahasiswa mengenai konsep komunikasi dalam bisnis melalui diskusi dan komunikasi interaktif yang dilakukan antar sesama mahasiswa dan dosen. Metode Role Play dilakukan untuk memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk berperan dan mengekspresikan dirinya sebagai seorang pemimpin rapat, notulis, negosiator, disamping untuk mengasah dan berlatih komunikasi yang baik. Strategi belajar yang diterapkan adalah Kontekstual, dimana dosen akan mengaitkan antara materi pembelajaran dengan situasi dunia nyata siswa, dan mendorong siswa membuat hubungan antara pengetahuan yang dimilikinya dengan penerapannya dalam kehidupan mereka sehari-hari.. Output matakuliah ini adalah hasil presentasi bisnis, Notulen hasil praktik rapat dan video hasil melakukan negosiasi.
-----------------------------	--

Pustaka	<p>Utama :</p> <ol style="list-style-type: none"> Bambaeeroo F, Shokrpour N. 2017. The impact of the teachers non-verbal communication on success in teaching. J Adv Med Educ Prof. 2017 Apr;5(2):51-59 Hartley, Peter dan Clive G. Bruckmann. 2002. Business Communication. New Fetter Lane, London: Routledge. Purwanto, Djoko. 2011. Komunikasi Bisnis. Jakarta : Erlangga.
----------------	--

		Pendukung :					
		1. Irwansyah. 2017. Komunikasi Bisnis. Mitra Wacana Media. Jakarta 2. Yuningsih, Ani, & Dadan Mulyana. 2017. Communication Pattern and Skill of Leader in Private University Management. Jurnal MIMBAR. 33 (1). 166-173					
Dosen Pengampu		Prof. Dr. Sri Setyo Iriani, S.E., M.Si. Tias Andarini Indarwati, S.E., M.M. Monika Tiarawati, S.E., M.M. R.A. Sista Paramita, S.E., M.Si. Hujjatullah Fazlurrahman, S.E., MBA.					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk 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	Mahasiswa memahami dan menguasai teori terkait: dengan komunikasi beserta hal hal yang berkaitan dengan komunikasi bisnis	Dasar Komunikasi dan Komunikasi Bisnis	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Ceramah dan diskusi 2 X 50		Materi: komunikasi bisnis Pustaka: Bambaeeroo F, Shokrpour N. 2017. The impact of the teachers non-verbal communication on success in teaching. J Adv Med Educ Prof. 2017 Apr;5(2):51-59	3%
2	Mahasiswa paham dan mengetahui tentang pentingnya komunikasi dalam dunia bisnis serta manfaat yang bisa diperoleh organisasi dari kegiatan komunikasi yang efektif.	Komunikasi dalam organisasi Jenis-jenis Komunikasi	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Ceramah dan diskusi 2 X 50		Materi: pentingnya komunikasi bisnis Pustaka: Purwanto, Djoko. 2011. Komunikasi Bisnis. Jakarta : Erlangga.	3%
3	Mahasiswa memiliki pola pikir tentang komunikasi dalam organisasi dan berbagai jenis komunikasi	Komunikasi dalam organisasi Jenis-jenis Komunikasi	Kriteria: rubrik holistik Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Ceramah dan diskusi 2 X 50		Materi: praktik komunikasi Pustaka: Bambaeeroo F, Shokrpour N. 2017. The impact of the teachers non-verbal communication on success in teaching. J Adv Med Educ Prof. 2017 Apr;5(2):51-59	0%
4	Mahasiswa memahami dan dapat menjelaskan berbagai peranan teknologi informasi dalam menunjang efektifitas komunikasi bisnis merencanakan pesan pesan bisnis	1.Teknologi informasi dalam komunikasi bisnis 2.Perencanaan pesan pesan Bisnis		Ceramah dan diskusi 2 X 50			0%
5	Mahasiswa memahami dan dapat melakukan pengorganisasian serta perbaikan terhadap pesan bisnis dan dapat membuat perencanaan laporan bisnis	Pengorganisasian pesan pesan bisnis Perencanaan Laporan Bisnis		Ceramah dan diskusi 2 X 50			0%

6	Mahasiswa dapat melakukan presentasi bisnis dengan baik dan dapat melakukan komunikasi lisan dalam berbagai kegiatan negosiasi bisnis	1.Presentasi bisnis 2.Komunikasi lisan dan negosiasi		Ceramah dan diskusi 2 X 50			0%
7	Mahasiswa memahami dan dapat berkomunikasi dalam tulisan dan membuat surat penawaran resmi	Komunikasi dalam tulisan membuat surat penawaran resmi		Ceramah dan diskusi 2 X 50			0%
8	UTS		Bentuk Penilaian : Tes	2 X 50			20%
9	Praktek Presentasi	Presentasi Bisnis		Prakter presentasiRole Play 2 X 50			0%
10	Praktek Presentasi	Presentasi Bisnis		Prakter presentasiRole Play 2 X 50			0%
11	Praktek Memimpin Rapat	Praktek Memimpin Rapat	Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Role play memimpin rapat 2 X 50			4%
12	Praktek Memimpin Rapat	Praktek Memimpin Rapat	Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Role play memimpin rapat 2 X 50			10%
13	Praktek Negosiasi	Praktek Negosiasi	Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Role Play Negosiasi 2 X 50			10%
14	Praktek Negosiasi	Praktek Negosiasi	Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Role Play Negosiasi 2 X 50			10%
15	Role Play Memimpin Rapat dan Negosiasi	Komunikasi Tulisan dan lisan dalam penerapan presentasi bisnis, memimpin rapat, dan negosiasi	Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Role play Komunikasi Tulisan dan lisan dalam penerapan presentasi bisnis, memimpin rapat, dan negosiasi 2 X 50			10%
16	UAS		Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	2 X 50			30%

Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	80%
2.	Tes	20%
		100%

Catatan

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, ketrampilan 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. **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.
5. **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.
6. **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.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **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.
9. **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.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.