

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan																																																																																														
Komunikasi Organisasi dan Negosiasi		9510602003	Mata Kuliah Wajib Program Studi	T=2	P=0	ECTS=4.48	1	4 September 2025																																																																																														
OTORISASI		Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi																																																																																															
		Dr. Syunu Trihantoyo, M.Pd.; Dr. Dwiarko Nugrohoseno, S.Psi., M.M.		Dr. Syunu Trihantoyo, M.Pd.			SYUNU TRIHANTOYO																																																																																															
Model Pembelajaran	Project Based Learning																																																																																																					
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																																																																																																					
	CPL-2	Menunjukkan karakter tangguh, kolaboratif, adaptif, inovatif, inklusif, belajar sepanjang hayat, dan berjiwa kewirausahaan																																																																																																				
	CPL-4	Mengembangkan diri secara berkelanjutan dan berkolaborasi.																																																																																																				
	CPL-7	Memberikan konsultasi profesional dalam manajemen talenta, kinerja, budaya organisasi, dan desain organisasi adaptif																																																																																																				
	CPL-12	Berperan sebagai agen perubahan (change agent) dalam peningkatan kapasitas individu, kelompok, dan organisasi																																																																																																				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																																																																																					
	CPMK - 1	Mahasiswa menunjukkan sikap profesional, etis, terbuka, dan berintegritas dalam praktik komunikasi dan negosiasi organisasi.																																																																																																				
	CPMK - 2	Mahasiswa menguasai teori, konsep, dan model komunikasi serta negosiasi dalam konteks organisasi, termasuk lintas budaya dan transformasi digital.																																																																																																				
	CPMK - 3	Mahasiswa mampu menganalisis, menyajikan argumen, dan memecahkan masalah komunikasi dan negosiasi organisasi berbasis kajian ilmiah serta praktik profesional.																																																																																																				
	CPMK - 4	Mahasiswa mampu merancang, mensimulasikan, dan mengevaluasi strategi komunikasi dan negosiasi organisasi yang efektif, etis, serta berorientasi pada pengembangan SDM global.																																																																																																				
	Matrik CPL - CPMK																																																																																																					
		<table><tr><td>CPMK</td><td>CPL-2</td><td>CPL-4</td><td>CPL-7</td><td>CPL-12</td></tr><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><tr><td>CPMK-4</td><td></td><td></td><td>✓</td><td></td></tr></table>							CPMK	CPL-2	CPL-4	CPL-7	CPL-12	CPMK-1	✓				CPMK-2				✓	CPMK-3		✓			CPMK-4			✓																																																																						
	CPMK	CPL-2	CPL-4	CPL-7	CPL-12																																																																																																	
CPMK-1	✓																																																																																																					
CPMK-2				✓																																																																																																		
CPMK-3		✓																																																																																																				
CPMK-4			✓																																																																																																			
Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																																																																																																						
	<table><tr><td rowspan="2">CPMK</td><td colspan="16">Minggu Ke</td></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td></tr><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><tr><td>CPMK-4</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></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-4							✓				✓				✓	✓
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-4							✓				✓				✓	✓																																																																																						
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Komunikasi dan Negosiasi Organisasi dirancang untuk mahasiswa Program Studi S2 Pengembangan Sumber Daya Manusia dengan tujuan membekali pemahaman teoritis dan keterampilan praktis dalam mengelola komunikasi serta melakukan negosiasi secara efektif di lingkungan organisasi. Pembahasan dalam mata kuliah ini mencakup teori dan model komunikasi organisasi, pola komunikasi formal maupun informal, keterampilan interpersonal, komunikasi kepemimpinan, serta komunikasi dalam konteks perubahan dan krisis. Selain itu, mahasiswa juga akan mempelajari teori, strategi, serta model negosiasi baik distributif maupun integratif, negosiasi lintas budaya, resolusi konflik organisasi, hingga negosiasi kebijakan publik dan multipihak dalam konteks global. Mata kuliah ini tidak hanya berorientasi pada penguasaan konsep, tetapi juga menekankan pada aplikasi nyata melalui studi kasus, simulasi negosiasi, serta praktik komunikasi strategis yang relevan dengan tantangan pengembangan sumber daya manusia di organisasi modern. Dengan demikian, mahasiswa diharapkan mampu mengintegrasikan perspektif akademik dan praktis dalam merancang strategi komunikasi dan negosiasi yang etis, efektif, serta berdaya saing internasional.																																																																																																					
Pustaka	Utama :																																																																																																					

1. Northouse, P. G. (2021). Leadership: Theory and Practice (9th ed.). Sage Publications. 2. Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). Negotiation (9th ed.). McGraw-Hill Education. 3. Keyton, J. (2020). Communication and Organizational Culture: A Key to Understanding Work Experiences (3rd ed.). SAGE. 4. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (3rd ed.). Penguin Books. 5. Clappitt, P. G. (2017). Communicating for Managerial Effectiveness: Problems, Strategies, Solutions (6th ed.). SAGE. 6. Lewicki, R. J. (1992). Conflict and negotiation in organizations: Introduction and overview. Journal of Organizational Behavior, 13(3), 205–207. 7. Escher, Y. A., Petrowsky, H. M., Boecker, L., Stoeckli, P. L., & Loschelder, D. D. (2025). Concession patterns in distributive negotiations: Empirically contrasting sunk cost, loss aversion, and rationality predictions. Negotiation and Conflict Management Research, 18(3), 165–203. 8. Winer, S., Salazar, L. R., Glowacki, Z. R., Howe, W. T., Quirarte, B., Anderson, A. M., & Macpherson, I. D. (2025). Resolving conflict in interpersonal relationships using passive, aggressive, and assertive listening statements. Negotiation and Conflict Management Research, 18(3), 204–236. 9. Srivastava, J., & Chakravarti, D. (2009). Channel negotiations with information asymmetries: Contingent influences of communication and trustworthiness reputations. Journal of Marketing Research, 46(4), 557–567.							
Pendukung :		1. Hackman, M. Z., & Johnson, C. E. (2018). Leadership: A Communication Perspective. 2. Ting-Toomey, S. (2017). Communicating Across Cultures (2nd ed.). The Guilford Press. 3. Shockley-Zalabak, P. S. (2015). Fundamentals of Organizational Communication (9th ed.). Pearson. 4. Brett, J. M. (2014). Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries (3rd ed.). Jossey-Bass.					
Dosen Pengampu		Dr. Dwiarko Nugrohoseno, S.Psi., M.M. Dr. Syunu Trihantoyo, S.Pd., M.Pd.					
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuan 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 ruang lingkup, kontrak kuliah, dan relevansi mata kuliah	1. Menjelaskan capaian pembelajaran dan kontrak kuliah. 2. Menguraikan ruang lingkup komunikasi & negosiasi organisasi. 3. Menghubungkan mata kuliah dengan pengembangan SDM. 4. Merefleksikan ekspektasi pembelajaran individu.	Kriteria: Kejelasan pemahaman, relevansi refleksi, kedalaman analisis awal, partisipasi aktif. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif	Ceramah interaktif, diskusi kelas, refleksi individu 2x50	Ceramah interaktif, diskusi kelas, refleksi individu 2x50	Materi: Ruang lingkup komunikasi dan negosiasi organisasi; kontrak kuliah; relevansi dengan SDM Pustaka: Keyton, J. (2020). <i>Communication and Organizational Culture: A Key to Understanding Work Experiences</i> (3rd ed.). SAGE. Materi: Ruang lingkup komunikasi dan negosiasi organisasi; kontrak kuliah; relevansi dengan SDM Pustaka: Shockley-Zalabak, P. S. (2015). <i>Fundamentals of Organizational Communication</i> (9th ed.). Pearson.	3%
2	Mahasiswa mampu menganalisis teori & model komunikasi organisasi	1. Menjelaskan teori klasik & kontemporer. 2. Membandingkan kelebihan & kelemahan model. 3. Memberi ilustrasi penerapan teori. 4. Menyusun argumentasi kritis.	Kriteria: Akurasi konsep teori, ketajaman analisis, keterkaitan dengan praktik organisasi, argumentasi kritis. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Telaah artikel ilmiah, diskusi kritis, problem-based learning 2x50	Telaah artikel ilmiah, diskusi kritis, problem-based learning	Materi: Teori & model komunikasi organisasi (klasik vs kontemporer) Pustaka: Keyton, J. (2020). <i>Communication and Organizational Culture: A Key to Understanding Work Experiences</i> (3rd ed.). SAGE. Materi: Teori & model komunikasi organisasi (klasik vs kontemporer) Pustaka: Clappitt, P. G. (2017). <i>Communicating for Managerial Effectiveness: Problems, Strategies, Solutions</i> (6th ed.). SAGE.	3%

3	Mahasiswa mampu mengkaji pola komunikasi organisasi formal & informal	1.Mengidentifikasi pola komunikasi. 2.Menguraikan komunikasi informal. 3.Menjelaskan fungsi pola komunikasi. 4.Membuat peta komunikasi organisasi.	Kriteria: Ketepatan identifikasi, kejelasan analisis, keterhubungan dengan efektivitas organisasi, kreativitas peta komunikasi. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif	Studi kasus, cooperative learning, presentasi kelompok 2x50	Studi kasus, cooperative learning, presentasi kelompok	Materi: Pola komunikasi organisasi (vertikal, horizontal, diagonal, informal) Pustaka: <i>Shockley-Zalabak, P. S. (2015). Fundamentals of Organizational Communication (9th ed.). Pearson.</i> Materi: Pola komunikasi organisasi (vertikal, horizontal, diagonal, informal) Pustaka: <i>Hackman, M. Z., & Johnson, C. E. (2018). Leadership: A Communication Perspective.</i>	3%
4	Mahasiswa mampu menganalisis hambatan komunikasi & solusinya	1.Menjelaskan hambatan psikologis, semantik, struktural. 2.Menguraikan faktor teknologi & budaya. 3.Memberi contoh kasus nyata. 4.Menyusun strategi penyelesaian.	Kriteria: Kedalaman pemahaman, relevansi contoh kasus, kreativitas solusi berbasis teori, kejelasan sistematika. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Portofolio	Problem-based learning, diskusi kasus, think-pair-share 2x50	Problem-based learning, diskusi kasus, think-pair-share 2x50	Materi: Hambatan komunikasi & strategi mengatasinya Pustaka: <i>Clampitt, P. G. (2017). Communicating for Managerial Effectiveness: Problems, Strategies, Solutions (6th ed.). SAGE.</i> Materi: Hambatan komunikasi & strategi mengatasinya Pustaka: <i>Keyton, J. (2020). Communication and Organizational Culture: A Key to Understanding Work Experiences (3rd ed.). SAGE.</i>	3%
5	Mahasiswa mampu menganalisis pengaruh budaya & emosi dalam komunikasi/negosiasi	1.Menjelaskan peran budaya. 2.Menguraikan pengaruh emosi. 3.Mengidentifikasi kesalahpahaman lintas budaya. 4.Memberi contoh kasus.	Kriteria: Keterkaitan budaya & komunikasi, analisis emosi, relevansi contoh lintas budaya, argumentasi ilmiah. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipasif, Penilaian Portofolio	Mini lecture, diskusi kelompok, studi kasus lintas budaya 2x50	Mini lecture, diskusi kelompok, studi kasus lintas budaya	Materi: Pengaruh budaya & emosi dalam komunikasi/negosiasi Pustaka: <i>Ting-Toomey, S. (2017). Communicating Across Cultures (2nd ed.). The Guilford Press.</i> Materi: Pengaruh budaya & emosi dalam komunikasi/negosiasi Pustaka: <i>Brett, J. M. (2014). Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries (3rd ed.). Jossey-Bass.</i>	3%

6	Mahasiswa mampu memahami teori & model negosiasi	1. Menjelaskan distributive vs integrative bargaining. 2. Menguraikan model Harvard. 3. Membandingkan outcome kompetitif vs kolaboratif. 4. Mengaitkan teori dengan praktik SDM.	Kriteria: Keakuratan konsep, ketajaman analisis perbandingan, relevansi pada HRD, kejelasan penulisan. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Ceramah interaktif, diskusi kelompok, analisis artikel 2x50	Ceramah interaktif, diskusi kelompok, analisis artikel	Materi: Teori & model negosiasi (distributive, integrative, Harvard model) Pustaka: Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). <i>Negotiation (9th ed.)</i> . McGraw-Hill Education. Materi: Teori & model negosiasi (distributive, integrative, Harvard model) Pustaka: Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (3rd ed.)</i> . Penguin Books.	3%
7	Mahasiswa mampu merancang strategi negosiasi	1. Menjelaskan BATNA & ZOPA. 2. Merancang skenario negosiasi. 3. Menguraikan strategi win-win. 4. Menyusun strategi komunikasi pendukung.	Kriteria: Kecermatan konsep, relevansi skenario, kreativitas strategi, kemampuan aplikatif. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Role play, simulasi negosiasi, project-based learning 2x50	Role play, simulasi negosiasi, project-based learning	Materi: Strategi negosiasi (BATNA, ZOPA, win-win) Pustaka: Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (3rd ed.)</i> . Penguin Books. Materi: Strategi negosiasi (BATNA, ZOPA, win-win) Pustaka: Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). <i>Negotiation (9th ed.)</i> . McGraw-Hill Education.	4%
8	Ujian tengah semester - Mahasiswa mampu menguasai teori & konsep dasar komunikasi-negosiasi	1. Menguraikan teori komunikasi & negosiasi. 2. Menganalisis kasus organisasi. 3. Menawarkan solusi berbasis teori. 4. Menyajikan argumentasi kritis.	Kriteria: Penguasaan teori, analisis kasus, relevansi solusi, kejelasan argumentasi. Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Ujian tertulis, studi kasus komprehensif 2x50	Ujian tertulis, studi kasus komprehensif 2x50	Materi: Kompilasi semua materi Pustaka: Northouse, P. G. (2021). <i>Leadership: Theory and Practice (9th ed.)</i> . Sage Publications. Materi: Kompilasi semua materi Pustaka: Escher, Y. A., Petrowsky, H. M., Boecker, L., Stoeckli, P. L., & Loschelder, D. D. (2025). <i>Concession patterns in distributive negotiations: Empirically contrasting sunk cost, loss aversion, and rationality predictions. Negotiation and Conflict Management Research, 18(3), 165–203.</i> Materi: Kompilasi semua materi Pustaka: Brett, J. M. (2014). <i>Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries (3rd ed.)</i> . Jossey-Bass.	25%

9	Mahasiswa mampu mengintegrasikan teori komunikasi & negosiasi dalam HRD	1.Menganalisis kebutuhan negosiasi HRD. 2.Merancang strategi kontrak kerja. 3.Mengidentifikasi aspek lintas budaya. 4.Menyusun strategi kompensasi.	Kriteria: Relevansi strategi, ketajaman analisis budaya, kreativitas kontrak, kejelasan laporan. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Simulasi HR negotiation, diskusi kasus HRD, problem-based learning 2x50	Simulasi HR negotiation, diskusi kasus HRD, problem-based learning 2x50	Materi: Negosiasi dalam konteks HRD & lintas budaya (kompensasi, kontrak kerja) Pustaka: Brett, J. M. (2014). <i>Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries</i> (3rd ed.). Jossey-Bass. Materi: Negosiasi dalam konteks HRD & lintas budaya (kompensasi, kontrak kerja) Pustaka: Srivastava, J., & Chakravarti, D. (2009). Channel negotiations with information asymmetries: Contingent influences of communication and trustworthiness reputations. <i>Journal of Marketing Research</i>, 46(4), 557–567.	3%
10	Mahasiswa mampu menganalisis konflik organisasi	1.Menjelaskan teori konflik. 2.Mengidentifikasi tipe konflik. 3.Menguraikan peran komunikasi. 4.Memberi solusi dengan mediasi.	Kriteria: Kejelasan konsep, ketepatan identifikasi, relevansi solusi, argumentasi berbasis teori. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Analisis kasus nyata, diskusi kelompok, role play mediasi 2x50	Analisis kasus nyata, diskusi kelompok, role play mediasi	Materi: Analisis & penyelesaian konflik organisasi (mediasi, arbitrase) Pustaka: Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). <i>Negotiation</i> (9th ed.). McGraw-Hill Education. Materi: Analisis & penyelesaian konflik organisasi (mediasi, arbitrase) Pustaka: Winer, S., Salazar, L. R., Glowacki, Z. R., Howe, W. T., Quirarte, B., Anderson, A. M., & Macpherson, I. D. (2025). <i>Resolving conflict in interpersonal relationships using passive, aggressive, and assertive listening statements. Negotiation and Conflict Management Research</i>, 18(3), 204–236.	5%

11	Mahasiswa mampu merancang strategi komunikasi perubahan & krisis	1. Menjelaskan teori perubahan. 2. Menguraikan prinsip krisis. 3. Menyusun strategi komunikasi nyata. 4. Mengevaluasi efektivitas strategi.	Kriteria: Relevansi teori, kreativitas strategi, aplikabilitas solusi, kejelasan evaluasi. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif	Project-based learning, studi kasus krisis, diskusi reflektif 2x50	Project-based learning, studi kasus krisis, diskusi reflektif 2x50	Materi: Strategi komunikasi perubahan & krisis Pustaka: Clampitt, P. G. (2017). <i>Communicating for Managerial Effectiveness: Problems, Strategies, Solutions (6th ed.)</i> . SAGE. Materi: Strategi komunikasi perubahan & krisis Pustaka: Northouse, P. G. (2021). <i>Leadership: Theory and Practice (9th ed.)</i> . Sage Publications.	4%
12	Mahasiswa mampu memahami peran teknologi digital & AI dalam komunikasi/negosiasi	1. Menjelaskan konsep e-negotiation. 2. Mengidentifikasi peluang & tantangan. 3. Menganalisis artikel jurnal. 4. Membandingkan efektivitas daring vs luring.	Kriteria: Kedalaman telaah, relevansi analisis, argumentasi kritis, kejelasan penulisan. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Review artikel ilmiah, diskusi kelompok, problem-based learning 2x50	Review artikel ilmiah, diskusi kelompok, problem-based learning	Materi: Peran teknologi digital & AI dalam komunikasi/negosiasi (e-negotiation) Pustaka: Escher, Y. A., Petrowsky, H. M., Boecker, L., Stoeckli, P. L., & Loschelder, D. D. (2025). <i>Concession patterns in distributive negotiations: Empirically contrasting sunk cost, loss aversion, and rationality predictions. Negotiation and Conflict Management Research</i> , 18(3), 165–203. Materi: Peran teknologi digital & AI dalam komunikasi/negosiasi (e-negotiation) Pustaka: Shockley-Zalabak, P. S. (2015). <i>Fundamentals of Organizational Communication (9th ed.)</i> . Pearson.	5%
13	Mahasiswa mampu mengkaji etika komunikasi & negosiasi	1. Menjelaskan prinsip etika. 2. Menguraikan dilema etis. 3. Menyajikan kasus nyata. 4. Merancang kode etik.	Kriteria: Pemahaman etika, relevansi kasus, kreativitas kode etik, argumentasi logis. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Analisis dilema etis, diskusi kelompok, debate class 2x50	Analisis dilema etis, diskusi kelompok, debate class	Materi: Etika komunikasi & negosiasi dalam organisasi Pustaka: Hackman, M. Z., & Johnson, C. E. (2018). <i>Leadership: A Communication Perspective</i> . Materi: Etika komunikasi & negosiasi dalam organisasi Pustaka: Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). <i>Negotiation (9th ed.)</i> . McGraw-Hill Education.	3%

14	Mahasiswa mampu memahami negosiasi kebijakan publik	1. Menjelaskan konsep negosiasi publik. 2. Menganalisis stakeholder. 3. Merancang draft strategi kebijakan. 4. Menyajikan simulasi kebijakan.	Kriteria: Akurasi konsep, relevansi strategi, keterlibatan simulasi, argumentasi kebijakan. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Simulasi kebijakan publik, problem-based learning, diskusi panel 2x50	Simulasi kebijakan publik, problem-based learning, diskusi panel 2x50	Materi: Negosiasi kebijakan publik (stakeholder, strategi kebijakan SDM) Pustaka: Brett, J. M. (2014). <i>Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries</i> (3rd ed.). Jossey-Bass. Materi: Negosiasi kebijakan publik (stakeholder, strategi kebijakan SDM) Pustaka: Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i> (3rd ed.). Penguin Books.	5%
15	Mahasiswa mampu mengaplikasikan keterampilan negosiasi multipihak	1. Menguraikan kompleksitas multipihak. 2. Mengidentifikasi kepentingan. 3. Menyusun strategi kolaborasi. 4. Melaksanakan simulasi peran.	Kriteria: Partisipasi aktif, kejelasan strategi kolaborasi, relevansi teori, keterampilan negosiasi aplikatif. Bentuk Penilaian : Aktifitas Partisipatif, Penilaian Portofolio	Role play multipihak, simulasi kelas, cooperative learning 2x50	Role play multipihak, simulasi kelas, cooperative learning 2x50	Materi: Negosiasi multipihak (kompleksitas, strategi kolaborasi) Pustaka: Escher, Y. A., Petrowsky, H. M., Boecker, L., Stoeckli, P. L., & Loschelder, D. D. (2025). <i>Concession patterns in distributive negotiations: Empirically contrasting sunk cost, loss aversion, and rationality predictions. Negotiation and Conflict Management Research</i> , 18(3), 165–203. Materi: Negosiasi multipihak (kompleksitas, strategi kolaborasi) Pustaka: Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). <i>Negotiation</i> (9th ed.). McGraw-Hill Education.	4%
16	Ujian Akhir Semester – Mahasiswa mampu mengintegrasikan teori komunikasi & negosiasi dalam analisis kasus komprehensif	1. Mengintegrasikan teori komunikasi & negosiasi. 2. Menganalisis kasus komprehensif. 3. Menawarkan strategi inovatif. 4. Mempresentasikan hasil proyek.	Kriteria: Kedalaman analisis, relevansi strategi, kreativitas & inovasi, kualitas presentasi. Bentuk Penilaian : Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	Presentasi panel, portofolio proyek, case-based learning 2x50	Presentasi panel, portofolio proyek, case-based learning 2x50	Materi: Kompilasi semua materi Pustaka: Keyton, J. (2020). <i>Communication and Organizational Culture: A Key to Understanding Work Experiences</i> (3rd ed.). SAGE. Materi: Kompilasi semua materi Pustaka: Ting-Toomey, S. (2017). <i>Communicating Across Cultures</i> (2nd ed.). The Guilford Press. Materi: Kompilasi semua materi Pustaka: Northouse, P. G. (2021). <i>Leadership: Theory and Practice</i> (9th ed.). Sage Publications.	30%

Rekap Persentase Evaluasi : Project Based Learning

No	Evaluasi	Persentase
1.	Aktifitas Partisipatif	30.5%
2.	Penilaian Hasil Project / Penilaian Produk	55%
3.	Penilaian Portofolio	20.5%
		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.