

SILABUS MATAKULIAH NEGOSIASI DAN ADVOKASI BISNIS

Matakuliah	:	Negosiasi dan Advokasi Bisnis
Kode Matakuliah/sks	:	AGB 224/ 2(2-0)
Semester	:	4 (Genap)
Prasyarat	:	-
Deskripsi Singkat	:	Matakuliah ini memberikan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan kepada mahasiswa tentang negosiasi dan advokasi bisnis sebagai proses komunikasi; peran presentasi dalam negosiasi dan advokasi bisnis; konsep negosiasi; proses negosiasi yang efektif, bagaimana menangani konflik, penyusunan kontrak bisnis, konsep advokasi, proses advokasi, evaluasi dampak advokasi, dan kasus advokasi bisnis Indonesia dan peranan media massa dalam advokasi
Capaian Pembelajaran/ <i>Learning Outcomes/</i> Standar Kompetensi (SK)	:	<p>Setelah menyelesaikan matakuliah ini, mahasiswa akan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu menguraikan konsep, prinsip, dan 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 <i>social network analysis</i> dan peta dampak advokasi sebagai evaluasi dampak advokasi bisnis

MG KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN (KOMPETENSI DASAR)	MATERI AJAR	METODE PEMBELAJARAN	INDIKATOR PENILAIAN	BENTUK PENILAIAN	BOBOT NILAI (%)	WAKTU BELAJAR (MENIT)	SUMBER BELAJAR
1-2	Mahasiswa mampu menguraikan negosiasi dan advokasi bisnis sebagai proses komunikasi	Negosiasi dan Advokasi bisnis sebagai proses komunikasi: 1. Proses komunikasi 2. Mendengarkan 3. Komunikasi lintas budaya	a. Metode Kuliah (Lecture): Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	Kemampuan menguraikan pengertian komunikasi, menggambarkan alur komunikasi, menguraikan tipe mendengarkan dan mnguraikan perbedaan komunikasi lintas budaya disertai contoh	1. Tes tertulis: Benar-Salah, <i>multiple choices</i> dan Essay	10	2 x 100	1; 2; 5; 6; 12

MG KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN (KOMPETENSI DASAR)	MATERI AJAR	METODE PEMBELAJARAN	INDIKATOR PENILAIAN	BENTUK PENILAIAN	BOBOT NILAI (%)	WAKTU BELAJAR (MENIT)	SUMBER BELAJAR
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	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	Kemampuan menjelaskan pengertian, persiapan, teknik dan peran multimedia dalam presentasi bisnis, kemampuan mengkomunikasikan gagasan bisnis dalam praktik presentasi bisnis	1. Tes tertulis Essay 2. <i>Oral presentation:</i> teknik presentasi dan ketepatan waktu, teknik visualisasi, teamwork, ide bisnis 3. Proposal bisnis	7	100	2; 10; 12
4	Mahasiswa mampu menguraikan tentang konsep negosiasi	Konsep Negosiasi 1. definisi negosiasi bisnis 2. manfaat negosiasi bisnis 3. model negosiasi 4. situasi negosiasi	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	Kemampuan menjelaskan definisi, manfaat, model dan situasi negosiasi bisnis, dapat mempraktikkan negosiasi	1. Tes tertulis: benar-salah/ multiple choices dan Tes essay 2. Praktik negosiasi	10	100	3
5-6	Mahasiswa dapat menjelaskan dan terampil mempraktikkan proses negosiasi yang efektif	Proses Negosiasi: Persiapan Negosiasi 1. Merencanakan Strategi dan taktik 2. Struktur negosiasi yang efektif 3. Syarat menjadi seorang negosiator	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain,	Kemampuan menjelaskan dan terampil mempraktikkan proses negosiasi yang efektif	1. Tes tertulis: benar-salah/ multiple choices dan Tes essay	20	2x 100	2; 3; 4; 6

MG KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN (KOMPETENSI DASAR)	MATERI AJAR	METODE PEMBELAJARAN	INDIKATOR PENILAIAN	BENTUK PENILAIAN	BOBOT NILAI (%)	WAKTU BELAJAR (MENIT)	SUMBER BELAJAR
		4. Teknik dasar bernegosiasi 5. Keterampilan dalam teknik negosiasi 6. Perilaku negosiasi 7. Bahasa dalam negosiasi 8. Memilih gaya negosiasi	2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>					
7	Mahasiswa dapat menguraikan bagaimana menangani konflik dalam negosiasi	Menangani Konflik: - Penyebab Konflik - Mengenali konflik dalam negosiasi - Strategi Penanganan konflik - Teknik Penyelesaian Masalah : Analisis medan kekuatan (SWOT)	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	Kemampuan menguraikan penyebab, mengenali dan strategi penanganan konflik dan teknik penyelesaian masalah	1. Tes tertulis: Tes Essay	7	100	4;6
UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)								
8-9	Mahasiswa dapat menguraikan dan merancang kontrak bisnis	Kontrak bisnis: 1) Pengertian 2) Pemahaman latar belakang transaksi 3) Pengenalan dan pemahaman pelaku dan obyek transaksi 4) Perumusan pokok-pokok kontrak bisnis	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	Kemampuan menjelaskan pengertian kontrak bisnis, latar belakang, subjek dan objek transaksi dan anatomi kontrak serta merumuskan dan merancang kontrak bisnis		10	2x100	4; 9

MG KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN (KOMPETENSI DASAR)	MATERI AJAR	METODE PEMBELAJARAN	INDIKATOR PENILAIAN	BENTUK PENILAIAN	BOBOT NILAI (%)	WAKTU BELAJAR (MENIT)	SUMBER BELAJAR
10-11	Mahasiswa dapat menguraikan Konsep Advokasi	<p>Konsep Advokasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definisi Advokasi - Definisi advokasi di berbagai negara - Proses Perkembangan Advokasi di Indonesia - Tujuan advokasi - Pendekatan Advokasi - Unsur-unsur pokok advokasi - Konsep dalam Advokasi - Mengapa perlu mempelajari advokasi - Partisipasi warganegara dan masyarakat - Implikasi Konteks Sosial Makro terhadap Advokasi - Kerangka kerja Analitis: Tiga Wajah Kekuasaan - Partisipasi warganegara dan visi 	<p>a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh</p> <p>b. Active Learning:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>diskusi di kelas</i> 	<p>Kemampuan menguraikan Definisi advokasi di berbagai negara, Proses Perkembangan Advokasi di Indonesia, konsep, Tujuan Pendekatan Unsur-unsur pokok advokasi, Partisipasi warganegara dan masyarakat, Implikasi Konteks Sosial Makro terhadap Advokasi, Kerangka kerja Analitis: Tiga Wajah Kekuasaan</p>	<p>1. Tes tertulis: benar salah , multiple choices dan Tes tertulis essay</p>	10	2x100	7; 10
12	Mahasiswa dapat menguraikan Proses advokasi	<p>Proses Advokasi</p> <p>a. Proses dan penyusunan</p>	<p>a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh</p>	<p>Kemampuan menjelaskan Proses dan penyusunan</p>	<p>1. Tes tertulis Benar/ salah dan extended</p>	7	100	7; 10

MG KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN (KOMPETENSI DASAR)	MATERI AJAR	METODE PEMBELAJARAN	INDIKATOR PENILAIAN	BENTUK PENILAIAN	BOBOT NILAI (%)	WAKTU BELAJAR (MENIT)	SUMBER BELAJAR
		strategi advokasi b. Strategi advokasi c. Dasar strategi advokasi	b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>diskusi di kelas</i>	strategi advokasi, Strategi advokasi, Dasar strategi advokasi	Essay			
13	Mahasiswa mampu menguraikan evaluasi proses dan dampak advokasi dan mendemostrasikan 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	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>diskusi di kelas</i> 3) Penugasan kelompok mengenai	Kemampuan menguraikan tantangan evaluasi, Dampak kerangka kerja, Penerapan kerangka kerja, Mencari dana untuk kegiatan advokasi, mendemonstrasikan metode SNA dan peta dampak advokasi	1. Tes tertulis Benar/ salah dan extended Essay	10	100	7; 10
14	Mahasiswa menjelaskan, mengidentifikasi, menganalisis kasus bisnis di Indonesia dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan advokasi bisnis	Kasus advokasi bisnis Indonesia dan peranan media massa dalam advokasi	a. Metode Kuliah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>diskusi di kelas</i>	Kemampuan menjelaskan, mengidentifikasi, menganalisis kasus bisnis di Indonesia dan merumuskan alternatif pemecahan masalah dalam suatu kegiatan advokasi bisnis	1. Tes tertulis Benar/ salah dan extended Essay 2. Makalah kelompok 3. <i>Oral Presentation: hasil survey lapang</i>	10	100	7, 10
UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)								

Daftar Pustaka :

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

**Tim Pengajar (teaching team) : Dra.Yusalina, Msi. (Koordinator); Febriantina Dewi, SE, MM; Ir. Popong Nurhayati, MM;
Yanti N. Muflikh, SP.MAgribuss**