

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)  
NEGOSIASI DAN RESOLUSI KONFLIK (EKM32213)**



**Program Studi Manajemen  
Fakultas BisNIP dan Hukum  
Universitas PGRI Yogyakarta  
TAHUN AKADEMIK 2024/2025**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul RPS : Negosiasi dan Resolusi Konflik
2. Pelaksana/Penulis
  - a. Nama Lengkap & Gelar : Dr. Victor Novianto
  - b. JeNIP Kelamin : laki
  - c. Pangkat/Golongan : Penata - III/D
  - d. NIP/NIP : 197611142005011001
  - e. Program Magister/Fakultas : Program Studi Manajemen/Fakultas BisNIP
  - f. Telepon/Faks/E-mail/HP : 081392181453/ victor@upy.ac.id
3. Pembiayaan
  - a. Sumber Dana : Mandiri
  - b. Jumlah Biaya : Rp 750.000,-

Mengetahui,  
Ketua Program Studi



Latifah Putranti, S.E., M.Sc  
NIP 19931206 201906 2 009/  
NIDN 0506129301

Yogyakarta, 10 April 2025

Penyusun



Dr. Victor Novianto  
NIP 197611142005011001/  
NIDN 0014117601

Mengetahui,  
Kepala Lembaga Pengembangan Pendidikan

Selly Rahmawati, M.Pd  
NIP. 19870723 201302 2 002

**1. Deskripsi RPS Terintegrasi Penelitian dan atau Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dan atau Implementasi Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM)**

Nama Mata Kuliah (MK) dan Kode MK		Negosiasi dan Resolusi Konflik / EKM32213
Nama Dosen dan NIDN		Dr. Victor Novianto (0014117601)
<b>Pembelajaran Terintegrasi dengan Kegiatan Penelitian</b>		
a	Judul Penelitian	Kelelahan Emosional, Efikasi Diri, Kepemimpinan, dan Komitmen OrgaNIPasional di Puskesmas Lendah II
b	Tim Peneliti	Latifah Putranti, Zuhani Dwi Prasetyo, Pradita Nindya Aryandha, Ilham Karin Rizkiawan
c	Waktu Penelitian	2023
	Hasil penelitian dipublikasikan di...	UPY Business and Management Journal (UMBJ)
d	Hasil penelitian dibelajarkan pada pertemuan ke-	4
e	Untuk mencapai CPL MK	Menerapkan sikap semangat belajar seumur hidup dengan menunjukkan rasa tanggung jawab terhadap pekerjaan secara mandiri maupun kelompok serta dalam proses pengambilan keputusan berdasarkan pemikiran logis, kritis, sistematis, kreatif, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi sesuai dengan bidang ilmu manajemen. (KU 2)
<b>Pembelajaran Terintegrasi dengan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat</b>		
a	Judul Pengabdian Masyarakat	Pendidikan Kewirausahaan Anak Usia Dini di TPA Al-Fatah Dusun Dagan, Desa Murtigading, Kapanewon Sanden, Bantul, DIY
b	Tim Pengabdi	Hapsari Dyah Herdiany, , Latifah Putranti, Pradita Nindya Aryandha, Anindita Imam Basri, Nasrul Hidayah, dan Elfira Sheva Damayanti
c	Waktu Pengabdian	2022
d	Hasil PkM dibelajarkan pada pertemuan ke-	15
e	Untuk mencapai CPL MK	Memiliki jiwa kewirausahaan yang mampu membaca peluang dengan cepat dan berani



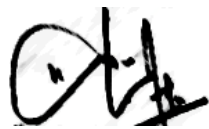


		④ KKN Desa	9
		⑤ Study Independen	10
	Mata Kuliah ini untuk Mencapai Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) Prodi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menginternalisasikan nilai, norma, etika, serta hukum dalam kehidupan bermasyarakat maupun bernegara. (S1)</li> <li>2. Menjunjung tinggi nilai humaNIPme, mampu menghargai keanekaragaman, memiliki kepekaan sosial, berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila. (S2)</li> <li>3. Mampu menganalisis konsep, teori, dan praktik dalam bidang ilmu manajemen dengan menjunjung tinggi humaNIPme, berkomitmen nasional, dan berwawasan global. (P1)</li> <li>4. Menerapkan sikap semangat belajar seumur hidup dengan menunjukkan rasa tanggung jawab terhadap pekerjaan secara mandiri maupun kelompok serta dalam proses pengambilan keputusan berdasarkan pemikiran logis, kritis, sistematis, kreatif, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi sesuai dengan bidang ilmu manajemen. (KU 2)</li> <li>5. Memiliki jiwa kepemimpinan yang mampu berpikir visioner, terbuka, komunikatif, kreatif, inovatif, tanggap terhadap perubahan, lintas batas (<i>out of the box</i>), kritis, dan bertindak secara kolaboratif dalam melakukan pendekatan dan penalaran untuk memecahkan masalah berdasarkan bidang ilmu manajemen dengan mempertimbangkan kearifan lokal dan wawasan global. (KK 1)</li> <li>6. Memiliki jiwa kewirausahaan yang mampu membaca peluang dengan cepat dan berani mengambil risiko dengan penuh tanggung jawab untuk memberikan manfaat yang optimal berbasis kewirausahaan sosial (<i>social-entrepreneurship</i>). (KK 2)</li> </ol>	
	Mitra	Sadasa Academy dan Universitas Janabadra	



**UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA**  
**FAKULTAS BISNIP**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**Kode Dokumen**

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

MATA KULIAH		KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Negosiasi dan Resolusi Konflik		EKM32213	Mata Kuliah Umum	T=3	P=0	6	10 April 2025
OTORISASI / PENGESAHAN		Dosen Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ka PRODI	
		 Dr. Victor Novianto		 Inayat Hanum Indriati, S.E., M.M		 Latifah Putranti, S.E., M.Sc	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI						
	S1	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menginternalisasikan nilai, norma, etika, serta hukum dalam kehidupan bermasyarakat maupun bernegara.					
	S2	Menjunjung tinggi nilai humaNIPme, mampu menghargai keanekaragaman, memiliki kepekaan sosial, berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan dan kemajuan peradaban berdasarkan Pancasila.					
	KU2	Menerapkan sikap semangat belajar seumur hidup dengan menunjukkan rasa tanggung jawab terhadap pekerjaan secara mandiri maupun kelompok serta dalam proses pengambilan keputusan berdasarkan pemikiran logis, kritis, sistematis, kreatif, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi sesuai dengan bidang ilmu manajemen.					
	P1	Mampu menganalisis konsep, teori, dan praktik dalam bidang ilmu manajemen dengan menjunjung tinggi humaNIPme, berkomitmen nasional, dan berwawasan global.					
	KK1	Memiliki jiwa kepemimpinan yang mampu berpikir visioner, terbuka, komunikatif, kreatif, inovatif, tanggap terhadap perubahan, lintas batas ( <i>out of the box</i> ), kritis, dan bertindak secara kolaboratif dalam melakukan pendekatan dan penalaran untuk memecahkan masalah berdasarkan bidang ilmu manajemen dengan mempertimbangkan kearifan lokal dan wawasan global.					
	KK2	Memiliki jiwa kewirausahaan yang mampu membaca peluang dengan cepat dan berani mengambil risiko dengan penuh tanggung jawab untuk memberikan manfaat yang optimal berbasis kewirausahaan sosial ( <i>social-entrepreneurship</i> ).					
	CPMK						

	CPMK	Memahami konsep teoritis dan praktik berkaitan situasi-situasi negosiasi, memahami bagaimana cara bernegosiasi, bagaimana merencanakan, menerapkan, dan menyelesaikan negosiasi dengan sukses sehingga mampu meresolusi konflik.
<b>Diskripsi Singkat MK</b>	Mata kuliah ini berfokus pada topik negosiasi dan resolusi konflik yang menjadi tuntutan di era modern ataupun globalisasi. Negosiasi terjadi sepanjang waktu. Terkadang orang mengalami kegagalan bernegosiasi karena tidak memahami apabila mereka masuk dalam situasi negosiasi. Setelah menempuh mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan dapat menyadari situasi-situasi negosiasi, memahami bagaimana cara bernegosiasi, bagaimana merencanakan, menerapkan, dan menyelesaikan negosiasi dengan sukses sehingga mampu meresolusi konflik.	
<b>Bahan Kajian (Materi pembelajaran)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sifat Dasar Negosiasi</li> <li>2. Strategi dan Taktik Tawar-menawar Distributif</li> <li>3. Strategi dan Taktik Tawar-menawar Integratif</li> <li>4. Negosiasi: Strategi dan Perencanaan</li> <li>5. Persepsi, KogniPi, dan Emosi</li> <li>6. Komunikasi</li> <li>7. Menemukan dan Menggunakan Kekuatan Negosiasi</li> <li>8. Pengaruh</li> <li>9. Etika dalam Bernegosiasi</li> <li>10. Hubungan dalam Negosiasi</li> <li>11. Agen, Konsitituen, dan Khalayak</li> </ol>	
<b>Pustaka</b>	<b>Utama:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill.</li> <li>2. Putranti, L., Hapsari, H. D. H., Aryandha, P. N., Basri, A. I., Hidayah, N., &amp; Damayanti, E. S. (2022). Pendidikan Kewirausahaan Anak Usia Dini Di Tpa Al-Fatah Dusun Dagan, Desa Murtigading, Kapanewon Sanden, Bantul, DIY. <i>Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia</i>, 5(3), 1073-1076.</li> <li>3. Putranti, L., Prasetyo, Z. D., Aryandha, P. N., &amp; Rizkiawan, I. K. (2023). Kelelahan Emosional, Efikasi Diri, Kepemimpinan, dan Komitmen OrgaNIPasional di Puskesmas Lendah II. <i>UPY Business and Management Journal (UMBJ)</i>, 2(1), 46-53.</li> </ol>
	<b>Pendukung:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Wiradharma, G., dkk. (2023). <i>Komunikasi dan Negosiasi BisNIP</i>. Batam: Yayasan Cendekia Mulia Mandiri.</li> <li>5. Sumber-sumber bacaan lain yang relevan.</li> </ol>
<b>Dosen Pengampu</b>	Dr. Victor Novianto dan Inayat Hanum Indriati, S.E., M.M.	
<b>Matakuliah syarat</b>	Tidak ada	

Minggu Ke-	Sub-CPMK	Indikator Penilaian	Kriteria & Bentuk Penilaian	Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan, [Media & Sumber Belajar] [Estimasi Waktu]	Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
1, 2	Mampu menjelaskan sifat dasar negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang gaya dan pendekatan negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan karakteristik situasi negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang saling ketergantungan</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang penyesuaian timbal balik</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang mengklaim nilai dan menciptakan nilai</li> <li>• Ketepatan menjelaskan konflik dan bagaimana manajemen konflik yang efektif</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 1:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</b></p> <p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Buku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</li> </ul>	Gaya dan Pendekatan Negosiasi, Joe dan Sue Carter, Karakteristik Situasi Negosiasi, Saling Ketergantungan, Penyesuaian Timbal Balik, Mengklaim Nilai dan Menciptakan Nilai, Konflik yang Efektif Halaman: 1-37	<b>6,2</b>
3,4	Mampu menjelaskan dan mempraktikkan tentang strategi dan taktik Tawar-menawar distributif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan memahami tentang situasi tawar-menawar distributif</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tugas-tugas taktis</li> <li>• Ketepatan menjelaskan posisi-posisi yang diambil selama negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 2:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul>	Situasi Tawar-menawar Distributif, Tugas-tugas Taktis, Posisi-posisi yang Diambil Selama Negosiasi Komitmen, Menutup Kesepakatan, Taktik Handball, dan	<b>12,4</b>

		<p>tentang komitmen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang bagaimana cara menutup kesepakatan</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang Teknik Handball</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang keahlian menawar distributif yang dapat diterapkan pada negosiasi integratif</li> <li>• Mempraktikkan negosiasi distributif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi</li> </ul>	<p>Presenter juga harus mencontohkan proses negosiasi distributif.</p> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60'')]</b></p> <p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Buku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</li> </ul> <p><b>Artikel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Putranti, L., Prasetyo, Z. D., Aryandha, P. N., &amp; Rizkiawan, I. K. (2023). Kelelahan Emosional, Efikasi Diri, Kepemimpinan, dan Komitmen OrgaNIPasional di Puskesmas Lendah II. <i>UPY Business and Management Journal (UMBJ)</i>, 2(1), 46-53.</li> </ul>	<p>Keahlian Menawar Distributif yang Dapat Diterapkan pada Negosiasi Integratif.</p> <p>[1] Halaman: 39-85</p> <p>[3] Halaman: 46-53</p>	
5,6	<p>Mampu menjelaskan dan mempraktikkan tentang strategi dan taktik negosiasi integratif</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang perbedaan negosiasi integratif</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang gambaran proses negosiasi integratif</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang langkah-langkah penting dalam proses negosiasi integratif</li> <li>• Ketepatan menjelaskan faktor-faktor yang</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b></p> <p>Rubrik deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60'')]</b></li> <li>• <b>Tugas - 3:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas. Presenter juga harus mencontohkan proses negosiasi integratif.</li> </ul> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60'')]</b></p> <p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Buku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M.</li> </ul>	<p>Mengapa Negosiasi Integratif Berbeda?, Gambaran Proses Negosiasi Integratif, Langkah-langkah Penting dalam Proses Negosiasi Integratif, Faktor-faktor yang Membantu Keberhasilan Integratif, Alasan Negosiasi Integratif Sulit Dicapai, dan Perundingan Distributif versus Negosiasi Integratif</p>	<b>12,4</b>

		<p>membantu keberhasilan integratif</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang alasan negosiasi integratif sulit dicapai</li> <li>• Ketepatan membedakan perundingan distributif versus negosiasi integratif</li> <li>• Mempraktikkan proses negosiasi integratif</li> </ul>		<p>2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</p>	<p>[1] Halaman: 87-130</p>	
7	<p>Mampu menjelaskan tentang strategi dan perencanaan dalam bernegosiasi</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang fokus yang menjadi penggerak strategi negosiasi</li> <li>• Ketepatan memahami tentang strategi untuk mencapai tujuan</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang alur negosiasi</li> <li>• Ketepatan memahami tentang implementasi strategi</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b>  Rubrik deskriptif  <b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 4:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</b></p> <p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Buku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</li> </ul>	<p>Fokus yang Menjadi Penggerak Strategi Negosiasi, Strategi untuk Mencapai Tujuan, Memahami Alur Negosiasi, dan Implementasi Strategi  [1] Halaman: 131-168</p>	<p><b>6,2</b></p>

8	Mampu menjelaskan tentang persepsi, kogNIPi, dan emosi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang persepsi</li> <li>• Ketepatan memahami tentang pembingkaian</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang bias kognitif dalam negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang mengaturkesalahpahaman dan bias kognitif dalam negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang suasana hati, emosi, dan negosiasi</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif <b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 5:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</p> <p>[Media &amp; Sumber Belajar]</p> <p><b>Buku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</li> </ul>	Persepsi, Pembingkaian, Bias Kognitif dalam Negosiasi, Mengatur Kesalahpahaman dan Bias Kognitif dalam Negosiasi, serta Suasana Hati, Emosi, dan Negosiasi [1] Halaman: 169-209	<b>6,2</b>
9	Memiliki kemampuan dasar berkomunikasi selama negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan model dasar komunikasi</li> <li>• Memahami apa saja yang dikomunikasikan selama negosiasi</li> <li>• Ketepatan memahami cara orang-orang berkomunikasi selama negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan cara meningkatkan komunikasi dalam negosiasi</li> <li>• Ketepatan memahami hal-hal yang dipertimbangkan untuk komunikasi khusus pada penutupan negosiasi</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif <b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 6:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</p> <p>[Media &amp; Sumber Belajar]</p> <p><b>Buku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</li> </ul>	Model Dasar Komunikasi, Apa Saja yang Dikomunikasikan Selama Negosiasi?, Bagaimana Orang-orang Berkomunikasi Selama Negosiasi?, Cara Meningkatkan Komunikasi dalam Negosiasi, dan Pertimbangan Komunikasi Khusus pada Penutupan Negosiasi [1] Halaman: 211-240	<b>6,2</b>

10	Mampu memahami menemukan dan menggunakan kekuatan negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan alasan kekuatan penting bagi negosiator</li> <li>• Ketepatan memahami kekuatan dalam negosiasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan bagaimana berurusan dengan pihak lain yang memiliki kekuatan yang lebih besar</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 7:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</p> <p>[Media &amp; Sumber Belajar]</p> <p><b>Buku</b> Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</p>	Mengapa Kekuatan Penting bagi Negosiator?, Kekuatan dalam Negosiasi, dan Berurusan dengan Pihak Lain yang Memiliki Kekuatan Lebih Besar [1] Halaman: 241-268	<b>6,2</b>
11	Mampu menjelaskan berbagai pengaruh dalam negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan model mengorganisasi</li> <li>• Ketepatan menjelaskan pesan dan cara menyampaikannya</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang rute periferik menuju pengaruh</li> <li>• Ketepatan menjelaskan peranan penerima</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 8:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</p> <p>[Media &amp; Sumber Belajar]</p> <p><b>Buku</b> Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</p>	Model Mengorganisasi, Pesan dan Cara Menyampaikannya, Rute Periferik Menuju Pengaruh, dan Peranan Penerima [1] Halaman: 269-307	<b>6,2</b>
12, 13	Mampu memahami etika	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang dilema etika</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> </ul>	Sampling Dilema Etika,	<b>12,4</b>

	dalam bernegosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan memahami etika dan pentingnya etika</li> <li>• Ketepatan membedakan pendekatan rasionalisasi etika</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang perilaku etika dalam negosiasi</li> <li>• Ketepatan memahami tentang taktik menipu dalam negosiasi</li> <li>• Ketepatan memahami tentang sikap negosiator dalam melakukan taktik yang tidak etis</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang cara negosiator dalam berhubungan dengan pihak lain yang melakukan penipuan.</li> </ul>	<p>deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 9:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</b></p> <p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Buku</b> Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</p>	<p>Etika dan Pentingnya Etika, Empat Pendekatan Rasionalisasi Etika, Perilaku Etika dalam Negosiasi, Taktik Menipu, Sikap Negosiator dalam Melakukan Taktik yang Tidak Etis, dan Bagaimana Negosiator Berhubungan dengan Pihak Lain yang Melakukan Penipuan? [1] Halaman: 309-361</p>	
14	Mampu memahami hubungan dalam bernegosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang bentuk-bentuk hubungan</li> <li>• Ketepatan menjelaskan tentang elemen-elemen kunci yang mengatur negosiasi dalam hubungan</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif</p> <p><b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")</b></li> <li>• <b>Tugas - 10:</b> Membuat ringkasan berkaitan dengan materi yang akan disampaikan bagi mahasiswa yang tidak presentasi. Sedangkan mahasiswa yang presentasi membuat PPT sesuai materi yang akan dibahas dan wajib menambahkan contoh-contoh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas.</li> </ul> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</b></p>	<p>Bentuk-bentuk Hubungan serta Elemen-elemen Kunci yang Mengatur Negosiasi dalam Hubungan [1] Halaman: 363-396</p>	<b>6,2</b>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi</li> </ul>	<p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Buku</b> Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. <i>Negotiation</i>. New York: McGraw-Hill</p>		
15	Mampu mempraktikkan proses negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ketepatan memahami proses negosiasi</li> </ul>	<p><b>Kriteria</b> Rubrik deskriptif <b>Bentuk test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuis</li> </ul> <p><b>Bentuk non - test:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah</li> <li>• Diskusi</li> <li>• Presentasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuliah</b></li> <li>• <b>Diskusi, [TM: 1x(2x60")]</b></li> <li>• <b>Tugas - 10:</b> Praktik bernegosiasi berdasarkan topik-topik negosiasi bisNIP yang ditentukan oleh dosen.</li> </ul> <p><b>[BT+Bm: (1+1)x(2x60")]</b></p> <p><b>[Media &amp; Sumber Belajar]</b></p> <p><b>Artikel</b> Putranti, L., Hapsari, H. D. H., Aryandha, P. N., Basri, A. I., Hidayah, N., &amp; Damayanti, E. S. (2022). Pendidikan Kewirausahaan Anak Usia Dini Di Tpa Al-Fatah Dusun Dagan, Desa Murtigading, Kapanewon Sanden, Bantul, DIY. <i>Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia</i>, 5(3), 1073-1076.</p>	Studi Kasus [2] Halaman: 1073-1076	<b>6,2</b>
<b>16</b>	<b>UAS</b>					<b>13,8</b>

**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-CP 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. 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.

6. 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.



**UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**RENCANA TUGAS MAHASISWA**

**MATA KULIAH**

Negosiasi dan Resolusi Konflik

**KODE**

EKM32213

**Sks**

3

**SEMESTER**

6

**DOSEN PENGAMPU**

Dr. Victor Novianto

**BENTUK TUGAS**

**WAKTU Pengerjaan Tugas**

Tugas Kelompok

Per sesi perkuliahan

**JUDUL TUGAS**

*Review Materi*

**SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH**

Mampu memahami materi yang akan disampaikan di setiap sesi kuliah dan meningkatkan kemampuan kerjasama antar anggota kelompok.

**DISKRIPSI TUGAS**

Mahasiswa meringkas materi yang akan dijelaskan di dalam pertemuan tersebut.

**METODE Pengerjaan Tugas**

Membuat *review* setiap tema yang akan disampaikan dengan rapi, sistematis, singkat, padat, dan jelas.

**BENTUK FORMAT LUARAN**

**a. Obyek Garapan:** Penyusunan *review* materi setiap pertemuan.

**b. Bentuk Luaran:** Kumpulan *review* materi hanya satu halaman yang diketik di MS Word dengan penulisan yang rapi, sistematis, singkat, padat, dan jelas yang diunggah di googleclassroom bagi kelompok mahasiswa yang tidak presentasi. Bagi mahasiswa yang presentasi, tugas dikumpulkan dalam bentuk PowerPoint.

**INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN**

Ketepatan mahasiswa dalam meringkas materi setiap tema (10%)

**JADWAL PELAKSANAAN**

Setiap minggu

**LAIN-LAIN**

Bobot penilaian tugas ini adalah 10% penilaian mata kuliah ini. Tugas dikerjakan secara kelompok.

**DAFTAR RUJUKAN**

1. Lewicki, R. J., Barry, B., dan Saunders, D. M. 2010. *Negotiation*. New York: McGraw-Hill.
2. Putranti, L., Hapsari, H. D. H., Aryandha, P. N., Basri, A. I., Hidayah, N., & Damayanti, E. S. (2022). Pendidikan Kewirausahaan Anak Usia Dini Di Tpa Al-Fatah Dusun Dagan, Desa Murtigading, Kapanewon Sanden, Bantul, DIY. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia*, 5(3), 1073-1076.
3. Putranti, L., Prasetyo, Z. D., Aryandha, P. N., & Rizkiawan, I. K. (2023). Kelelahan Emosional, Efikasi Diri, Kepemimpinan, dan Komitmen OrgaNIPasional di Puskesmas Lendah II. *UPY Business and Management Journal (UMBJ)*, 2(1), 46-53.
4. Wiradharma, G., dkk. (2023). *Komunikasi dan Negosiasi BisNIP*. Batam: Yayasan Cendekia Mulia Mandiri.
5. Sumber-sumber bacaan lain yang relevan.

	Dimensi	SKOR PENILAIAN				
		Sangat kurang (E) =< 40	Kurang (D) 41 – 55	Cukup (C) 56 – 60	Baik (B) 61 – 80	Sangat baik (A) =>81
1	Penjelasan lengkap tentang materi	Tidak ada penjelasan tentang konsep	Hanya menjelaskan sebagian aspek	Semua aspek dijelaskan tetapi kurang integrative	Konsep yang dijelaskan lengkap aspeknya dan integrative	Konsep yang dijelaskan lengkap aspeknya, integratif, dan disertai contoh kasus
2	Cara me-review materi	Tidak lengkap dan hanya <i>copy paste</i> dari buku	Lengkap dan hanya <i>copy paste</i> dari buku	Tidak lengkap tetapi benar cara me-review materi	Lengkap namun tidak terlalu bagus dalam me-review materi	Lengkap dan bagus dalam me-review materi
3	Tata penulisan dan bentuk kreativitas	Tulisan tidak rapi, tidak sistematis, lebih dari satu halaman, dan tidak jelas	Tulisan tidak rapi, tidak sistematis, lebih dari satu halaman, dan jelas	Tulisan rapi, tidak sistematis, lebih dari satu halaman, dan jelas	Tulisan rapi, sistematis, padat, dan jelas tapi tidak ada kreativitas	Tulisan rapi, sistematis, padat, dan jelas, dan disertai kreativitas

