



**INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

No. Dokumen
4FM-DP40103

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

No. Revisi : 01

Hal : Page 1 of 15

Tanggal Terbit
02 September 2024

MATAKULIAH	KODE MK	SEMESTER	BOBOT SKS
Communication and Negotiation Skill	xxxx	Ganjil/ Genap	4
Otorisasi/Pengesahaan	Dosen Pengembang RPS (Ochi Marshella F ,S.Kom.,M.T.) NIDN.0203016701	Koordinator Bidang Ilmu (KBK) (Melda Agharina,S.Kom.,M.T.I.) NIDN.	Ketua Program Studi (Dr. Wasilah,S.Kom.,M.T.) NIDN. 0203016701
Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL)	CPL01: Mampu memahami, menganalisis, dan menilai konsep dasar dan peran sistem informasi dalam mengelola data dan memberikan rekomendasi pengambilan keputusan pada proses dan sistem organisasi		
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK013)	SUB CPMK0131. Menjelaskan konsep dasar komunikasi dalam konteks pengelolaan data dan informasi organisasi. SUB CPMK0132. Mengidentifikasi hambatan komunikasi yang dapat memengaruhi akurasi dan keandalan data organisasi. SUB CPMK0133. Menerapkan keterampilan komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data secara jelas dan tepat sasaran. SUB CPMK0134. Mengevaluasi proses komunikasi antarbagian dalam organisasi yang berpengaruh		

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK014)	SUB CPMK0141. Menjelaskan keterkaitan antara keterampilan negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi dalam mendukung keputusan organisasi. SUB CPMK0142. Menggunakan teknik komunikasi persuasif untuk menyampaikan rekomendasi berbasis data dari sistem informasi. SUB CPMK0143. Menyimulasikan proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi yang relevan dan akurat. SUB CPMK0144. Mengevaluasi efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas
---	--

Korelasi CMPK Terhadap Sub-CPMK

Sub CPMK	CPL01	
	CPMK013	CPMK014
SUB CPMK 0131	✓	
SUB CPMK 0132	✓	
SUB CPMK 0133	✓	
SUB CPMK 0134	✓	
SUB CPMK 0141		✓
SUB CPMK 0142		✓
SUB CPMK 0143		✓
SUB CPMK 0144		✓

Deskripsi Singkat Matakuliah		Mata kuliah Communication and Negotiation Skill membekali mahasiswa dengan kemampuan komunikasi dan negosiasi yang efektif dalam mendukung pengelolaan data, informasi, serta pengambilan keputusan organisasi. Mahasiswa mempelajari konsep dasar komunikasi, mengidentifikasi hambatan yang memengaruhi akurasi informasi, serta mengembangkan keterampilan komunikasi persuasif untuk menyampaikan hasil analisis data secara jelas dan tepat sasaran					
Bahan Kajian / Materi Pembelajaran		BK 01 : Foundation Of Information Systems BK 02: Data/Information Management					
Pustaka		<p>Utama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prof. Yoyok Soesatyo et al., <i>Negotiation Skill For Bussiness</i>. 2. Jamil Azzaini, Sofie Beatrix, <i>Engaging Communication</i>. <p>Pendukung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Johnson Alvance, Ph.D, <i>Practical Communication Skill</i>. 2. Keith Coleman, <i>Effective Communication</i>. 3. Heni Sunarto, <i>Communication Skills</i>. 					
Mata Kuliah Syarat		-					
Minggu ke -	Sub-CPMK (Kemampuan akhir tiap tahapan belajar)	Bahan Kajian (Materi Pembelajaran)	Bentuk dan Metode Pembelajaran (Media dan Sumber Belajar)	Waktu (menit)	Penilaian		
					Kriteria dan Bentuk	Indikator	Bobot (%)

Minggu ke 1	Mampu Menjelaskan konsep dasar komunikasi dalam konteks pengelolaan data dan informasi organisasi (SUB CPMK0131)	<ul style="list-style-type: none"> • Definisi dan tujuan komunikasi • Lingkungan komunikasi (internal & eksternal) • Peran informasi pengelolaan data dan informasi organisasi • Konsep dasar konteks pengelolaan data dan informasi organisasi • Studi kasus: pemanfaatan TI pada pengelolaan data dan informasi organisasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah interaktif dengan tanya jawab. • Diskusi kelas tentang contoh penerapan TI dalam bisnis. • Media: Slide PPT, video pembelajaran, papan tulis digital. <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prof. Yoyok Soesatyo et al., Negotiation Skill For Bussiness. • Jamil Azzaini, Sofie Beatrix, Engaging Communication. 	(2 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan dalam menjelaskan konsep • Kemampuan menghubungkan antara konsep bisnis dan TI • Kejelasan argumentasi • Tes tertulis/kuis (pilihan ganda & esai singkat) • Diskusi kelas 	<ul style="list-style-type: none"> • Nilai ≥ 70: Mahasiswa dapat menjelaskan definisi bisnis dengan benar dan memberi minimal 2 contoh penerapan TI dalam mendukung bisnis. • Nilai 50-69: Mahasiswa memahami konsep namun contoh kurang tepat/terbatas. • Nilai < 50: Mahasiswa tidak mampu menjelaskan kaitan bisnis dan TI. 	5%
-------------	--	---	---	--------------------------	---	---	----

Minggu ke 2	Mampu Mengidentifikasi hambatan komunikasi yang dapat memengaruhi akurasi dan keandalan data organisasi (SUB CPMK0132)	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep hambatan komunikasi yang dapat memengaruhi akurasi dan keandalan data organisasi • Kebutuhan komunikasi informasi dalam organisasi • Identifikasi masalah akurasi dan keandalan data organisasi yang dapat diselesaikan dengan TI • Pemetaan kebutuhan akurasi dan keandalan data organisasi terhadap solusi TI • Studi kasus: kebutuhan akurasi dan keandalan data organisasi pada sector ritel/perbankan/pendidikan 	<ul style="list-style-type: none"> • Problem-based learning dengan studi kasus. • Diskusi kelompok untuk mengidentifikasi kebutuhan bisnis berbasis TI. <p>Media & Sumber Belajar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Media: Google Classroom, Miro/Lucidchart untuk diagram kebutuhan. • Sumber: • Prof. Yoyok Soesatyo et al., Negotiation Skill For Bussiness. • Johnson Alvance, Ph.D, Practical Communication Skill. • Heni Sunarto, Communication Skills. 	(2 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengidentifikasi kebutuhan secara komprehensif • Kesesuaian kebutuhan dengan solusi TI yang diusulkan • Kreativitas dalam memberikan alternatif solusi • Tugas individu: membuat daftar kebutuhan bisnis dari studi kasus tertentu • Presentasi singkat hasil identifikasi kebutuhan 	<ul style="list-style-type: none"> • Nilai ≥ 70: Mahasiswa dapat mengidentifikasi minimal 3 kebutuhan bisnis yang sesuai dan menghubungkannya dengan solusi TI yang relevan. • Nilai 50-69: Mahasiswa mampu mengidentifikasi kebutuhan tetapi kurang detail atau kurang relevan dengan solusi TI. • Nilai < 50: Mahasiswa gagal mengidentifikasi kebutuhan bisnis atau tidak sesuai konteks. 	5%
No. Dokumen :	4FM-DP40103		Revisi : 01			Tgl. Berlaku : 02 September 2024	

Minggu ke 3,4	Mampu Menerapkan keterampilan komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data secara jelas dan tepat sasaran. (SUB CPMK0133)	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep dasar keterampilan komunikasi • Pemetaan proses keterampilan komunikasi • Model proses keterampilan komunikasi • Pengenalan keterampilan komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data secara jelas • Studi kasus: keterampilan komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data secara jelas 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk & Metode Pembelajaran: • Praktikum pemodelan proses bisnis (Flowchart, BPMN, DFD). • Studi kasus penerapan SPK dalam mendukung proses bisnis. • Media & Sumber Belajar: • Media: Lucidchart, Bizagi Modeler, Microsoft Visio, Excel. <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prof. Yoyok Soesatyo et al., Negotiation Skill For Bussiness. • Jamil Azzaini, Sofie Beatrix, Engaging Communication Skills. 	(4 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan dalam menggambar komunikasi • Kemampuan mengidentifikasi titik komunikasi • Kesesuaian penerapan konsep komunikasi 	Mahasiswa dapat membuat model proses bisnis sederhana dan menunjukkan titik komunikasi.	10%
---------------	---	---	--	--------------------	--	---	-----

Minggu ke 5	Mampu Menerapkan keterampilan komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data secara jelas dan tepat sasaran. (SUB CPMK0133.)	<ul style="list-style-type: none"> • Membangun Pra-Project komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data • Studi kasus: komunikasi efektif untuk menyampaikan hasil analisis data (penjadwalan kelas). 	<ul style="list-style-type: none"> • Bentuk & Metode Pembelajaran: • Diskusi kritis berbasis studi kasus nyata. • Penugasan analisis <p>Media: PPT, Excel template analisis biaya-manfaat, video studi kasus.</p> <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Johnson Alvance, Ph.D, Practical Communication Skill. • Keith Coleman, Effective Communication. • Heni Sunarto, Communication Skills. 	(2 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> •Kemampuan menjelaskan manfaat komunikasi efektif terhadap proses bisnis •Ketepatan dalam memilih metode evaluasi yang sesuai •Argumentasi yang logis dan berbasis data/studi kasus 	Mahasiswa dapat menilai efektivitas komunikasi efektif dalam mendukung proses bisnis melalui analisis manfaat.	10%
-------------	---	--	---	--------------------	---	--	-----

No. Dokumen : 4FM-DP40103

Revisi : 01

Tgl. Berlaku : 02 September 2024

Minggu ke 6, 7	Mampu Mengevaluasi proses komunikasi antarbagian dalam organisasi yang berpengaruh terhadap kualitas pengelolaan data. (SUB CPMK0134)	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep proses komunikasi antarbagian dalam organisasi yang berpengaruh terhadap kualitas pengelolaan data • Identifikasi proses komunikasi antarbagian dalam organisasi yang berpengaruh terhadap kualitas pengelolaan data 	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah interaktif mengenai konsep inovasi digital dan peran SPK. • Studi kasus identifikasi peluang inovasi digital pada proses bisnis. • Diskusi kelompok tentang kriteria inovasi digital yang dapat dianalisis dengan metode MADM, SAW, WP. • Media: Slide PPT, Google Classroom, Miro/Lucidchart untuk memetakan peluang bisnis. <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prof. Yoyok Soesatyo et al., Negotiation Skill For Bussiness. • Jamil Azzaini, Sofie Beatrix, Engaging Communication. 	(4 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan dalam mengidentifikasi peluang komunikasi • Kreativitas dalam menghubungkan komunikasi dengan kasus nyata 	Mahasiswa dapat mengidentifikasi peluang inovasi digital dan mengaitkannya dengan komunikasi	10%
----------------	---	--	---	--------------------	--	--	-----

No. Dokumen : 4FM-DP40103

Revisi : 01

Tgl. Berlaku : 02 September 2024

Minggu ke 9	Mampu Menjelaskan keterkaitan antara keterampilan negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi dalam mendukung keputusan organisasi (SUB CPMK0141)	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep efektivitas proses keterampilan negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi • Peran keterampilan negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi kelas tentang hasil analisis keterampilan negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi • Problem-based learning: menganalisis dampak penerapan keterampilan negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi <p>Media: Microsoft Excel, Python/Google Colab untuk perhitungan MADM/SAW/WP, video studi kasus.</p> <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prof. Yoyok Soesatyo et al., Negotiation Skill For Bussiness. • Jamil Azzaini, Sofie Beatrix, Engaging Commnunication. • Johnson Alvance, Ph.D, Practical Communication Skill. • Keith Coleman, Effective Communication. • Heni Sunarto, Communication Skills. 	(4 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan dalam mengidentifikasi p negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi • Relevansi negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi • Kreativitas dalam negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi dengan kasus nyata 	Mahasiswa dapat mengidentifikasi negosiasi dengan pemanfaatan sistem informasi	10%
No. Dokumen :	4FM-DP40103		Revisi : 01			Tgl. Berlaku : 02 September 2024	

Minggu ke 10	Mampu Menggunakan teknik komunikasi persuasif untuk menyampaikan rekomendasi berbasis data dari sistem informasi (SUB CPMK0142)	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikasi kebutuhan teknik komunikasi persuasif • Studi kasus: kebutuhan teknik komunikasi persuasive berbasis data dan informasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah interaktif tentang analisis kebutuhan teknik komunikasi persuasif • Studi kasus pemetaan kebutuhan bisnis • Diskusi kelompok <p>Media:</p> <p>PPT, Google Classroom, Miro/Lucidchart untuk pemetaan kebutuhan.</p> <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Johnson Alvance, Ph.D, Practical Communication Skill. • Keith Coleman, Effective Communication. • Heni Sunarto, Communication Skills. 	(4 X 2 X 50 menit)	ketepatan dalam mengidentifikasi teknik komunikasi persuasif untuk menyampaikan rekomendasi berbasis data kuis, tugas individu	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan prinsip dasar teknik komunikasi persuasif untuk menyampaikan rekomendasi berbasis data • Mampu menentukan teknik komunikasi persuasif untuk menyampaikan rekomendasi berbasis data. 	10%
--------------	---	---	---	--------------------	---	--	-----

Minggu ke 11, 12	Mampu Menyimulasikan proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi yang relevan dan akurat. (SUB CPMK0143)	<ul style="list-style-type: none"> • Perancangan proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi • Studi kasus: perancangan proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Problem-based learning: merancang proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi • Diskusi kelas • Media: Microsoft Excel, Python/Google Colab, draw.io untuk diagram model. <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prof. Yoyok Soesatyo et al., Negotiation Skill For Bussiness. • Jamil Azzaini, Sofie Beatrix, Engaging Communication. 	(4 X 2 X 50 menit)	Ketepatan rancangan proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi Tugas kelompok (merancang proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi, presentasi hasil rancangan.	Mahasiswa dapat merancang alternatif proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi sesuai kebutuhan bisnis.	15%
------------------	---	--	---	--------------------	---	---	-----

Minggu ke 13	Mampu Menyimulasikan proses negosiasi dalam pengambilan keputusan berbasis informasi yang relevan dan akurat serta contoh kasus. (SUB CPMK0143)	<ul style="list-style-type: none"> • Analisis keunggulan dan kelemahan • Evaluasi model sistem dengan data TPS/studi kasus nyata. • Perbandingan hasil antara model alternatif (misalnya SAW vs AHP). 	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi kritis dan <i>peer review</i> antar kelompok untuk membandingkan model SPK. • Studi kasus evaluasi keunggulan/kelemahan algoritma 	(2 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan menganalisis keunggulan dan kelemahan model. • Studi kasus evaluasi model SPK, laporan analisis. 	Mahasiswa dapat menilai keunggulan dan kelemahan model SPK (SAW, WP, AHP, TPS) berdasarkan studi kasus.	10%
--------------	---	--	--	--------------------------	---	---	-----

Minggu ke 14,15	Mampu Mengevaluasi efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas keputusan yang didukung sistem informasi. (SUB CPMK0144)	<ul style="list-style-type: none"> • Teknik komunikasi efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas • Komunikasi dampak efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Presentasi kelompok efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas • Role play: efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas manajemen organisasi. • Penugasan laporan tertulis rancangan efektivitas komunikasi dan negosiasi dalam meningkatkan kualitas <p>Media: PowerPoint, Canva, video presentasi, template laporan ilmiah.</p> <p>Sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Johnson Alvance, Ph.D, Practical Communication Skill. • Keith Coleman, Effective Communication 	(2 X 2 X 50 menit)	<ul style="list-style-type: none"> • Kejelasan penyampaian rancangan model, kemampuan argumentasi, kualitas visualisasi. • Presentasi kelompok, laporan tertulis efektivitas komunikasi dan negosiasi 	Mahasiswa dapat menyajikan efektivitas komunikasi dan negosiasi secara lisan maupun tertulis dengan jelas.	15%
16	Ujian Akhir Semester						