



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

Nama Mata Kuliah : **Business Communication Strategy**
Kode MK : **BDG23449**
SKS : **2/2**
Semester : **3**
Hari/Waktu : **-**
Dosen Pengampu : **Lilla Rahmawati, S.Sos., MM**
Semester/Tahun Ajaran : **Ganjil/2024-2025**

1. Manfaat Mata Kuliah

Manfaat mata kuliah Business Communication Strategy adalah untuk memberikan pemahaman dan keterampilan mendalam kepada mahasiswa dalam merancang, mengelola, dan menerapkan strategy komunikasi yang efektif di dalam konteks bisnis modern. Melalui mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan mampu berkomunikasi dengan baik, secara lisan maupun tulisan, serta memahami strategi komunikasi digital. Mahasiswa akan menguasai berbagai alat komunikasi digital yang sering digunakan dalam bisnis, seperti email profesional, media sosial dan alat kolaborasi daring, Mahasiswa akan mampu merancang strategi komunikasi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis, baik dalam menghadapi pelanggan, mitra bisnis, maupun internal perusahaan. Mahasiswa akan dilatih untuk menyampaikan pesan secara jelas, persuasif, dan profesional, yang dibutuhkan dalam dunia bisnis saat ini. Pada akhirnya, mahasiswa diharapkan memiliki pemahaman yang komprehensif tentang strategi komunikasi dalam bisnis, serta keterampilan yang mampu diterapkan di dunia profesional.

2. Deskripsi Singkat Mata Kuliah

Mata Kuliah Business Communication Strategy merupakan mata kuliah yang akan mengajarkan mahasiswa untuk memahami dan menguasai kemampuan berkomunikasi secara profesional, baik secara tertulis maupun lisan. Mata kuliah ini akan membekali mahasiswa dengan pemahaman tentang dasar-dasar komunikasi bisnis, model komunikasi dalam konteks digital, penggunaan alat komunikasi digital, komunikasi persuasif dan negosiasi, pengelolaan hubungan pelanggan dan mitra bisnis, manajemen komunikasi internal perusahaan hingga strategi komunikasi pemasaran digital. Output yang akan dihasilkan dari mata kuliah Business Communication Strategy adalah mahasiswa akan mampu menyampaikan ide dan pesan bisnis dengan efektif melalui berbagai media, mampu memimpin dan



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

mengelola komunikasi digital untuk bisnis atau startup, memiliki keterampilan komunikasi digital yang sesuai dengan tuntutan industri, dan mengembangkan sikap profesional dalam setiap bentuk komunikasi bisnis, baik secara internal maupun eksternal.

3. Capaian Pembelajaran Matakuliah (CPMK)

- CPMK-1** Mahasiswa mampu memahami, dan menjelaskan mengenai Konsep Dasar komunikasi Bisnis, proses komunikasi, kesalahpahaman dan memperbaiki komunikasi
- CPMK-2** Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan mengenai Komunikasi antar pribadi, Komunikasi dalam organisasi dan Komunikasi Lintas Budaya
- CPMK-3** Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan dan mengaplikasikan Penulisan pesan – pesan bisnis, keterampilan merevisi, cara mengedit isi dan format
- CPMK-4** Mahasiswa mampu memahami, menjelaskan dan mengaplikasikan Komunikasi melalui Surat; Permintaan pesan rutin & positif, Penulisan Good, Bad – News dan Pesan Persuasif.
- CPMK-5** Mahasiswa mampu memahami, menjelaskan dan mengimplementasikan Komunikasi Tentang Pekerjaan: Surat lamaran, dan Penulisan Resume dengan baik dan benar.
- CPMK-6** Mahasiswa mampu untuk memperagakan dan mengimplementasikan berdasarkan Etika dan Tips dalam menjawab pertanyaan wawancara kerja.
- CPMK-7** Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan Komunikasi Tentang Pekerjaan; Presentasi Bisnis, analisis audiens, mempersiapkan presentasi bisnis dan alat bantu presentasi bisnis.
- CPMK-8** Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan Komunikasi Tentang Pekerjaan; Negosiasi, Proses bernegosiasi, dan keterampilan bernegosiasi.
- CPMK-9** Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengembangkan rapat bisnis, tujuan rapat, jenis-jenis rapat, perencanaan, pelaksanaan dan tindak lanjut rapat bisnis.
- CPMK-10** Mahasiswa mampu membuat Materi Presentasi yang Menarik attention Audiens dengan Menggunakan PPT Dinamis



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

- CPMK-11** Mahasiswa mampu melakukan praktek Memimpin Rapat & Praktek Negosiasi dengan baik dan tepat
- CPMK-12** Mahasiswa mampu melakukan Praktek Presentasi dengan menggunakan teknik komunikasi lisan yang efektif dan membuat materi presentasi yang menarik dengan media digital yang tepat.
- CPMK-13** Mahasiswa mampu melakukan Praktek Presentasi dengan menggunakan teknik komunikasi lisan yang efektif dan membuat materi presentasi yang menarik dengan media digital yang tepat.
- CPMK-14** Mahasiswa mampu melakukan komunikasi yang baik, efektif, dan jelas melalui penyusunan laporan singkat, yang baik.

4. Indikator Capaian Pembelajaran Matakuliah (CPMK)

- Indikator CPMK-1** Ketepatan menjelaskan pengertian komunikasi, bentuk dasar komunikasi, dan proses komunikasi, memahami kesalahpahaman dan bagaimana memperbaiki komunikasi.
- Indikator CPMK-2** Ketepatan dalam menjelaskan dan menggunakan strategi komunikasi yang tepat pada komunikasi antar pribadi, komunikasi dalam organisasi dan komunikasi lintas budaya.
- Indikator CPMK-3** Ketepatan dalam merencanakan pesan-pesan bisnis, menentukan tujuan, menganalisis audiens, menentukan ide pokok, dan menyeleksi media yang tepat dalam penyampaian pesan-pesan bisnis.
- Indikator CPMK-4** Ketepatan dalam menyusun strategi penulisan permintaan rutin dan pesan-pesan positif, ketepatan dalam menjawab pesan bad news, serta ketepatan dalam menyusun, mengembangkan, dan menulis Pesan persuasif.
- Indikator CPMK-5** Ketepatan dalam menggunakan Pendekatan AIDA pada surat lamaran kerja, pengorganisasian surat lamaran kerja, serta ketepatan dalam merencanakan, dan membuat resume dengan baik dan menarik.
- Indikator CPMK-6** Ketepatan dalam menjelaskan prinsip-prinsip etika wawancara, kesesuaian menjawab pertanyaan wawancara secara efektif dengan menggunakan metode STAR untuk memberikan jawaban yang terstruktur, jelas dan sesuai dengan konteks



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

- pertanyaan, mahasiswa mampu memperagakan tingkat kepercayaan diri yang optimal dalam wawancara.
- Indikator CPMK-7** Ketepatan dalam menjelaskan tujuan dari presentasi bisnis, ketepatan menganalisis audiens, mempersiapkan materi presentasi yang relevan, penggunaan alat bantu presentasi yang tepat, dan kemampuan mengelola waktu dan keterampilan berbicara di depan publik
- Indikator CPMK-8** Ketepatan menjelaskan konsep dasar negosiasi, mengidentifikasi jenis-jenis negosiasi, kemampuan persiapan negosiasi.
- Indikator CPMK-9** Ketepatan mahasiswa dalam menjelaskan dan mengembangkan rapat bisnis, tujuan rapat, jenis-jenis rapat, perencanaan, pelaksanaan dan tidak lanjut rapat.
- Indikator CPMK-10** Ketersediaan materi presentasi yang menarik attention audiens dengan menggunakan PPT dinamis, materi yang terstruktur, penggunaan visual yang efektif, kemampuan mengkomunikasikan pesan dengan jelas.
- Indikator CPMK-11** Ketersediaan notulensi rapat dan timeline aktivitas dari praktek mahasiswa memimpin dan membuka rapat dengan efektif, mengelola diskusi secara produktif, menyelesaikan masalah dalam rapat dengan pendekatan kolaboratif atau mediasi, mengambil keputusan dan menyimpulkan rapat, dan menutup rapat dengan jelas. Serta adanya persetujuan mitra menerima penawaran bisnis yang diajukan mahasiswa dalam praktek bernegosiasi dengan hasil yang optimal.
- Indikator CPMK-12** Ketersediaan feedback awal hasil evaluasi presentasi mahasiswa dalam melakukan praktek presentasi dengan menggunakan bahasa, intonasi, ekspresi yang tepat, kualitas presentasi yang baik, keterampilan interaksi dengan audiens, kualitas materi presentasi dengan menggunakan media digital yang tepat, melakukan evaluasi dan refleksi setelah presentasi.
- Indikator CPMK-13** Ketersediaan dokumentasi foto, dan video praktek presentasi mahasiswa dengan menggunakan bahasa, intonasi, ekspresi yang tepat, kualitas presentasi yang baik, keterampilan interaksi dengan audiens, kualitas materi presentasi dengan menggunakan media digital yang tepat.



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

Indikator CPMK-14 Ketersediaan laporan hasil praktek presentasi yang ditulis dengan struktur laporan yang jelas dan logis, bahasa dan gaya penulisan yang efektif, penggunaan data dan fakta yang tepat, penyampaian pesan secara efisien, penerapan bahasa yang sopan dan profesional serta menghormati Hak kekayaan Intelektual dengan penggunaan kutipan dan referensi yang tepat.

5. Strategi Pembelajaran

Pembelajaran akan dilakukan dengan pembelajaran inovatif yang menggabungkan beberapa pendekatan dan metode, seperti ceramah, responsi/diskusi, *case-based learning*, dan *project-based learning*. Dosen akan mendorong dan memfasilitasi mahasiswa untuk aktif mencari dan menemukan berbagai konsep yang harus dikuasai serta capaian pembelajaran yang telah ditentukan. Untuk memenuhi kondisi tersebut, ada tiga kegiatan utama yang akan dilaksanakan dalam perkuliahan

1. **Dosen sebagai fasilitator dalam kegiatan belajar mengajar.** Pada pertemuan pertama memperkenalkan diri dengan bersemangat dan menyampaikan garis besar RPS, di antaranya keseluruhan materi yang akan dipelajari dalam satu semester. Pembagian tugas dan kelompok juga diinformasikan dan disepakati pada pertemuan ke-1. Pada setiap diskusi kelas dosen juga mempunyai kewajiban untuk menyajikan paparan sebagai klarifikasi atas materi yang dibahas dalam diskusi kelas.
2. **Penugasan**, mencakup penugasan individu maupun kelompok yaitu mulai dari menulis pesan-pesan bisnis, good news, bad news, pesan persuasif, menyusun dan menulis resume kerja, melakukan praktek wawancara yang tepat, menyusun penawaran, melakukan mengelola rapat bisnis, menyusun dan membuat materi presentasi yang menarik dan interaktif, serta melakukan praktek presentasi dengan teknik komunikasi yang tepat.
3. **Diskusi Kelas.** Setiap kelompok mendapat kesempatan untuk presentasi kelompok dan diskusi kelas. Pada setiap akhir diskusi kelas, dosen harus memberikan pengarahan dan masukan untuk mengklarifikasi materi yang dibahas dalam diskusi.
4. **Asistensi Kelas.** Program di mana dosen atau asisten dosen membantu mahasiswa di mata kuliah Business Communication Strategy untuk kegiatan pembelajaran baik dalam bentuk teknis maupun akademis. Asistensi kelas



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

berperan mendukung mahasiswa untuk menjelaskan materi yang lebih kompleks kepada mahasiswa, memfasilitasi diskusi, memberikan panduan praktis terkait praktek rapat bisnis, negosiasi, presentasi bisnis dan mengoreksi tugas atau proyek yang diberikan oleh dosen.

6. Tugas

A. Berbasis Proyek Individu & Tim

1) Tujuan Pembelajaran:

Tugas ini bertujuan untuk mengembangkan kemampuan mahasiswa melakukan komunikasi bisnis yang tepat, efektif dan sesuai baik secara lisan maupun tulisan. Melalui tugas ini, mahasiswa akan memiliki keterampilan menulis pesan bisnis formal yang ringkas, jelas dan efektif,

2) Topik Proyek:

Setiap tim proyek akan membuat Materi Presentasi yang tepat, menarik dan interaktif, sesuai dengan target audiens. Topik dapat berupa materi yang telah dipelajari dan dikuasai di materi perkuliahan disemester berjalan atau semester sebelumnya, atau materi lainnya yang dinilai menarik, bermanfaat untuk pihak mitra.

3) Deskripsi Proyek.

Mahasiswa akan bekerja secara individu dan di dalam tim yang terdiri dari 4-5 orang yang bekerja bersama untuk mempersiapkan praktek presentasi bisnis pada sebuah organisasi/perusahaan/sekolah/komunitas. Setiap peserta akan memilih satu tema materi presentasi yang akan mereka sampaikan pada praktek presentasi. Proyek ini mencakup tahapan; melakukan rapat menyusun konsep, tujuan dan rencana persiapan, melakukan negosiasi dengan mitra yang dilakukan secara berkelompok. Namun pada praktek presentasi mereka wajib melakukan secara individu dengan teknik presentasi yang efektif, menarik dan interaktif, serta menggunakan materi yang telah disusun sesuai dengan target audiens yang berbeda. Dengan ketentuan praktek presentasi perindividu tidak boleh kurang dari 45 menit per sesi presentasi.



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

4) Langkah-langkah Proyek:

- a. Pembelajaran akan dilaksanakan secara luring
- b. Dosen akan menerangkan secara garis besar pembelajaran perkuliahan yang akan dilakukan selama satu semester dari RPS, menginformasikan PBL terkait mata kuliah Business Communication Strategy dan penilaiannya, dan membagi kelompok pada pertemuan 1.
- c. Setiap pertemuan dosen akan memberikan ceramah dan mengadakan diskusi dan tugas untuk memperkuat pemahaman materi dan persiapan proyek.
- d. Mahasiswa akan membuat kelompok, menyusun tujuan dan target audiens dalam proyek.
- e. Mahasiswa akan menyusun konsep dan melakukan perencanaan proyek dengan melakukan rapat bisnis yang prosesnya dihadiri seluruh anggota kelompok serta disaksikan atau diikuti oleh dosen.
- f. Mahasiswa akan menyusun Notulensi hasil Rapat dan membuat timeline yang terstruktur, jelas dan terukur.
- g. Mahasiswa akan membuat materi presentasi secara individu secara menarik, dan interaktif dengan menggunakan teknologi digital.
- h. Mahasiswa akan melakukan negosiasi secara berkelompok kepada mitra atau target audiens, dengan menyertakan surat penawaran, dan mini proposal sebagai konsep dasar untuk membantu proses negosiasi agar mencapai hasil yang diinginkan.
- i. Mahasiswa melakukan praktek presentasi secara individu dengan tema/materi **yang sama kepada target audiens yang berbeda**, atau dapat pula melakukan praktek presentasi secara individu dengan tema/materi **yang berbeda dengan target audiens yang sama**, dengan menggunakan materi presentasi yang menarik dan interaktif, yang dibuat oleh masing-masing individu sesuai dengan kreativitasnya.
- j. Mahasiswa wajib membuat dokumentasi video secara utuh, dan 1 video rangkuman dengan durasi maksimal 3 menit yang memuat perkenalan, isi presentasi, proses interaktif, feedback audiens, kesimpulan dan penutup, serta di upload di media sosial.



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

7. Materi dan Sumber Belajar

Utama

1. Djoko Purwanto. (2019). Komunikasi Bisnis Edisi Kelima

Pendukung

1. Dr. Hj. Siti Mujiatun, S.E., M.M.Dr. Rahmayati, M.E.I (2023). Komunikasi Bisnis
Cetakan ke 1

8. Kriteria Penilaian

Penilaian dilakukan oleh dosen dengan menggunakan kriteria sebagai berikut :

Range	Nilai	Bobot	Keterangan
80-100	A	4	Lulus
75-79,5	A-	3,75	Lulus
70-74,5	B+	3,5	Lulus
65-69,5	B	3	Lulus
55-64,5	C	2	Lulus
30-54,5	D	1	Lulus
<30	E	0	Belum Lulus

Nilai akhir menggunakan pembobotan sebagai berikut:

Komponen	Persentase
UTS	20%
UAS	20%
Tugas	20%
Presensi Kehadiran	20%
Etika	20%
Total	100%

$$\text{Nilai Etika} = (\text{Nilai tugas} + \text{Nilai Presensi})/2$$

9. Jadwal Perkuliahan

Pertemuan ke	Topik Bahasan
Minggu-1	Dasar-dasar Komunikasi Bisnis



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

Minggu-2	Komunikasi Antarpribadi, Komunikasi dalam Organisasi, dan Komunikasi Lintas Budaya
Minggu-3	Penulisan Pesan-pesan Bisnis
Minggu-4	Komunikasi melalui surat; Permintaan rutin & posifit, Good News, Bad News, dan Pesan Persuasif
Minggu-5	Komunikasi tentang pekerjaan, penulisan surat lamaran kerja dengan teknik AIDA dan penyusunan resume/portofolio
Minggu-6	Wawancara Kerja dengan Metode STAR interview
Minggu-7	Presentasi Bisnis
Minggu-8	UTS
Minggu-9	Negosiasi
Minggu-10	Rapat Bisnis
Minggu-11	Materi Presentasi dengan Pemanfaatan Media Digital
Minggu-12	Praktek Memimpin Rapat & Praktek Negosiasi
Minggu-13	Praktek Presentasi (internal)
Minggu-14	Praktek Presentasi (Eksternal)
Minggu-15	Komunikasi Melalui Laporan
Minggu-16	UAS

10. Tata Tertib

- a. Kehadiran : - Mahasiswa yang tidak hadir, baik dengan pemberitahuan atau tidak, lebih dari 20% dari total pertemuan dianggap tidak lulus dan mendapat nilai E
- b. Keterlambatan : - Keterlambatan masuk kelas selama 1-15 menit diizinkan mengisi daftar hadir
- Keterlambatan masuk kelas lebih dari 15 menit tidak diperbolehkan mengisi daftar hadir
- Keterlambatan penyerahan tugas selama 1-7 hari dari tenggat waktu yang ditetapkan akan mendapat pengurangan nilai sebanyak 20 poin dari total 1-100 poin.



INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

- Keterlambatan penyerahan tugas selama lebih dari 7 hari dari tenggat waktu yang ditetapkan akan mendapatkan nilai 0.
- c. Tidak Mengikuti Ujian/Tidak Menyerahkan tugas : - Mahasiswa yang tidak mengikuti ujian atau tidak menyerahkan tugas tanpa pemberitahuan akan diberikan nilai D pada ujian/tugas tersebut.
- d. Kecurangan Akademik : - Mahasiswa wajib mematuhi standar aturan dan kebijakan tentang kejujuran akademik dan menghindari tindakan plagiarisme dan kecurangan dalam ujian. Tindakan plagiarisme dan kecurangan dalam ujian akan diberikan nilai E pada ujian tersebut.
- Apabila tugas yang diberikan menggunakan tools AI wajib untuk menjadikannya sebagai sitasi sesuai dengan format yang berlaku.
- e. Etika di dalam Kelas Luring : - Mahasiswa tidak diperkenankan mengenakan pakaian yang memperlihatkan aurat (ketat/transparan).
- Mahasiswa tidak menggunakan alat komunikasi untuk keperluan yang tidak terkait dengan pembelajaran.
- Mahasiswa tidak membuat kegaduhan yang mengganggu ketertiban pembelajaran.
- Mahasiswa menggunakan dresscode yang telah ditentukan oleh prodi Bisnis Digital IIB Darmajaya
- f. Etika di dalam kelas daring (apabila dilakukan) : - Mahasiswa tidak diperkenankan mengenakan pakaian yang memperlihatkan aurat (ketat/transparan).
- Mahasiswa wajib menampilkan identitas diri dalam bentuk tulisan, citra, atau video.
- Mahasiswa wajib menyalakan fitur kamera ketika dalam video conference.



**INSTITUT INFORMATIKA & BISNIS DARMAJAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL**

FORMULIR

KONTRAK PEMBELAJARAN

No. Dokumen	No. Revisi	Hal.	Tanggal Terbit

- Mahasiswa tidak diperkenankan menyalakan microphone jika belum dipersilahkan

Dosen Pengampu,

Bandarlampung,.....

Mahasiswa,

(Lilla Rahmawati, S.Sos., MM)
NIP. 12970213

()
NPM