



UNIVERSITAS RIAU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

Kode Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Bisnis International	MNJ 5325	Bisnis	T=2	P=1	Ganjil	28 November 2023
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
	1. Dr.Edyanus Herman Halim, SE., MS. 2. Rendra Wasnury,SE., MIB. 3. Taufiqurrahman,SE., M. Sc., M. Phil 4. Tengku Firli Musfar,SE., MM. 5. Elvi Rahmayanti,SE., M.Si 6. Sharnuke Asrilsyak,S.K.M., M.M 7. Martabar Mangatas L.,S.E., M.M 8. Hafiza Oktasia Nasution,B.B.A.(Hons)., M.Ec.		Taufiqurrahman,SE.,M.Sc.,M.P hil		Sri Restuti, SE.,MM	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL-4	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap kepemimpinan dengan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur melalui pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, sosial dan lingkungan yang komprehensif				

CPL-7	Mahasiswa mampu membuat rencana bisnis bidang ekonomi kreatif dengan menggunakan analisis lingkungan eksternal dan internal organisasi dengan tepat
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
CPMK-1	Mahasiswa mampu menganalisis komponen bisnis tingkat internasional melalui studi literatur dan studi kasus secara cermat.
CPMK 2	Mahasiswa mampu menyimpulkan informasi terkait bisnis internasional melalui studi literatur dan studi kasus dengan penggunaan kerangka kerja yang tepat
Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	
Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menggambarkan konsep teoritis dan analitis mengenai gambaran bisnis internasional melalui penyampaian dosen dan studi literatur dengan baik
Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu menerapkan konsep teoritis dan analitis mengenai perdagangan internasional melalui studi kasus secara komprehensif
Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai sistem mata uang dan pertukaran mata uang melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 4	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai lingkungan politik dan hukum yang dihadapi dalam bisnis internasional melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai budaya dalam bisnis internasional melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 6	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai strategi bersaing internasional melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai pemasaran internasional melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai <i>entry modes</i> melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 9	Mahasiswa mampu menganalisis teoritis dan analitis mengenai ekspor dan impor melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 10	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai operasi global dan manajemen rantai pasokan melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 11	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai operasi global dan manajemen rantai pasokan lanjutan melalui studi kasus dengan baik
Sub-CPMK 12	Mahasiswa mampu mensimulasikan metode presentasi dan perusahaan konsultan dalam bisnis internasional melalui praktik presentasi secara baik.
Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK	

	Sub-CPMK 1	Sub-CPMK 2	Sub-CPMK 3	Sub-CPMK 4	Sub-CPMK 5	Sub-CPMK 6	Sub-CPMK 7	Sub-CPMK 8	Sub-CPMK 9	Sub-CPMK 10	Sub-CPMK 11	Sub-CPMK 12
CPL 4		✓		✓		✓						✓
CPL 7	✓		✓		✓		✓	✓	✓	✓	✓	
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Bisnis Internasional mempelajari kegiatan-kegiatan bisnis yang melibatkan dua atau lebih negara. Fokus bahasan ditujukan kepada definisi hakikat bisnis internasional dan lingkungan dimana bisnis internasional dilakukan, teori ekonomi bisnis internasional, pentingnya organisasi internasional dan sistem moneter internasional dan bagaimana mereka mempengaruhi bisnis, kekuatan-kekuatan yang bekerja di lingkungan bisnis, etika bisnis dan bagaimana cara manajer mengelola bisnis serta alternatif strategi seperti manajemen sumber daya manusia, finansial, pemasaran dan operasi											
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduction of International Business 2. International Trading 3. Currency System 4. Foreign Exchange 5. The Political and Legal Environment Facing Business 6. Culture 7. Internasional Competitive Strategy 8. International Marketing 9. Entry Modes 10. Export and Import 11. Global Operations and Supply Chain Management 12. Presentation Methods and Consulting Company 											
Pustaka	Utama											
	1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i> , Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta											
	Pendukung:											
	1. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i> , Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta											
	2. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i> , 8 th Edition., McGraw Hill, New York											
Dosen Pengampu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dr.Edyanus Herman Halim, SE., MS. 2. Rendra Wasnury,SE., MIB. 3. Taufiqurrahman,SE., M. Sc., M. Phil 4. Tengku Firli Musfar,SE., MM. 											

	5. Elvi Rahmayanti,SE., M.Si 6. Sharnuke Asrilsyak,S.K.M., M.M 7. Martabar Mangatas L.,S.E., M.M 8. Hafiza Oktasia Nasution,B.B.A.(Hons)., M.Ec.						
Matakuliah syarat		Pengantar Bisnis					
Minggu Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa,		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu memahami dengan baik isi silabus dan melaksanakan kontrak kuliah yang telah disepakati bersama	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan memahami Rencana Pembelajaran semester (RPS) • Kemampuan memahami kontrak perkuliahan 	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah - Diskusi (SCL) (150 menit)		<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan rencana pembelajaran semester • Kontrak perkuliahan 	7
2	Mahasiswa mampu menggambarkan konsep teoritis dan analitis mengenai gambaran bisnis internasional melalui penyampaian dosen dan studi literatur dengan baik	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan menggambarkan konsep teoritis dan analitis mengenai gambaran bisnis internasional 	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah - Diskusi (150 menit)		Introduction of International Business <ul style="list-style-type: none"> • Pengertian bisnis internasional • Bentuk keunggulan bersaing dalam bisnis internasional • Pemicu perkembangan bisnis internasional • Manajemen bisnis internasional 	6

3	Mahasiswa mampu menerapkan konsep teoritis dan analitis mengenai perdagangan internasional melalui studi kasus secara komprehensif	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menjelaskan konsep perdagangan internasional • Mampu menerapkan konsep teoritis dan analitis mengenai perdagangan internasional melalui studi kasus secara komprehensif 	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		International Trading <ul style="list-style-type: none"> • Pengertian perdagangan internasional • Bentuk perdagangan internasional • Pemicu perdagangan internasional • Manajemen perdagangan internasional 	6
4	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai sistem mata uang dan pertukaran mata uang melalui studi kasus dengan baik	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan menjelaskan pengertian sistem mata uang • Mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai sistem mata uang dan pertukaran mata uang melalui studi kasus dengan baik 	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		Currency System <ul style="list-style-type: none"> • pengertian sistem mata uang • jenis-jenis sistem mata uang • pentingnya sistem mata uang dalam bisnis internasional • faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam sistem mata uang 	6
5	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai sistem mata uang dan pertukaran mata uang melalui studi kasus dengan baik	<ul style="list-style-type: none"> • Ketepatan menjelaskan pengertian sistem mata uang 	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		Exchange System <ul style="list-style-type: none"> • Pengertian nilai tukar mata uang • Resiko transaksi bisnis internasional 	6

		<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai sistem mata uang dan pertukaran mata uang melalui studi kasus dengan baik 				<ul style="list-style-type: none"> • Perdagangan mata uang asing • Kelompok mata uang • Penyesuaian harga pada bisnis internasional 	
6	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai lingkungan politik dan hukum yang dihadapi dalam bisnis internasional melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai lingkungan politik dan hukum yang dihadapi dalam bisnis internasional melalui studi kasus dengan baik	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		The Political and Legal Environment Facing Business <ul style="list-style-type: none"> • kekuatan hukum internasional • perselisihan hukum internasional • kekayaan intelektual : paten, merek dagang, nama dagang, hak cipta, dan rahasia dagang • hukum di seluruh dunia • undang-undang yang mempengaruhi bisnis internasional 	
7	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai budaya dalam bisnis internasional melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai budaya dalam bisnis internasional melalui	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		Culture <ul style="list-style-type: none"> • budaya dalam bisnis internasional • komponen-komponen budaya dalam bisnis internasional 	8

		studi kasus dengan baik				<ul style="list-style-type: none"> • budaya-budaya nasional dalam memasuki bisnis internasional 	
8	UTS / Evaluasi Tengah Semester						
9	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai strategi bersaing internasional melalui studi kasus dengan baik	ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai strategi bersaing internasional melalui studi kasus dengan baik	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		International Competitive Strategy <ul style="list-style-type: none"> • Strategi bersaing dalam bisnis internasional 	8
10	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai pemasaran internasional melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai pemasaran internasional melalui studi kasus dengan baik	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		International Marketing <ul style="list-style-type: none"> • pengertian pemasaran internasional • strategi pemasaran internasional 	8
11	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai <i>entry modes</i> melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai <i>entry modes</i> melalui studi kasus dengan baik	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		Entry Modes <ul style="list-style-type: none"> • Pengertian <i>entry modes</i> • Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam memasuki bisnis internasional 	8
12	Mahasiswa mampu menganalisis teoritis dan analitis mengenai ekspor dan impor melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis teoritis dan analitis mengenai ekspor dan impor	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		Export and Import <ul style="list-style-type: none"> • Pengertian ekspor dan impor • Jenis-jenis kegiatan ekspor dan impor 	8

		melalui studi kasus dengan baik				<ul style="list-style-type: none"> ● Penyebab terjadinya ekspor dan impor 	
13	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai operasi global dan manajemen rantai pasokan melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai operasi global dan manajemen rantai pasokan melalui studi kasus dengan baik	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		Global Operations and Supply Chain Management <ul style="list-style-type: none"> ● Pengertian Operasi global ● Manajemen rantai pasok internasional 	6
14	Mahasiswa mampu menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai operasi global dan manajemen rantai pasokan melalui studi kasus dengan baik	Ketepatan menganalisis konsep teoritis dan analitis mengenai operasi global dan manajemen rantai pasokan melalui studi kasus dengan baik	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		Global Operations and Supply Chain Management <ul style="list-style-type: none"> ● Pengertian Operasi global ● Manajemen rantai pasok internasional 	7
15	Mahasiswa mampu mensimulasikan metode presentasi dan perusahaan konsultan dalam bisnis internasional melalui praktik presentasi secara baik.	Ketepatan mensimulasikan metode presentasi dan perusahaan konsultan dalam bisnis internasional melalui praktik presentasi secara baik.	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		Presentation Methods and Consulting Company <ul style="list-style-type: none"> ● Metode presentasi dan perusahaan konsultan dalam bisnis internasional ● Case study/review artikel jurnal 	
16	Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester						

Metode Assessment

Mata Kuliah	Jenis Kurikulum	Jenis Assessment	Metode Assessment
Bisnis Internasional	Intermediate	1.Diagnostic (Kehadiran, Keaktifan, Sikap) 2.Formativ (Tes/Kuis per materi/ pertemuan) 3.Summativ (UTS dan UAS)	Apply Knowledge 1. Persentasi 2. Tes Tertulis 3. Makalah

INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN

1. Bobot Penilaian Setiap Bentuk Asesmen

- Kinerja Individu / Presentasi: 20 %
- Kinerja Tim / Tugas Besar: 20%
- UTS: 20 %
- Tugas : 15%
- UAS: 25%

Skenario Kasus

No	Pertemuan /BAB/Chapter	Kasus	Textbook	Halaman
1	Pertemuan ke-3	Kasus International Trading	<ol style="list-style-type: none">1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York	
2	Pertemuan ke-6	Kasus The Political and Legal Environment Facing Business	<ol style="list-style-type: none">1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta	

			3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i> , 8 th Edition., McGraw Hill, New York	
3	Pertemuan ke-7	Kasus Culture	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta 2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta 3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York 	
4	Pertemuan ke-9	Kasus International Competitive Strategy	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta 2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta 3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York 	
5	Pertemuan ke-10	Kasus International Marketing	1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L.,	

			<p>Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta</p> <p>2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta</p> <p>3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York</p>	
6	Pertemuan ke-11	Kasus Entry Modes	<p>1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta</p> <p>2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta</p> <p>3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York</p>	
7	Pertemuan ke-12	Kasus Export and Import	<p>1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta</p> <p>2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta</p>	

			3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i> , 8 th Edition., McGraw Hill, New York	
8	Pertemuan ke-13	Kasus Global Operations and Supply Chain Management	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta 2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta 3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York 	
9	Pertemuan ke-14	Kasus Global Operations and Supply Chain Management	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L., Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta 2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta 3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York 	
10	Pertemuan ke-15	Kasus Presentation Methods and Consulting Company	1. Ball, Donald A., McCulloch., Wendell H., Minor, Michael S., Frantz, Paul L.,	

			<p>Geringer, J. Michael. (2005). <i>Bisnis Internasional: Tantangan Persaingan Global</i>, Jilid 1 dan 2., Salemba Empat, Jakarta</p> <p>2. Griffin, Ricky W., dan Pustay, Mike W. (2006). <i>Bisnis Internasional</i>, Edisi ke 4., PT Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta</p> <p>3. Hill, Charles W. L. (2011). <i>International Business: Competing in the Global Marketplace</i>, 8th Edition., McGraw Hill, New York</p>	
--	--	--	--	--

Rubrik Penilaian

Rubrik Penilaian Presentasi					
Nomor Kelompok:					
Nama/NIM Anggota:					
1					
2					
3					
4					
Sub Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (SUB-CPMK) yang diases:					
Mata Kuliah :					
Kode Mata Kuliah:					
CP-MK	Kriteria	(45-49)	(50-59)	(60-74)	(75-100)
		<i>Inferior</i>	<i>Average</i>	<i>Good</i>	<i>Excellent</i>
	<i>Sistematika makalah</i>	Laporan disusun dengan sistematika penulisan yang salah	Laporan disusun dengan sistematika penulisan yang benar tetapi tidak lengkap	Laporan disusun dengan sistematika penulisan yang benar dan lengkap	Laporan disusun dengan sistematika yang benar dan lengkap ditambah dengan informasi pendukung yang sesuai
	<i>Kejelasan dan keruntutan makalah</i>	Laporan tidak jelas, tidak sesuai dengan keruntutan penulisan	Laporan kurang jelas, kurang sesuai dengan keruntutan penulisan	laporan jelas, tetapi penulisan kurang runtut	laporan jelas, dapat dipahami, ditulis secara runtut

	<i>Kelengkapan isi makalah terkait analisis dan solusi pembahasan kasus</i>	Laporan tidak lengkap menyampaikan analisis dan solusi pembahasan kasus	Laporan dengan lengkap menyampaikan analisis dan solusi pembahasan kasus tetapi disajikan tidak sistematis	Laporan dengan lengkap menyampaikan analisis dan solusi pembahasan kasus serta disajikan secara sistematis	Laporan dengan lengkap menyampaikan analisis dan solusi pembahasan kasus, disajikan secara dan ditambah informasi pendukung
	<i>Susunan dan kelengkapan materi presentasi</i>	Materi presentasi tidak lengkap dan tidak disusun secara urut ataupun logis	Sebagian besar materi presentasi lengkap dan disusun secara terurut, namun kurang logis	Sebagian besar materi presentasi lengkap dan disusun secara terurut dan logis	Materi presentasi lengkap dan disusun secara terurut dan logis
	<i>Penyajian materi yang disampaikan</i>	Materi tidak lengkap dan disajikan tidak relevan	Materi yang disampaikan lengkap dan relevan tetapi disajikan dengan tidak menarik	Materi yang disampaikan lengkap dan relevan serta disajikan dengan menarik	Materi yang disampaikan lengkap dan relevan serta disajikan dengan menarik dan sistematis
	<i>Penguasaan materi presentasi</i>	Presenter tidak/ sebagian besar tidak menguasai materi presentasi yang disampaikan	Presenter menguasai sebagian materi presentasi yang disampaikan	Presenter menguasai materi presentasi yang disampaikan	Presenter menguasai materi presentasi yang disampaikan dan mampu mengaitkan dengan informasi yang relevan
	<i>Kemampuan menjawab pertanyaan</i>	Presenter tidak mampu menjawab pertanyaan audiens	Presenter menjawab pertanyaan audiens dengan kurang baik	Presenter mampu menjawab pertanyaan audiens dengan baik	Presenter mampu menjawab pertanyaan audiens dengan sangat baik

	<i>Kemampuan presentasi</i>	Presentasi disampaikan dengan tidak/ kurang menarik	Presentasi disampaikan dengan cukup menarik	Presentasi disampaikan dengan menarik	Presentasi disampaikan dengan sangat menarik
	<i>Kecepatan dan kejelasan penyampaian materi</i>	Materi disampaikan dengan tempo cepat dan pengucapannya kurang jelas	Materi disampaikan dengan tempo cepat dengan pengucapannya yang jelas	Materi disampaikan dengan tempo tepat dan pengucapannya kurang jelas	Materi disampaikan dengan tempo tepat dengan pengucapannya yang jelas

Rubrik Penilaian Kinerja Individu di dalam Tim					
Nomor Kelompok:					
Nama/NIM Anggota:					
1					
2					
3					
4					
Sub Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (Sub-CPMK) yang diases:					
Mata Kuliah :					
Kode Mata Kuliah:					
Sub CP-MK	Kriteria	(45-49)	(50-59)	(60-74)	(75-100)
		<i>Inferior</i>	<i>average</i>	<i>Good</i>	<i>Excellent</i>
	<i>Menerima masukan, berbagi informasi, dan mendengarkan anggota tim lainnya (rekan sejawat)</i>	Anggota tim kurang mau menerima masukan, berbagi informasi dan mendengarkan anggota tim lainnya	Anggota tim mau sebagian menerima masukan, berbagi informasi dan mendengarkan anggota tim lainnya	Anggota tim dengan baik menerima masukan, berbagi informasi dan mendengarkan anggota tim lainnya	Anggota tim dengan sangat baik menerima masukan, berbagi informasi dan mendengarkan anggota tim lainnya
	<i>Penyelesaian pekerjaan sesuai jadwal yang ditetapkan</i>	Anggota tim selalu terlambat dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	Anggota tim sering terlambat dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	Anggota tim jarang terlambat dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	Anggota tim selalu tepat waktu dalam menyelesaikan tugas yang diberikan

	<i>Partisipasi dalam pekerjaan dengan penuh tanggung jawab</i>	Anggota tim tidak berpartisipasi dalam pekerjaan	Anggota tim berpartisipasi dalam pekerjaan tetapi tidak dengan penuh tanggung jawab	Anggota tim berpartisipasi dalam pekerjaan dengan penuh tanggung jawab	Anggota tim berpartisipasi dalam pekerjaan dengan penuh tanggung jawab dan berdedikasi
	<i>Respon terhadap setiap anggota tim lainnya</i>	Anggota tim kurang merespon anggota tim lainnya dalam pekerjaan	Anggota tim cukup merespon anggota tim lainnya dalam pekerjaan	Anggota tim merespon dengan baik anggota tim lainnya dalam pekerjaan	Anggota tim merespon dengan sangat baik anggota tim lainnya dalam pekerjaan
	<i>Kehadiran Individu</i>	12 pertemuan	13 pertemuan	14 pertemuan	15-16 pertemuan