



**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
Cross Culture Communication & Negotiation Skill	MNJ 5336	Kekhasan Program Studi	T=3	P=0	Ganjil	29 November 2023
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
	Dian Pratiwi , S.M.B.,M.M		Dian Pratiwi , S.M.B.,M.M		Sri Restuti, SE.,MM	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL-3	Mahasiswa mampu menunjukkan pemikiran logis, kritis, kreatif, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan dan implementasi ilmu pengetahuan melalui pembelajaran sepanjang hayat dan penggunaan teknologi yang memperhatikan nilai humaniora sesuai bidang keahliannya				
	CPL-4	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap kepemimpinan dengan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur melalui pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, sosial dan lingkungan yang komprehensif				
	CPL-9	Mahasiswa mampu menunjukkan komunikasi secara efektif melalui komunikasi verbal maupun non verbal untuk memperoleh solusi dalam permasalahan bisnis secara tepat				
Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)						
CPMK-1	Mahasiswa dapat menyimpulkan pengetahuan tentang pengaruh budaya dalam berbagai situasi kerja dan bisnis internasional dengan adaptasi yang efektif dan relevan.					

CPMK 2	Mahasiswa dapat merekonstruksi kompetensi antarbudaya saat berkomunikasi dan bernegosiasi dengan individu melalui latar belakang budaya yang beragam dengan efisien.
CPMK 3	Mahasiswa mampu menafsirkan elemen kritis komunikasi antar budaya melalui studi kasus secara mendalam.
CPMK 4	Mahasiswa mampu merangkum manfaat dan tantangan komunikasi lintas budaya dalam konteks studi kasus bisnis internasional dengan fokus pada sensitivitas dan kesadaran budaya dengan tepat
Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	
Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menyimpulkan konsep budaya dan bentuk komunikasi melalui penjelasan dosen secara tepat.
Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu menyimpulkan komunikasi antarbudaya dalam urgensi bisnis global melalui studi kasus secara efektif dan efisien.
Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu merangkum dimensi budaya lintas negara yang mempengaruhi perilaku komunikasi sesuai model Hofstede secara komprehensif dan cermat.
Sub-CPMK 4	Mahasiswa mampu mengkategorikan misinterpretasi, prasangka, dan stereotip dalam studi kasus komunikasi lintas budaya secara cermat.
Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu merangkum urgensi bahasa dan komunikasi non-verbal antar budaya dalam permasalahan proses komunikasi melalui studi kasus komunikasi secara cermat.
Sub-CPMK 6	Mahasiswa mampu merangkum perbedaan gaya negosiasi antarbudaya dan faktor-faktor yang mempengaruhi strategi negosiasi melalui studi kasus negosiasi bisnis internasional secara cermat.
Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu memvalidasi pengaruh budaya dengan konteks tinggi dan rendah terhadap cara individu berkomunikasi dan memahami pesan melalui studi kasus secara cermat.
Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu mengkonstruksi prinsip-prinsip etika yang harus dipertimbangkan saat berkomunikasi dengan individu dari latar belakang budaya yang berbeda melalui contoh kasus secara tepat.
Sub-CPMK 9	Mahasiswa mampu membangun hubungan bisnis yang kuat melalui teknik dan strategi komunikasi lintas budaya secara tepat.
Sub-CPMK 10	Mahasiswa mampu mengabstraksi perbedaan budaya melalui praktik komunikasi yang efektif dengan baik
Sub-CPMK 11	Mahasiswa mampu menafsirkan tantangan dan peluang dalam negosiasi antar budaya melalui studi kasus nyata secara cermat.
Sub-CPMK 12	Mahasiswa mampu mengabstraksi pengaruh teknologi modern khususnya media sosial dan komunikasi digital terhadap komunikasi lintas budaya melalui studi kasus secara cermat.
Sub-CPMK 13	Mahasiswa mampu mengkreasikan keyakinan dan nilai-nilai budaya sendiri dalam berinteraksi lintas budaya melalui praktik langsung secara kreatif
Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK	

	Sub-CPMK 1	Sub-CPMK 2	Sub-CPM K 3	Sub-CPMK 4	Sub-CPMK 5	Sub-CPM K 6	Sub-CPM K 7	Sub-CPM K 8	Sub-CPM K 9	Sub-CPM K 10	Sub-CPM K 11	Sub-CPMK 12	Sub-CPMK 13	Sub-CPM K 14				
CPL 3			✓	✓			✓			✓		✓						
CPL 4								✓	✓		✓		✓					
CPL 9		✓			✓	✓												
Deskripsi Singkat MK	Matakuliah ini dirancang untuk memberi pemahaman mendalam tentang bagaimana perbedaan budaya dapat mempengaruhi cara individu berkomunikasi dan bernegosiasi dalam konteks bisnis internasional. Mahasiswa akan mempelajari konsep-konsep dasar komunikasi antarbudaya, seperti zona kontak budaya, zona kejutan budaya, serta bagaimana untuk mengatasi hambatan komunikasi yang mungkin muncul akibat perbedaan budaya tersebut. Selain itu, mahasiswa juga akan dilatih untuk mengembangkan keterampilan bernegosiasi yang efektif di lintas berbagai latar belakang budaya, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti etika, norma sosial, dan nilai-nilai budaya.																	
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definisi Komunikasi Antarbudaya. 2. Dimensi Budaya Hofstede 3. Hambatan Komunikasi Antarbudaya 4. Bahasa dan Komunikasi Non-verbal 5. Gaya Negosiasi Antarbudaya 6. Pemahaman Konteks Tinggi vs Konteks Rendah 7. Etika dalam Komunikasi Antarbudaya 8. Kekuasaan dan Hierarki dalam Komunikasi 9. Membangun Hubungan Antarbudaya 10. Manajemen Konflik Antarbudaya 11. Adaptasi Budaya dan Akulturasi 12. Kasus Studi Negosiasi Antarbudaya 13. Teknologi dan Komunikasi Antarbudaya 14. Refleksi Diri dan Kesadaran Budaya. 																	
Pustaka	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;">Utama</td> <td> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and Organizations: Software of the Mind</i>. New York, NY: McGraw-Hill. 2. Ferraro, G. P., & Brody, E. K. (2015). <i>Cultural Dimension of Global Business</i>. New York, NY: Routledge. 3. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2014). <i>Negotiation</i>. New York, NY: McGraw-Hill Education </td> </tr> <tr> <td>Pendukung</td> <td></td> </tr> </table>														Utama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and Organizations: Software of the Mind</i>. New York, NY: McGraw-Hill. 2. Ferraro, G. P., & Brody, E. K. (2015). <i>Cultural Dimension of Global Business</i>. New York, NY: Routledge. 3. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2014). <i>Negotiation</i>. New York, NY: McGraw-Hill Education 	Pendukung	
Utama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and Organizations: Software of the Mind</i>. New York, NY: McGraw-Hill. 2. Ferraro, G. P., & Brody, E. K. (2015). <i>Cultural Dimension of Global Business</i>. New York, NY: Routledge. 3. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2014). <i>Negotiation</i>. New York, NY: McGraw-Hill Education 																	
Pendukung																		

	1. Samovar, Larry A., Porter, Richard E., & McDaniel, Edwin R. (2010). <i>Communication Between Cultures Seventh Edition</i> . Wadsworth, Cengage Learning.						
Dosen Pengampu	Dian Pratiwi , S.M.B.,M.M						
Matakuliah syarat	Strategi Pemasaran, Manajemen Perubahan, Manajemen Keuangan Perusahaan Lanjutan, Manajemen Operasional Lanjutan						
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa,		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mampu menganalisis menerapkan Pemahaman dasar tentang apa itu komunikasi antarbudaya dan mengapa hal tersebut penting dalam konteks bisnis global saat ini.	a. Ketepatan memahami kontrak perkuliahan. b. Ketepatan dalam memahami tentang konsep mata kuliah Cross Culture Communication & Negotiaton Skill	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah (150 menit)		Definisi Komunikasi Antarbudaya o Proses pertukaran informasi antara individu atau kelompok dari latar belakang budaya yang berbeda. o Pentingnya kesadaran budaya dan empati.	
2	Mahasiswa mampu menyimpulkan komunikasi antarbudaya dalam urgensi bisnis global melalui studi kasus secara efektif dan efisien.	a. Ketepatan dalam menyimpulkan komunikasi antarbudaya dalam urgensi bisnis global b. Kecermatan menyelesaikan studi kasus	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	- Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		• Culture in Organization	
3	Mahasiswa mampu merangkum dimensi budaya lintas negara yang mempengaruhi perilaku komunikasi sesuai model	a. Ketepatan memahami tentang budaya organisasi	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah - Diskusi (150 menit)		o Dimensi Budaya Hofstede	

	Hofstede secara komprehensif dan cermat.	b. Ketepatan dalam mencontohkan praktik komunikasi lingkungan global					
4	Mahasiswa mampu mengkategorikan misinterpretasi, prasangka, dan stereotip dalam studi kasus komunikasi lintas budaya secara cermat.	a. Ketepatan dalam mengkategorikan hambatan komunikasi b. Kecermatan penyelesaian kasus		-		Hambatan Komunikasi Antarbudaya <ul style="list-style-type: none"> o Stereotip dan prasangka o Etnosentrisme o Bahasa dan terminologi o Persepsi dan interpretasi o Norma sosial dan etiket 	
5	Mahasiswa mampu merangkum urgensi bahasa dan komunikasi non-verbal antar budaya dalam permasalahan proses komunikasi melalui studi kasus komunikasi secara cermat.	a. Ketepatan dalam merangkum bahasa dan komunikasi non-verbal b. Kecermatan penyelesaian kasus	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	- Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		Bahasa dan Komunikasi Non-verbal <ul style="list-style-type: none"> o Makna kata dan frase dalam berbagai budaya o Bahasa tubuh, kontak mata, sentuhan, dan jarak pribadi o Arti warna, simbol, dan ritual 	
6	Mahasiswa mampu merangkum perbedaan gaya negosiasi antarbudaya dan faktor-faktor yang mempengaruhi strategi negosiasi melalui studi kasus negosiasi bisnis internasional secara cermat	a. Ketepatan merangkum perbedaan gaya negosiasi antarbudaya b. Kecermatan penyelesaian kasus	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	- Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		Gaya Negosiasi Antarbudaya <ul style="list-style-type: none"> o Perbedaan pendekatan: kompetitif, kolaboratif, kompromi o Strategi dan taktik o Pemahaman norma dan etiket 	
7	Mahasiswa mampu memvalidasi pengaruh budaya dengan konteks tinggi dan rendah terhadap cara individu	a. Ketepatan memvalidasi pengaruh budaya dengan konteks	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	- Ceramah - Diskusi - Studi Kasus		Pemahaman Konteks Tinggi vs Konteks Rendah <ul style="list-style-type: none"> o Definisi dan perbedaannya 	

	berkomunikasi dan memahami pesan melalui studi kasus secara cermat.	tinggi dan rendah terhadap cara individu berkomunikasi. b. Kecermatan penyelesaian kasus		(150 menit)		<ul style="list-style-type: none"> o Bagaimana konteks mempengaruhi komunikasi o Contoh budaya konteks tinggi dan rendah 	
8	Ujian Tengah Semester (UTS)						
9	Mahasiswa mampu mengkonstruksi prinsip-prinsip etika yang harus dipertimbangkan saat berkomunikasi dengan individu dari latar belakang budaya yang berbeda secara tepat.	a. Ketepatan menjelaskan prinsip-prinsip etika komunikasi lintas budaya b. Kecermatan penyelesaian kasus	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	<ul style="list-style-type: none"> - Ceramah - Diskusi - Studi Kasus (150 menit)		Etika dalam Komunikasi Antarbudaya <ul style="list-style-type: none"> o Prinsip-prinsip dasar o Tantangan etika dalam situasi antarbudaya o Kesadaran akan norma dan nilai budaya 	
10	Mahasiswa mampu membangun hubungan bisnis yang kuat melalui teknik dan strategi komunikasi lintas budaya secara tepat.	a. Ketepatan membangun hubungan bisnis melalui teknik dan strategi komunikasi lintas budaya. b. Kecermatan penyelesaian kasus	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap	<ul style="list-style-type: none"> ● Ceramah ● Diskusi ● Studi Kasus (150 menit)		Membangun Hubungan Antarbudaya <ul style="list-style-type: none"> o Pentingnya kepercayaan o Proses pembentukan hubungan o Empati dan keterbukaan 	
11	Mahasiswa mampu mengabstraksi perbedaan budaya melalui praktik komunikasi yang efektif.	a. Ketepatan mengidentifikasi sumber konflik antar budaya b. Kecermatan penyelesaian kasus komunikasi efektif	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	<ul style="list-style-type: none"> ● Ceramah ● Diskusi ● Studi Kasus (150 menit)		Manajemen Konflik Antarbudaya <ul style="list-style-type: none"> o Sumber-sumber konflik o Strategi penyelesaian o Pemahaman dan pengakuan perbedaan 	

12	Mahasiswa mampu mengabstraksi perbedaan budaya melalui praktik komunikasi yang efektif.	<p>a. Ketepatan mengadaptasi budaya</p> <p>b. Kecermatan penyelesaian kasus komunikasi efektif</p>	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	<ul style="list-style-type: none"> ● Ceramah ● Diskusi ● Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		<p>Adaptasi Budaya dan Akulturasi</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Proses adaptasi dan tantangannya ○ Strategi untuk mengatasi hambatan ○ Dampak adaptasi terhadap identitas pribadi 	
13	Mahasiswa mampu menafsirkan tantangan dan peluang dalam negosiasi antar budaya melalui studi kasus nyata secara cermat.	<p>a. Ketepatan menafsirkan tantangan dan peluang dalam negosiasi</p> <p>b. Kecermatan penyelesaian kasus negosiasi antarbudaya</p>	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	<ul style="list-style-type: none"> ● Ceramah ● Diskusi ● Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		<p>Kasus Studi Negosiasi Antarbudaya</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Analisis situasi nyata ○ Pelajaran yang bisa diambil ○ Penerapan teori ke praktek 	
14	Mahasiswa mampu mengabstraksi pengaruh teknologi modern khususnya media sosial dan komunikasi digital terhadap komunikasi lintas budaya melalui studi kasus secara cermat.	<p>a. Ketepatan menggambarkan pengaruh dampak teknologi modern terhadap komunikasi lintas budaya</p> <p>b. Kecermatan penyelesaian kasus</p>	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	<ul style="list-style-type: none"> ● Ceramah ● Diskusi ● Studi Kasus <p>(150 menit)</p>		<p>Teknologi dan Komunikasi Antarbudaya</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Dampak teknologi pada komunikasi lintas budaya ○ Alat digital dan platform media sosial ○ Kesadaran digital 	

15	Mahasiswa mampu mengkreasikan keyakinan dan nilai-nilai budaya sendiri dalam berinteraksi lintas budaya melalui praktik langsung secara kreatif dan inovatif.	<p>a. Ketepatan merefleksikan diri dan kesadaran budaya dalam berinteraksi lintas budaya</p> <p>b. Kreatifitas mempraktikkan refleksi budaya</p>	Kriteria: Kehadiran, Keaktifan, Sikap,	<ul style="list-style-type: none"> ● Ceramah ● Diskusi ● Studi Kasus/Role playing <p>(150 menit)</p>		<p>Refleksi Diri dan Kesadaran Budaya</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Pentingnya mengenali bias pribadi ○ Kesadaran diri sebagai kunci kesuksesan komunikasi antarbudaya ○ Praktik refleksi dan perenungan. 	
16	Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester						

Metode Assessment

Mata Kuliah	Jenis Kurikulum	Jenis Assessment	Metode Assessment
Cross Culture Communication & Negotiation Skill	Advance	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnostik (kehadiran, keaktifan, sikap) 2. Formatif (Tugas per materi dan kuis) 3. Sumatif (UTS & UAS) 	<p>Independnt Study</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentasi 2. Tes Tertulis 3. Laporan Studi Kasus

INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN

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-2	Kasus Intercultural Culture	Samovar, Larry A., Porter, Richard E., & McDaniel, Edwin R. (2010). <i>Communication Between Cultures Seventh Edition</i> . Wadsworth, Cengage Learning.	
2	Pertemuan ke-4	Kasus Hambatan Komunikasi	Samovar, Larry A., Porter, Richard E., & McDaniel, Edwin R. (2010). <i>Communication Between Cultures Seventh Edition</i> . Wadsworth, Cengage Learning.	
3	Pertemuan ke-5	Kasus permasalahan proses komunikasi pada Bahasa dan komunikasi non-verbal	Samovar, Larry A., Porter, Richard E., & McDaniel, Edwin R. (2010). <i>Communication Between Cultures Seventh Edition</i> . Wadsworth, Cengage Learning.	
4	Pertemuan ke-6	Kasus perbedaan negosiasi antarbudaya	Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2014). <i>Negotiation</i> . New York, NY: McGraw-Hill Education	
5	Pertemuan ke-7	Kasus perbedaan cara berkomunikasi budaya konteks tinggi dan rendah	Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and Organizations: Software of the Mind</i> . New York, NY: McGraw-Hill.	
6	Pertemuan ke-9	Kasus etika komunikasi lintas budaya	Ferraro, G. P., & Brody, E. K. (2015). <i>Cultural Dimension of Global Business</i> . New York, NY: Routledge.	

7	Pertemuan ke-10	Kasus membangun/memelihara hubungan bisnis internasional	Ferraro, G. P., & Brody, E. K. (2015). <i>Cultural Dimension of Global Business</i> . New York, NY: Routledge.	
8	Pertemuan ke-11	Kasus konflik antarbudaya	Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and Organizations: Software of the Mind</i> . New York, NY: McGraw-Hill.	
9	Pertemuan ke-12	Kasus akulturasi antarbudaya	Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and Organizations: Software of the Mind</i> . New York, NY: McGraw-Hill.	
10	Pertemuan ke-13	Kasus negosiasi lintas budaya	Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2014). <i>Negotiation</i> . New York, NY: McGraw-Hill Education	
11	Pertemuan ke-14	Kasus teknologi dalam komunikasi lintas budaya	Samovar, Larry A., Porter, Richard E., & McDaniel, Edwin R. (2010). <i>Communication Between Cultures Seventh Edition</i> . Wadsworth, Cengage Learning.	
12	Pertemuan ke-15	Kasus/role playing refleksi budaya	Ferraro, G. P., & Brody, E. K. (2015). <i>Cultural Dimension of Global Business</i> . New York, NY: Routledge.	

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

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) <i>Inferior</i>	(50-59) <i>average</i>	(60-74) <i>Good</i>	(75-100) <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