

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)  
MODEL BLENDED LEARNING – TYPE FLIPPED LEARNING**

		UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KENDARI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM PROGRAM STUDI MANAJEMEN						
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER								
NAMA MATA KULIAH		KODE MK	RUMPUN MK		BOBOT (SKS)		SEMESTER	TGL PENYUSU NAN
KOMUNIKASI BISNIS		MKK506			T=2	P=0	6	
UPM FAKULTAS		NAMA PENYUSUN RPS		KOORDINATOR RMK		KETUA PROGRAM STUDI		
Muhammad Rizaldi Makmur, S.E.,M.Si., CMA		Nisrina Hamid, S.P, M.P., CMA				Selvi Diliyanti Rizki, S.E.,M.M., CHRA		
CAPAIAN PEMBELAJARAN (CPL)		CAPAIAN PEMBELAJARAN LULUSAN YANG DIBEBANKAN PADA MK (CPL)						
		CPL 1	Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religious (S1)					
		CPL 2	Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan (S6)					
		CPL 3	Mampu menguasai konsep dan teori komunikasi, kemitraaan, dan bisnis sesuai perkembangan teknologi dan informasi (P3)					
		CPL 4	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu dan terukur (KU2)					
		CPL 5	Mampu membangun komunikasi dan kemitraan dengan dunia Industri dan dunia kerja (IDUKA) (KK4)					
		CPL 6	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah dibidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data (KK5)					



<b>CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK)</b>										
CPMK 1	Mahasiswa mampu menunjukkan sikap religious dan bertanggungjawab atas pekerjaan dibidang keahliannya secara mandiri (S1) (S6)									
CPMK 2	Mahasiswa memiliki pengetahuan dan memahami konsep dan fungsi-fungsi komunikasi bisnis (P3)									
CPMK 3	Mahasiswa mampu menyusun pesan pesan bisnis (KU2)									
CPMK 4	Mahasiswa mampu menerapkan teknik presentasi bisnis, negosiasi dengan menggunakan Bahasa Indonesia yang efektif (KK4)									
CPMK 5	Mampu menganalisis kasus dengan menggunakan konsep dan metode-metode untuk memecahkan persoalan-persoalan yang berkaitan dengan komunikasi bisnis (KK4) (KK5)									
<b>KEMAMPUAN AKHIR TIAP TAHAPAN BELAJAR (Sub-CPMK)</b>										
Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep komunikasi (CPMK1) (CPMK2)									
Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu menganalisis permasalahan dalam komunikasi bisnis CPMK2)									
Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu mendiferensiasikan komunikasi verbal dan non verbal (CPMK3)									
Sub-CPMK 4	Mahasiswa mampu menguraikan komunikasi interpersonal dalam bisnis (CPMK2)									
Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu menghubungkan antara komunikasi bisnis dan pemasaran (CPMK3) (CPMK4)									
Sub-CPMK 6	Mahasiswa mampu menyusun pesan bisnis dengan desain menarik dan efektif (CPMK3) (CPMK5)									
Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu menggunakan saluran dan media dalam komunikasi bisnis (CPMK4)									
Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu mengorganisasikan pesan pesan (CPMK5)									
Sub-CPMK 9	Mahasiswa mampu mengimplementasikan penulisan korespondensi dan laporan bisnis (CPMK4)									
Sub-CPMK 10	Mahasiswa mampu mengimplementasikan esensi berbicara dengan kualitas yang baik, mengontrol Bahasa tubuh dan menggunakan alat presentasi bisnis(CPMK4) (CPMK5)									
<b>KORELASI</b>	<b>Sub-CPMK 1</b>	<b>Sub-CPMK 2</b>	<b>Sub-CPMK 3</b>	<b>Sub-CPMK 4</b>	<b>Sub-CPMK 5</b>	<b>Sub-CPMK 6</b>	<b>Sub-CPMK 7</b>	<b>Sub-CPMK8</b>	<b>Sub-CPMK 9</b>	<b>Sub-CPMK 10</b>
<b>CPMK 1</b>	√	√								
<b>CPMK 2</b>		√								
<b>CPMK 3</b>			√		√	√				



	CPMK 4					√		√		√	√
	CPMK 5						√		√		√
<b>DESKRIPSI MATA KULIAH</b>	Mata kuliah ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada mahasiswa tentang berbagai Teknik komunikasi yang berhubungan dengan dunia usaha sekaligus memberikan pengetahuan tentang presentasi bisnis dan wawancara bisnis										
<b>BAHAN KAJIAN (TOPIK)</b>											
<b>REFERENSI</b>	<p><b>Buku utama:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Cardon, P.W (2016). <i>Business Communication</i>, 2nd Edition, New York: McGraw Hill</li> <li>Teddy, (2021). <i>Komunikasi Bisnis</i>. Bandung : Refika Aditama</li> </ol> <p><b>Buku pendamping:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Aditiawarman; <i>Komunikasi Bisnis</i>, Buku Ajar, ARS International, 2002</li> <li>Penrose, John M.; Rasberry Robert W.; Myer, Robert J.; <i>Business Commu Nication for Manager</i>, 2004</li> <li>Guffey Marry Ellen; Rhodes K; Rogin P.; <i>Business Comunication</i>, 2005.</li> <li>Burhanudin., <i>Komunikasi Bisnis</i>. Yogyakarta. Pustaka Pelajar. 2013..</li> </ol>										
<b>DOSEN PENGAMPU</b>		Nisrina Hamid, S.P., M.P., CMA									
<b>MATA KULIAH SYARAT</b>											

Pekan Ke-	Sub-CPMK (Kemampuan akhir tiap tahapan belajar)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa		Materi Pembelajaran (Pustaka)	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Bentuk	Daring (Online)	Luring (Offline)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu menjelaskan konsep komunikasi (CPMK1) (CPMK2)	Tuntas menjelaskan pengertian komunikasi, proses komunikasi, indicator komunikasi dan komunikasi	Bentuk : Observasi, Tes Formatif  1. Ketepatan menjelaskan pengertian		BP : Kuliah MP : Ceramah, Diskusi  <b>TM</b> [1x2x50]	1. Definisi komunikasi bisnis 2. Proses komunikasi dalam bisnis 3. Indicator-indikator komunikasi	5%



	Nilai maksimum 5	bisnis	<p>komunikasi, proses komunikasi. Indicator-indikator komunikasi dan komunikasi bisnis dengan sangat baik (point 5)</p> <p>2. Ketepatan menjelaskan pengertian komunikasi, proses komunikasi, indicator-indikator komunikasi dan komunikasi dengan baik (point 4)</p> <p>3. Ketepatan menjelaskan pengertian komunikasi, proses komunikasi. Indicator-indikator komunikasi dan komunikasi bisnis dengan cukup baik (point 3)</p>		<p><b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-1 [1x2x60]</p> <p><b>TT</b> Peserta kuliah membuat resume konsep komunikasi  [1x2x60]</p>	4. Komunikasi bisnis	
2	Mahasiswa mampu menganalisis hambatan dalam komunikasi bisnis (CPMK2)	Tuntas menganalisis Hambatan dalam komunikasi bisnis : hambatan komunikasi teknis, hambatan komunikasi semantic, hambatan komunikasi manusiawi dan	<p>Observasi, Test formatif</p> <p>Tuntas menganalisis hambatan dalam komunikasi bisnis</p>		<p><b>BP</b> : Kuliah <b>MP 2</b> : PBL (<i>Problem Based Learning</i>) TM [1x2x50]</p> <p><b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-2</p>	<p>1. Efektivitas Komunikasi</p> <p>2. Hambatan komunikasi teknis dalam komunikasi bisnis</p> <p>3. Hambatan komunikasi manusiawi dalam komunikasi bisnis</p>	10%



	Nilai Maksimum 10	hambatan komunikasi terkait kultur perusahaan			[1x2x60] <b>TT</b> Peserta kuliah menganalisis hambatan dan solusi mengatasinya dan mempraktekkannya di dalam kelas  [1x2x60]	4. Hambatan komunikasi semantic dalam komunikasi manusiawi 5. Hambatan komunikasi terkait kultur perusahaan dalam komunikasi bisnis	
3	Mahasiswa mampu mendiferensiasikan komunikasi verbal dan non verbal (CPMK3)  Point maksimum 10	Tuntas menjelaskan dan mendifrensiasikan komunikasi verbal : a. Definisi komunikasi verbal b. Memahami makna kata Komunikasi non verbal : a. Pengertian komunikasi non verbal b. Karakteristik komunikasi non verbal c. Fungsi pesan non verbal d. Berbagai bentuk	Bentuk : Observasi, Tes Formatif  Tuntas mendiferensiasikan komunikasi verbal dan non verbal		BP : Kuliah MP 3 : <i>Studi Case Based Learning</i>  <b>TM</b> [1x2x50]  <b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-3 [1x3x60]  <b>TT</b> Mahasiswa membuat laporan hasil studi kasus [1x3x60]	1. Definisi komunikasi verbal 2. Memahami makna kata 3. Definisi komunikasi non verbal 4. Karakteristik komunikasi non verbal 5. Fungsi pesan non verbal 6. Bentuk-bentuk komunikasi non verbal	10%



		komunikasi non verbal					
4	Mahasiswa mampu menguraikan komunikasi interpersonal dalam bisnis (CPMK2)  Point maksimum 5	Mahasiswa tuntas menguraikan komunikasi interpersonal	Bentuk : Test formative 1. Tuntas menguraikan pengertian komunikasi interpersonal, bentuk komunikasi interpersonal dan hambatan komunikasi interpersonal dengan sangat baik (point 5) 2. Tuntas menguraikan pengertian komunikasi interpersonal, bentuk komunikasi interpersonal dan hambatan komunikasi interpersonal dengan baik (point 4) 3. Tuntas menguraikan pengertian komunikasi interpersonal, bentuk komunikasi interpersonal dan hambatan komunikasi interpersonal dengan cukup baik (point 3)		BP : Kuliah MP 4 : Ceramah, Diskusi  <b>TM</b> [1x2x50]  <b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-4 [1x2x60]  <b>TT</b> Peserta kuliah membuat resume Komunikasi interpersonal dalam bisnis [1x2x60]	1. Pengertian komunikasi interpersonal 2. Bentuk komunikasi interpersonal 3. Hambatan komunikasi interpersonal	5%
5	Mahasiswa mampu menghubungkan antara komunikasi	Tuntas menghubungkan antara komunikasi	Bentuk : Observasi dan test formative		BP : Kuliah	1. Komunikasi bisnis dalam pemasaran	



	<p>bisnis dan pemasaran (CPMK3) (CPMK4)</p> <p>Point maksimum 10%</p>	<p>bisnis dalam pemasaran yang meliputi peran komunikator pemasaran, komunikasi dan umpan balik konsumen dan gangguan pada kegiatan pemasaran</p>	<p>Ketuntasan menghubungkan komunikasi bisnis dan pemasaran</p>		<p>MP 5: <b>PBL (Problem Based Learning)</b></p> <p><b>TM</b> [1x2x50]</p> <p><b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-4 [1x2x60]</p> <p><b>TT</b> Peserta kuliah membentuk kelompok dan membuat laporan PBL [1x2x60]</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Peranan komunikator dalam pemasaran</li> <li>3. Komunikasi dan umpan balik</li> <li>4. Gangguan dan kegiatan pemasaran</li> </ol>	<p>10%</p>
6-7	<p>Mahasiswa mampu menyusun pesan bisnis dengan desain menarik</p>	<p>Tuntas menyusun pesan bisnis dengan desain menarik dan</p>	<p>Bentuk : observasi dan test formative</p>		<p>BP : Kuliah MP 6-7: <i>Problem Based Learning</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evaluasi Pesan bisnis</li> <li>2. Menyunting pesan</li> </ol>	<p>10%</p>



	<p>dan efektif (CPMK3) (CPMK5)</p> <p>Maksimum point 10</p>	<p>efektif : menyunting pesan, menulis ulang, memproduksi pesan dan mencetak pesan</p>	<p>Ketepatan dan ketuntasan menyusun pesan bisnis dengan desain menarik dan efektif</p>		<p>(PBL)</p> <p><b>TM</b> [2x3x50]</p> <p><b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-6 dan 7 [2x3x60]</p> <p><b>TT</b> Peserta kuliah membuat laporan hasil PBL</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Menulis ulang pesan bisnis</li> <li>4. Memproduksi pesan</li> <li>5. Mencetak pesan</li> </ol>	
8	UTS	Tuntas menyelesaikan soal-soal ujian	Tuntas menyelesaikan soal-soal ujian		BP: Ujian [1x2x50]		15%
9-10	<p>Mahasiswa mampu menganalisis kebutuhan informasi audiens dan menggunakan saluran dan media dalam komunikasi bisnis (CPMK4)</p>	<p>Tuntas menganalisis kebutuhan informasi yang dibutuhkan audiens, menggunakan saluran dan media dalam komunikasi bisnis</p>	<p>Bentuk : Observasi, Partisipasi dan Sumatif</p> <p>Menganalisis kebutuhan informasi audiens, menggunakan saluran dan media komunikasi dalam bisnis</p>		<p>BP : Kuliah MP 9-10 : <i>Problem Based Learning</i> (PBL)</p> <p><b>TM</b> [2x2x50]</p> <p><b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pentingnya analisis kebutuhan audiens dalam proses komunikasi bisnis</li> <li>2. cara -cara memenuhi kebutuhan informasi audiens dalam proses komunikasi bisnis.</li> <li>3. memetakan dan menjabarkan</li> </ol>	10 %



					ke-9 dan ke-10 [2x2x60]  <b>TT</b> Peserta kuliah membuat laporan PBL [2x2x60]	saluran – saluran komunikasi dalam proses komunikasi bisnis	
11	Mahasiswa mampu mengorganisasikan pesan pesan (CPMK5)	Ketuntasan mengorganisasikan pesan bisnis dengan baik, dan proses-proses pengorganisasian pesan dengan baik	Bentuk tes : Tes Sumatif  1. Tuntas mengorganisasikan pesan bisnis dan proses – proses pengorganisasian dengan sangat baik (point 5) 2. Tuntas mengorganisasikan pesan bisnis dan proses – proses pengorganisasian dengan baik (point 4) 3. Tuntas mengorganisasikan pesan bisnis dan proses – proses pengorganisasian dengan cukup baik (point 3)		BP : Kuliah MP 11 : ceramah, diskusi  <b>TM</b> [1x3x50]  <b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-11 [1x2x60]  <b>TT</b> Peserta kuliah membuat resume [1x3x60]	1. Pengorganisasian pesan -pesan bisnis 2. Pengorganisasian proses-proses bisnis	10%
12	Mahasiswa mampu menyusun project kewirausahaan	Ketuntasan mahasiswa menyusun project	Bentuk tes : Tes Formatif dan Sumatif		BP : Kuliah MP : <i>Problem Based Learning</i>	1. Pentingnya perencanaan 2. Pengertian	10%



	(CPMK2) (CPMK3)  Nilai maksimum 10	kewirausahaan	Tuntas menyusun project kewirausahaan (bussines plan)		(PBL)  <b>TM</b> [1x3x50]  <b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-12 [1x3x60]  <b>TT</b> Perserta kuliah menyusun project kewirausahaan (business plan)  [1x3x60]	Bussines Plan 3. Kerangka Rencana Usaha 4. Bentuk formal business plan 5. Contoh business plan untuk usaha baru dan pengembangan usaha	
13	Mahasiswa mampu menyusun rencana pemasaran (CPMK4)  Nilai maksimum 10	Tuntas menyusun rencana pemasaran	Bentuk tes : Tes Sumatif  Kemampuan dalam menyusun rencana pemasaran meliputi 1. Analisis Situasi 2. Tujuan pemasaran 3. Strategi inti 4. Jadwal pelaksanaan 5. Anggaran pemasaran 6. Control		BP : Kuliah MP13 : <i>Problem Based Learning</i> (PBL)  <b>TM</b> [1x2x50]  <b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-13 [1x3x60]	1. Ruang lingkup rencana pemasaran ( <i>marketing plan</i> ) 2. Konsep AIDA + S 3. Strategi pemasaran 4. Bauran pemasaran 5. Pengembangan produk 6. Menyusun <i>market plan</i>	10%



					<b>TT</b> Peserta kuliah membentuk kelompok dan menyusun rencana pemasaran dalam bentuk laporan	
14-15	Mahasiswa mampu menghasilkan produk sesuai perencanaan yang telah dibuat (CPMK5)  Point maksimum 10	Tuntas menghasilkan produk berdasarkan perencanaan bisnis yang sudah disusun sebelumnya	Ide Kreativitas		<b>BP</b> : Kuliah MP 14-15 : <i>Project based learning</i> <b>TM</b> [2x3x50]  <b>BM</b> Membaca modul bahan ajar pekan ke-14 dan 15 [2x3x60]  <b>TT</b> Peserta kuliah membentuk kelompok dan membuat laporan tentang produk yang dihasilkan	10%
16	UAS	Tuntas mempresentasikan produk	Tuntas mempresentasikan produk		<b>BP</b> : Ujian [1x3x50]	20 %

