

Laporan Berita Acara Perkuliahan

Periode : 2020/2021 Ganjil
Mata Kuliah : DGN330 - NEGOSIASI BISNIS
Beban SKS : 3 sks
Kampus : Jakarta
Kelas : 01 Reguler
Jenis Kuliah : Blended
Dosen Pengampu : SRI HANDOKO SAKTI
Jumlah Peserta : 9
Jumlah Pertemuan : 16

Pertemuan 1

Waktu : 23-09-2020 08:00:00 s/d 23-09-2020 11:00:00
Judul : OVERVIEW NEGOSIASI
Deskripsi : PENGERTIAN, MANFAAT DAN UNSUR UNSUR NEGOSIASI
Kehadiran Mahasiswa : 66.67 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	OVERVIEW NEGOSIASI	PENGERTIAN, MANFAAT DAN UNSUR UNSUR NEGOSIASI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 2

Waktu : 30-09-2020 08:00:00 s/d 30-09-2020 11:00:33

Judul : PROSES NEGOSIASI

Deskripsi : MANFAAT DAN PROSES NEGOSIASI

Kehadiran Mahasiswa : 66.67 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PROSES NEGOSIASI	PROSES TERJADINYA NEGOSIASI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 3

Waktu : 07-10-2020 08:00:00 s/d 08-10-2020 09:59:59

Judul : PENDEKATAN NEGOSIASI

Deskripsi : BEBERAPA CARA PENDEKATAN DALAM NEGOSIASI

Kehadiran Mahasiswa : 88.89 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PENDEKATAN NEGOSIASI	BEBERAPA PENDEKATAN DALAM NEGOSIASI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 4

Waktu : 14-10-2020 08:00:00 s/d 14-10-2020 11:00:00
 Judul : TAHAPAN DALAM NEGOSIASI
 Deskripsi : BEBERAPA TAHAPAN DALAM NEGOSIASI
 Kehadiran Mahasiswa : 88.89 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	TAHAPAN DALAM NEGOSIASI	BEBERAPA TAHAPAN DALAM MENGHADAPI NEGOSIASI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 5

Waktu : 21-10-2020 08:00:00 s/d 31-10-2020 18:42:33
 Judul : MUSLIHAT DALAM NEGOSIASI
 Deskripsi : BEBERAPA DALAM NEGHADAPI LAWAN DALAM NEGOSIASI
 Kehadiran Mahasiswa : 66.67 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	MUSLIHAT DALAM NEGOSIASI	BEBERAPA DALAM NEGHADAPI LAWAN DALAM NEGOSIASI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
1	TUGAS	KERJAKAN TUGAS KASUS INI DAN UPLOAD JAWABAN DI E-STUDY SESUAI DENGAN JANGKA WAKTU YANG TELAH DITETAPKAN JANGAN SAMPAI LEWAT DARI BATAS WAKTU PENGUMPULANNYA	Tugas Kelompok	6	0.00

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 6

Waktu	: 28-10-2020 08:00:00 s/d 28-10-2020 12:00:33
Judul	: PERSIAPAN NEGOSIASI
Deskripsi	: PERSIAPAN YANG HARUS DIRENCANALKAN DALAM MENHADAPI NEGOSIASI
Kehadiran Mahasiswa	: 77.78 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PERSIAPAN NEGOSIASI	PERSIAPAN YANG HARUS DIRENCANALKAN DALAM MENHADAPI NEGOSIASI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 7

Waktu : 04-11-2020 08:00:00 s/d 04-11-2020 12:00:33
Judul : Alternatif dalam negosiasi
Deskripsi : beberapa alternatif dalam negosiasi
Kehadiran Mahasiswa : 88.89 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	alternatif dalam negosiasi	beberapa cara alternatif dalam negosiasi	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Berkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 8

Waktu : 11-11-2020 08:00:00 s/d 11-11-2020 12:00:00
Judul : UTS
Deskripsi : UTS
Kehadiran Mahasiswa : 100.00 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
Tidak ada Materi Kuliah				

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
----	-------	-----------	---------------

Tidak ada Forum

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
----	-------	-------	--------	-----------------

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Berkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
1	NEGOSIASI BISNIS	MOHON JAWABAN DI UPLOAD TIDAK MELEBIHI BATAS WAKTU AGAR TERCATAT SEBAGAI PESERTA UJIAN	UTS	9	0 menit	74.11

Pertemuan 9

Waktu : 18-11-2020 08:00:00 s/d 24-11-2020 10:30:00
Judul : PERAN NEGOSIATOR
Deskripsi : PERAN TAKTIK PERSONAL DALAM NEGOSIASI
Kehadiran Mahasiswa : 77.78 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PERAN NEGOSIATOR	PERAN DAN STRATEGI PERSONAL	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 10

Waktu : 25-11-2020 08:00:00 s/d 30-11-2020 10:30:00

Judul : Sales contract proses

Deskripsi : proses negosiasi dalam sales contract

Kehadiran Mahasiswa : 55.56 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	Sales contract proses	proses negosiasi dalam sales contract	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 11

Waktu : 02-12-2020 08:00:00 s/d 08-12-2020 10:30:00

Judul : sales contract (negotiation Point)

Deskripsi : point point negosiasi dalam sales contract

Kehadiran Mahasiswa : 88.89 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	sales contract (negotiation Point)	point point yang dinegosiasikan dalam sales contract	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 12

Waktu : 09-12-2020 08:00:00 s/d 15-12-2020 10:30:00

Judul : STRATEGI GLOBAL PENJUAL

Deskripsi : TAHAPAN TAHAPAN STRATEGI SEBAGAI PENJUAL

Kehadiran Mahasiswa : 77.78 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	STRATEGI GLOBAL PENJUAL	BENTUK STRATEGI GLOBAL PENJUAL	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Berkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 13

Waktu : 16-12-2020 08:00:00 s/d 22-12-2020 10:30:00
 Judul : Negosiasi sebagai pembeli
 Deskripsi : NEGOSIASI STRATEGI GLOBAL SEBAGAI PEMBALI
 Kehadiran Mahasiswa : 44.44 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	Negosiasi sebagai pembeli	NEGOSIASI STRATEGI GLOBAL SEBAGAI PEMBELI	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 14

Waktu : 23-12-2020 08:00:00 s/d 29-12-2020 10:30:00
 Judul : Negosiasi sebagai pembeli
 Deskripsi : FUNGSI DAN TANGGUNG JAWAB PEMBELI
 Kehadiran Mahasiswa : 77.78 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	Negosiasi sebagai pembeli	FUNGSI PEMBELI DALAM NEGOSIASI PEMBELIAN	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 15

Waktu : 30-12-2020 08:00:00 s/d 08-01-2021 10:30:00
 Judul : strategi dan taktik penjual
 Deskripsi : strategi dan taktik penjual dalam bernegosiasi
 Kehadiran Mahasiswa : 77.78 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	strategi dan taktik penjual	strategi dan taktik penjual dalam bernegosiasi	EBOOK	PDF

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Berkumpul	Nilai Rata-rata
1	MEMBUAT PAPER NEGOSIASI DENGAN BERBAGAI BANGSA	MEMBUAT PAPER NEGOSIASI DARI BERBAGAI BANGSA.	Tugas Individu	8	0.00

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Berkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
Tidak ada Ujian						

Pertemuan 16

Waktu : 06-01-2021 08:00:00 s/d 06-01-2021 20:00:00
 Judul : UJIAN AKHIR SEMESTER
 Deskripsi : NEGOSIASI BISNIS
 Kehadiran Mahasiswa : 88.89 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
Tidak ada Materi Kuliah				

2. Forum

No	Judul	Deskripsi	Peserta Aktif
Tidak ada Forum			

3. Tugas

No	Judul	Deskripsi	Jenis Tugas	Jumlah File Terkumpul	Nilai Rata-rata
Tidak ada Tugas					

4. Ujian

4.1 Metode Pengerjaan Soal

No	Judul	Jenis	Durasi	Nilai Rata-rata
1	NEGOSIASI BISNIS	UAS	240 menit	0.00

4.2 Metode Pengumpulan File

No	Judul	Deskripsi	Jenis	Jumlah File Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
1	NEGOSIASI BISNIS	Upload jawaban di sikad	UAS	8	240 menit	69.33

....., 13-04-2023

Disetujui

Muhammad Ramaditya, BBA., M.Sc
NIP