

Laporan Berita Acara Perkuliahan

Periode : 2020/2021 Ganjil
Mata Kuliah : DGN330 - NEGOSIASI BISNIS
Beban SKS : 3 sks
Kampus : Jakarta
Kelas : 04 Reguler
Jenis Kuliah : Blended
Dosen Pengampu : SRI HANDOKO SAKTI
Jumlah Peserta : 40
Jumlah Pertemuan : 16

Pertemuan 1

Waktu : 23-09-2020 15:30:00 s/d 23-09-2020 19:00:00
Judul : OVERVIEW NEGOSIASI
Deskripsi : PENGERTIAN, MANFAAT DAN UNSUR UNSUR NEGOSIASI
Kehadiran Mahasiswa : 95.00 %

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 15:30:00 s/d 30-09-2020 19:00:33

Judul : PROSES NEGOSIASI

Deskripsi : MANFAAT DAN PROSES NEGOSIASI

Kehadiran Mahasiswa : 90.00 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PROSES NEGOSIASI	MANFAAT DAN PROSES 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 15:30:00 s/d 07-10-2020 19:00:00

Judul : PENDEKATAN NEGOSIASI

Deskripsi : BEBERAPA PENDEKATAN DALAM NEGOSIASI

Kehadiran Mahasiswa : 87.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PROSES NEGOSIASI	PROSES 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 4

Waktu : 14-10-2020 15:30:00 s/d 14-10-2020 19:00:00
 Judul : TAHAPAN DALAM NEGOSIASI
 Deskripsi : TAHAPAN TAHAPAN DALAM NEGOSIASI
 Kehadiran Mahasiswa : 67.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	TAHAPAN DALAM NEGOSIASI	TAHAPAN TAHAPAN 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
----	-------	-----------	-------------	-----------------------	-----------------

1	TUGAS KASUS	KELOMPOK	Tugas Kelompok	3	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 5

Waktu : 21-10-2020 15:30:00 s/d 21-10-2020 19:00:00
 Judul : MUSLIHAT DALAM NEGOSIASI
 Deskripsi : BEBERAPA MUSLIHAT DALAM NEGOSIASI
 Kehadiran Mahasiswa : 87.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	MUSLIHAT DALAM NEGOSIASI	BEBERAPA MUSLIHAT 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 6

Waktu : 28-10-2020 15:30:00 s/d 28-10-2020 19:00:00
 Judul : PERSIAPAN NEGOSIASI
 Deskripsi : BEBERAPA PERSIAPAN UNTUK NEGOSIASI
 Kehadiran Mahasiswa : 85.00 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PERSIAPAN NEGOSIASI	BEBERAPA PERSIAPAN 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 7

Waktu : 04-11-2020 15:30:00 s/d 04-11-2020 19:00:00
 Judul : Alternatif dalam negosiasi
 Deskripsi : beberapa alternatif dalam negosiasi
 Kehadiran Mahasiswa : 85.00 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	Alternatif dalam negosiasi	beberapa alternatif 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 8

Waktu : 11-11-2020 15:30:00 s/d 11-11-2020 19:30:00

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 Terkumpul	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 Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
1	NEGOSIASI BISNIS	MOHON JAWABAN DI UPLOAD DI SSO TIDAK MELEBIHI BATAS WAKTU YANG DITENTUKAN AGAR TERCATAT SEBAGAI PESER	UTS	40	0 menit	73.08

Pertemuan 9

Waktu : 18-11-2020 15:30:00 s/d 24-11-2020 18:30:00
Judul : PERAN NEGOSIATOR
Deskripsi : PERAN DAN STRATEGY PERSONAL DALAM NEGOSIASI
Kehadiran Mahasiswa : 87.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	PERAN NEGOSIATOR	peran negotiator dan taktik	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 10

Waktu : 25-11-2020 15:30:00 s/d 30-11-2020 18:30:00
 Judul : Sales contract proses
 Deskripsi : peranan negosiasi dalam pembuatan sales cONTRACT
 Kehadiran Mahasiswa : 72.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	Sales contract proses	negosiasi dalam pembuatan 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 15:30:00 s/d 02-12-2020 18:30:00
 Judul : sales contract (negotiation Point)
 Deskripsi : POINT POINT NEGOSIASI DALAM SALES CONTRACT
 Kehadiran Mahasiswa : 80.00 %

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
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

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

Pertemuan 12

Waktu : 09-12-2020 15:30:00 s/d 15-12-2020 18:30:00

Judul : Negosiasi sebagai penjual

Deskripsi : STRATEGI GLOBAL SEBAGAI Penjual

Kehadiran Mahasiswa : 82.50 %

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
Tidak ada Ujian				

4.2 Metode Pengumpulan File

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

Pertemuan 13

Waktu : 16-09-2020 18:30:00 s/d 22-12-2020 18:30:00

Judul : Negosiasi sebagai pembeli

Deskripsi : strategi global sebagai pembeli

Kehadiran Mahasiswa : 82.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	STRATEGI GLOBAL PEMBELI	point point strategi global pembeli	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 14

Waktu : 23-12-2020 15:30:00 s/d 29-12-2020 10:30:00
Judul : Negosiasi sebagai pembeli
Deskripsi : fungsi pembeli dalam negosiasi
Kehadiran Mahasiswa : 80.00 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	strategi dan taktik pembeli	fungsi pembeli 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 15

Waktu : 30-12-2020 15:30:00 s/d 08-01-2021 10:30:00
Judul : strategi dan taktik penjual
Deskripsi : fungsi dan strategi anda sebagai penjual
Kehadiran Mahasiswa : 92.50 %

1. Materi Kuliah

No	Judul	Deskripsi	Jenis Materi	Jenis File
1	strategi dan taktik penjual	fungsi dan strategi anda sebagai 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
1	tugas paper	buatlah paper sesuai lampiran	Tugas Individu	38	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 15:30:00 s/d 06-01-2021 20:00:00

Judul : UJIAN AKHIR SEMESTER

Deskripsi : MATA KULIAH NEGOSIASI BISNIS

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 Terkumpul	Durasi	Nilai Rata-rata
1	NEGOSIASI BISNIS	UPLOAD JAWABAN SESUAI BATAS WAKTU YANG TELAH DITETAPKAN	UAS	40	240 menit	73.05

....., 13-04-2023

Disetujui

Muhammad Ramaditya, BBA., M.Sc
NIP