

PRESENTATION AND NEGOTIATION SKILL - 0874

SKS: 2 | Kelas: 44.6D.01

Dosen: 201002909 – RTL (Robbikal Muntaha Meliala, S.Sos.,M.I.Kom.)

Berita Acara Pengajaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
1	301-D2	2026-03-31 12:30-14:10 Masuk: 12:36:15 - 14:04:34	Komunikasi dalam presentasi a. Pengantar b. Bentuk-bentuk presentasi c Sasaran komunikasi presentasi d. Masalah Komunikasi Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 1- Selasa, 31 Maret 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 48 orang - Penjelasan Peraturan Pembelajaran dan Kontrak Perkuliahan dan Komunikasi Dalam Presentasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami peraturan pembelajaran di kelas dan kontrak perkuliahan yang dihadapi dan memahami pengertian presentasi serta jenis jenis presentasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi
2	301-D2	2026-04-07 12:30-14:10 Masuk: 12:32:48 - 14:01:12	Langkah-Langkah Menyiapkan Presentasi. a. Melakukan analisis b.Menentukan sasaran dan tujuan c. Menyiapkan isi dan struktur. d. Menyiapkan alat bantu e. Persiapan akhir Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 2- Selasa, 7 April 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 48 orang - Langkah Langkah Persiapan Presentasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami Langkah Langkah Persiapan Presentasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
3	301-D2	2026-04-14 12:30-14:10 Masuk: 12:32:32 - 13:59:57	Presentasi Tiba a. Mengawali Presentasi b. Suasana hati c. Suara d. Bahasa tubuh e. Alat bantu f. Disiplin waktu g. Kesimpulan Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 3- Selasa, 14 April 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 45 orang - Presentasi Tiba – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami faktor faktor kesuksesan presentasi diantaranya adalah Awal yang Baik, Suara yang Optimal, Sikap Tubuh yang Profesional, Penggunaan Alat Bantu yang nyaman dan fungsional, Pengaturan Waktu dan Kedisiplinan dan Membuat Kesimpulan yang Menarik– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi
4	301-D2	2026-04-21 12:30-14:10 Masuk: 12:35:09 - 14:00:15	Menangani Tanya jawab a. Pengaturan waktu Tanya jawab b. Tips menangani gangguan dalam Tanya jawab Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 4- Selasa, 21 April 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 43 orang - Menangani Tanya Jawab – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana menangani sesi Tanya jawab dengan baik dan benar beserta persiapan mental optimal dalam menjawab pertanyaan penonton– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi
5	301-D2	2026-04-28 12:30-14:10 Masuk: 12:37:04 - 13:58:46	Perencanaan Negosiasi a. Pengantar b. Kerangka Negosiasi c. Prinsip Negosiasi d. tahapan kegiatan negosiasi e. Isu Primer f. Isu Sekunder Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 5- Selasa, 28 April 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 33 orang - Pengantar dan Perencanaan Negosiasi – Kemampuan akhir yang	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	
6	301-D2	2026-05-05 12:30-14:10 Masuk: 12:35:40 - 14:14:03	Proses dan Teknik Negosiasi 1. a. Memulai negosiasi 2. b. Memberi dan menerima konsesi. 3. c. Mengatasi ketidak sepakatan. 4. d. teknik negosiasi 5. e. Mengakhiri Negosiasi Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 6- Selasa, 5 Mei 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 40 orang - Proses Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami Proses Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi
7	301-D2	2026-05-12 12:30-14:10 Masuk: 12:40:41 - 14:06:18	Presentasi konsep ke Klien Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 7- Selasa, 12 Mei 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 46 orang - Pengumpulan Tugas dan Review Materi– Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	
8	301-D2	2026-05-19 12:30-14:10 Masuk: 12:40:41 - 14:06:18	Presentasi Analisis Kegiatan Kampanye Public Relations Per-Individu Mahasiswa	UTS Presentasi Analisis Kegiatan Kampanye Public Relations Per-Individu Mahasiswa	Memenuhi
9	301-D2	2026-05-26 12:30-14:10 Masuk: 12:40:46 - 14:04:04	PRESENTASI dan EEVALUASI Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 9- Selasa, 26 Mei 2026- Jam 12.30 WIB s.d 13.30 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 36 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting- Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi- Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi- Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
10	301-D2	2026-06-02 12:30-14:10 Masuk: 12:44:06 - 14:09:45	PRESENTASI dan EEVALUASI Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 10- Selasa, 2 Juni 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 39 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting– Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	Memenuhi
11	301-D2	2026-06-09 12:30-14:10 Masuk: 12:40:05 - 14:15:49	PRESENTASI dan EEVALUASI Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 11- Selasa, 9 Juni 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 44 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting– Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	
12	301-D2	2026-06-23 12:30-14:10 Masuk: 12:37:52 - 14:03:20	PRESENTASI dan EEVALUASI Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 12- Selasa, 23 Juni 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 47 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting– Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	
13	301-D2	2026-06-27 12:30-14:10 Masuk: 12:37:32 - 14:10:35	PRESENTASI dan EEVALUASI Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 13- Sabtu, 27 Juni 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 39 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting– Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual –	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	
14	301-D2	2026-06-30 12:30-14:10 Masuk: 12:45:18 - 14:07:14	PRESENTASI dan EEVALUASI Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 14- Selasa, 30 Juni 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 33 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting– Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
				group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id).	
15	301-D2	2026-07-07 12:30-14:10 Masuk: 12:32:09 - 14:06:03	Review Presentation and Negotiation Skill	Pertemuan 15- Selasa, 7 Juli 2026- Jam 12.30 WIB s.d 14.10 WIB- Pertemuan Tatap Muka secara Fisik di dalam kelas 301 Kampus Margonda, Depok- Jumlah mahasiswa yang hadir 50 orang - Pada Kelas ini saya mengajar mahasiswa dengan 2 konsentrasi peminatan yang berbeda yaitu kelas dengan peminatan Digital Public Relation dan kelas dengan peminatan Digital Broadcasting– Kelas Digital PR : Asistensi Proposal Project Konsultan Humas untuk Simulasi Negosiasi – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). Kelas Digital Broadcasting : Asistensi Proposal Project Produksi Film atau Program Audio Visual – Kemampuan akhir yang diharapkan adalah mahasiswa mengetahui dan memahami bagaimana Pengantar dan Perencanaan Negosiasi termasuk Isu Primer dan Isu Sekunder yang ada di dalam proses negosiasi– Metode diskusi dilakukan dengan ceramah dosen via video pembelajaran di youtube, Tanya jawab di kelas dan whatsapp group serta penugasan di laman My Best (elearning.bsi.ac.id). (Praktek Simulasi Negosiasi Per 2 Kelompok)	Memenuhi
16	301-D2	2026-07-14 12:30-14:10 Masuk:	(Roleplay antara Tim Calon Investor dan Perusahaan Event Organizer- Per dua Kelompok Mahasiswa dalam sekali tampil)	UAS Simulasi Negosiasi (Roleplay antara Tim Calon Investor dan Perusahaan Event Organizer- Per	Memenuhi

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP	MONEV
		12:32:09 - 14:06:03		dua Kelompok Mahasiswa dalam sekali tampil)	

*Jika Bahan Kajian Kosong/Tidak Sesuai, Konfirmasi BAAK untuk mengupdate RPS

Dosen	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	Alasan Digantikan	MONEV
-------	-------	-----------	--------------	-------------------	-------

Presensi Kehadiran

[illegible]

[illegible]

#	Nim	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total
25	44232069	AL BIRU ADAM	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	11
26	44232104	ELLEN ARYANTY TANJUNG	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
27	44232211	MUHAMMAD ILHAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
28	44232212	DAFFA APRILLEGI SAPUTRA	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	3
29	44232224	REVALIANI PUTRI	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	14
30	44232228	ASRICA JULIANTI	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	14
31	44234017	MAHARANI KHAIRUNNISA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
32	44234033	NASYWALIA PUSPITA NURCANDRA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
33	44234040	SILPINA AGUSTINA	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
34	44234046	AGNES LAURA SIMBOLON	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
35	44234050	YOLANDA ENJELINA SIHITE	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
36	44234061	SEHAN SENO AJI	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	3
37	44234070	REZA GUNAWAN	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	4
Total Kehadiran Harian			32	32	32	29	24	28	31	37	25	28	31	30	27	28	33	37	-

*Data Presensi diambil berdasarkan laman Elearning

