

Tugas Kelompok Mata Kuliah

Teknik Presentasi dan Negosiasi

Dosen: Masduki, M.Si, MA

Dikumpulkan saat pelaksanaan ujian akhir semester Juli 2014

Tugas berupa membuat paper dengan ketentuan:

Minimal 5 halaman (sudah termasuk daftar pustaka minimal mencantumkan 5 referensi buku/artikel yang berbeda), 1,5 spasi, font 12, times new roman. Dijilid rapi. Pembagian kelompok dan topiknya sebagai berikut:

Grup	Anggota	Topik dan Uraian
1,2,3,4	<u>Kelompok 1</u> Aditya Utama Aris Santoso Prayoga Pengestu T Erens Indra Putera Dirga Yusa Pramudita Mentari Nindi Puteri <u>Kelompok 2</u> Wildan Adamy Arman Ardiansyah Muh. Iqbal Rinaldi Ricka Resita Isniar Muh Rizky Gama Prayoga Ellyana Puspita Sari <u>Kelompok 3</u> Abu Rahman Hakim Jody Yudha Prawira Maidy Charles Gea Agatha J Adi Irawan Risky Muhammad Dillon <u>Kelompok 4</u> Ahmad Febriansyah Resa Ferdian Susanto	Studi kasus negosiasi antar dua perusahaan 1. Definisi negosiasi 2. Bentuk bentuk negosiasi 3. Tahapan dan trik-trik negosiasi 4. Contoh kasus (berbeda setiap kelompok) misalnya negosiasi antara perusahaan Indonesia dengan perusahaan asing atau antar perusahaan dalam negeri 5. Uraikan bagaimana proses negosiasi dilakukan Referensi awal silahkan baca: https://www.academia.edu/4532315/JURNAL_STRATEGI_NEGOSIASI_BISNIS. Selanjutnya cari kasus lain yang berbeda, tetapi dengan menggunakan teori/konsep yang sama.

	Muh Fajri Dwi Anugerah Zaenatun Adilla Ulfiannisa Widyastuti Dwiyantri Puspitaningrum	
5,6,7,8	<u>Kelompok 5</u> Yusnita Noviana Suci Irmayana Roza Nisma Rita Mas Dinar Nur R Julka Wardhana Teguh Nirwantoro <u>Kelompok 6</u> Augasta Eka Rasa P Taufik Fahrul Irfan Irwan Dwi Wijaya Virginia Mokodompit Ayu Widya Pangestika Muhammad Surya Darma <u>Kelompok 7</u> Rian Fauziah Muh Iqbal Ramadhani Muh Syafrinal Akbar Ni'mah Eka Winanti Aqida Nuril Salma Dian Setiawati Nugraheni <u>Kelompok 8</u> Ramzy Hamzah Umar Nidya Nur Fauziah Uraifah Akyasi Septiana Mawarni Reza Dwi Yudianto	Studi kasus negosiasi karyawan dalam satu perusahaan 1. Definisi negosiasi 2. Bentuk bentuk negosiasi 3. Tahapan dan trik-trik negosiasi 4. Contoh kasus (berbeda setiap kelompok) misalnya negosiasi antara karyawan dan perusahaan untuk kenaikan jabatan/promosi /PHK 5. Uraikan bagaimana proses negosiasi dilakukan Referensi awal silahkan baca: http://www.e-psikologi.com/artikel/organisasi-industri/bernegosiasi-di-tempat-kerja-1. Selanjutnya cari kasus lain yang berbeda, tetapi dengan menggunakan teori/konsep yang sama.

Yogyakarta, 30 Juni 2014
Dosen

Masduki, M.Si, MA