



**BUKU RANCANGAN PENGAJARAN (BRP)**

**MATA KULIAH**

**BISNIS GLOBAL**

**oleh**

**Dr. Evony Silvino Violita, Ak., CA.  
Vitria Indriani, S.E., Ak., MBA**

Program Studi S1 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Indonesia  
Depok, Desember 2016

## **DAFTAR ISI**

## **PENGANTAR**

Dalam melaksanakan pembelajaran aktif, perencanaan pembelajaran diperlukan demi mencapai capaian pembelajaran dan memandu kegiatan pengajar dan mahasiswa dalam pembelajaran. Buku Rancangan Pengajaran (BRP) yang disusun sebagai hasil Pelatihan Ancangan Aplikasi (AA) pada tanggal 1-5 Agustus 2016 di Depok ini menjadi pedoman bagi pengajar dalam menyelenggarakan pembelajaran mahasiswa pada mata kuliah Bisnis Global, yang diadakan bagi mahasiswa semester delapan (8) Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia.

Pada kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Pengembangan Akademik Universitas Indonesia, yang memberikan kesempatan kepada kami untuk mengikuti pelatihan Ancangan Aplikasi (AA) sehingga kami dapat mengembangkan diri dalam merencanakan pembelajaran melalui penyusunan BRP ini. Semoga apa yang tertuang dalam BRP ini terlaksana secara konsisten dalam pembelajaran mahasiswa pada mata kuliah Bisnis Global.

Depok, Desember 2016

**Dr. Evony Silvino Violita;  
Vitria Indriani, S.E., Ak., MBA**

## **BAB I**

### **INFORMASI UMUM**

1. Nama Program Studi/jenjang : Program Studi S1 Akuntansi
2. Nama Mata Kuliah : Bisnis Global
3. Kode Mata Kuliah : ECAU609104
4. Semester ke- : 8
5. Jumlah SKS : 2
6. Metode pembelajaran : Pembelajaran aktif (*Student Centered Active Learning*) yang menggunakan metode *case based learning (CBL)*.
7. Mata kuliah yang menjadi prasyarat : Strategi & Manajemen Kinerja Organisasi
8. Menjadi prasyarat bagi : -
9. Deskripsi mata kuliah :

Mata kuliah ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan yang memadai kepada mahasiswa mengenai masyarakat global dan bisnis yang dikembangkan dalam skala global. Secara spesifik, mata kuliah ini menekankan pada perbedaan bisnis domestik dan bisnis berskala global baik dari segi lingkungan, kegiatan operasi, strategi, maupun tantangan-tantangan lainnya. Selain itu, penekanan juga diarahkan kepada pengenalan isu-isu globalisasi dan memungkinkan mahasiswa untuk dapat mengaplikasikan kemampuan teknis akuntansi yang telah diperoleh dalam mata kuliah sebelumnya dalam melakukan analisa terkait isu-isu tersebut. Pembelajaran dalam mata kuliah ini menerapkan metode pembelajaran aktif (*Student Centered Active Learning*) berupa *case based learning (CBL)* untuk melatih mahasiswa berpikir kritis dan berkomunikasi secara efektif secara verbal maupun tulisan.

## BAB 2

### KOMPETENSI DAN SUBKOMPETENSI

#### 2.1. Kompetensi (Capaian Pembelajaran)

Setelah menyelesaikan mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan mampu menunjukkan pengetahuan yang memadai mengenai lingkungan bisnis global dan agar mahasiswa mampu menerapkan kompetensi teknis terkait bidang akuntansi. Dengan mata kuliah ini, diharapkan mahasiswa mampu berpikir kritis dan memiliki kemampuan komunikasi tertulis dan verbal yang baik.

#### 2.2. Subkompetensi (Kemampuan pada Akhir Tahap Pembelajaran)

Subkompetensi yang diharapkan dari mengikuti mata kuliah ini adalah:

a. Memiliki pemahaman yang memadai mengenai isu-isu utama dalam masyarakat global;

Menjelaskan perbedaan lingkungan operasi bisnis domestik dan internasional dalam aspek ekonomi, hukum, politik, sosial, teknis, dan budaya.

2.2.1. Mengidentifikasi pengaruh globalisasi, termasuk keberadaan perusahaan multinational, *e-commerce*, dan *emerging market*.

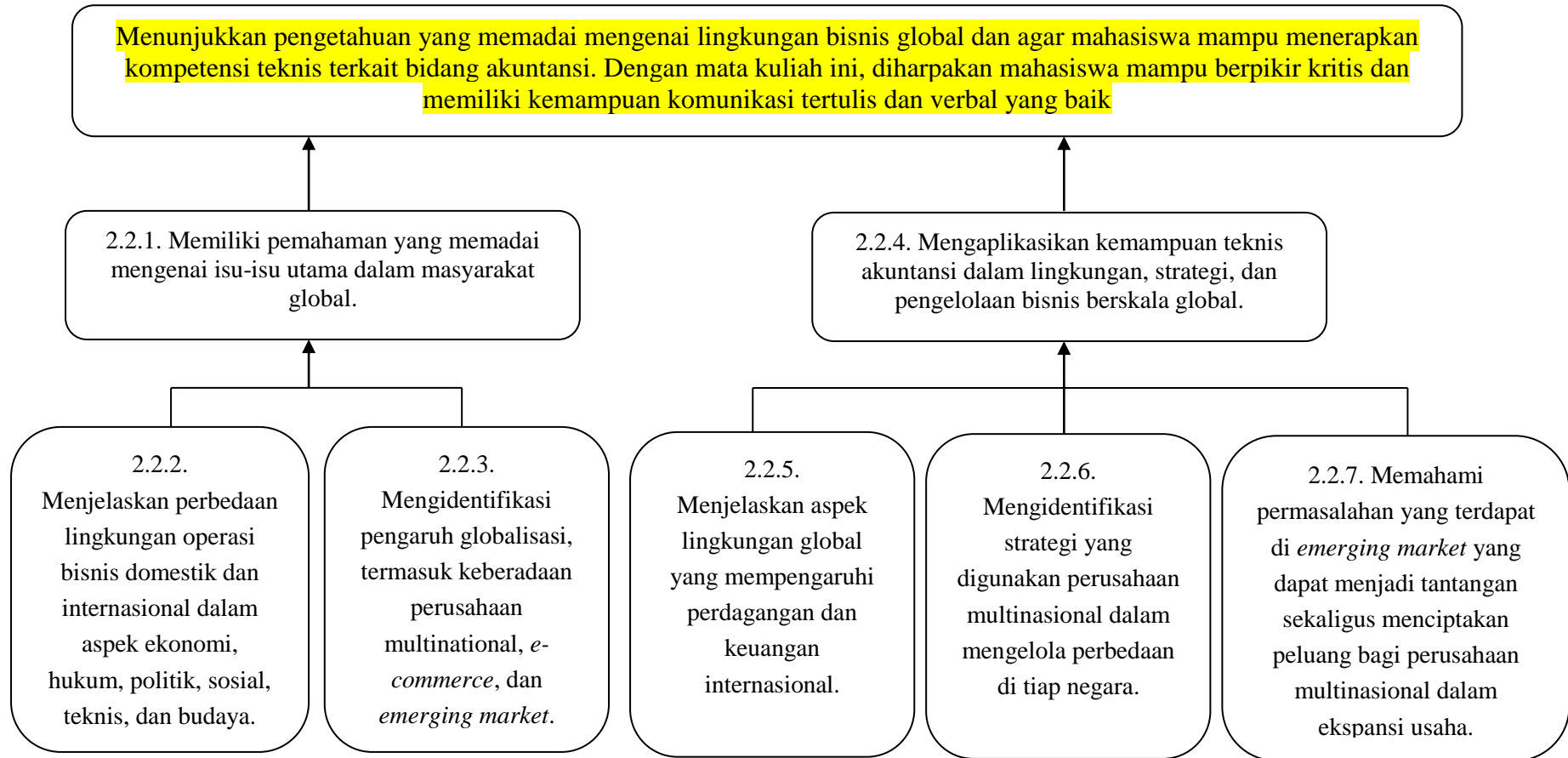
2.2.2. Mengaplikasikan kemampuan teknis akuntansi dalam lingkungan, strategi, dan pengelolaan bisnis berskala global;

2.2.3. Menjelaskan aspek lingkungan global yang mempengaruhi perdagangan dan keuangan internasional.

2.2.4. Mengidentifikasi strategi yang digunakan perusahaan multinasional dalam mengelola perbedaan di tiap negara.

2.2.5. Memahami permasalahan yang terdapat di *emerging market* yang dapat menjadi tantangan sekaligus menciptakan peluang bagi perusahaan multinasional dalam pelaksanaan ekspansi usaha.

### Bagan Alir Sasaran Kompetensi



## BAB 3

### BAHASAN DAN RUJUKAN

#### 3.1. Subkompetensi, Pokok Bahasan, Subpokok Bahasan, Estimasi Waktu, dan Rujukan

| Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang | Pokok Bahasan  | Subpokok Bahasan  | Estimasi Waktu | Rujukan   |
|---|--|---|----------------|---|
| 2.2.1. /2.2.2.  | Overview, pembentukan kelompok dan pengenalan konsep globalisasi secara umum, gobalisasi pasar, dan globalisasi perusahaan (perusahaan multinasional) serta bisnis internasional | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengertian globalisasi secara umum</li> <li>• Faktor yang menyebabkan globalisasi</li> <li>• Perdebatan mengenai globalisasi</li> <li>• Pengertian globalisasi pasar</li> <li>• Pengertian globalisasi perusahaan</li> </ul>   | 150 menit      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• HWU Bab 1</li> <li>• G 2010</li> <li>• G 2011</li> </ul> |
| 2.2.4./2.2.5  | Perdagangan internasional dan lingkungan investasi   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teori perdagangan internasional:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Heckscher-Olin Theory</li> <li>✓ Product Life-Cycle Theory</li> <li>✓ New Trade Theory</li> <li>✓ Porter's Diamond</li> </ul> </li> <li>• Ekonomi Politik Perdagangan Internasional                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Instrumen kebijakan perdagangan</li> <li>✓ Perkembangan sistem perdagangan dunia</li> </ul> </li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> China Export: Unstoppable Competitor?</li> </ul> | 150 menit      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• HWU Bab 5</li> <li>• HWU Bab 6</li> </ul>                |

| Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang | Pokok Bahasan   | Subpokok Bahasan   | Estimasi Waktu | Rujukan        |
|---|---|--|----------------|----------------|
| 2.2.1./2.2.2.   | National & Institutional Differences  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perbedaan negara secara ekonomi politik                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sistem politik</li> <li>✓ Sistem ekonomi</li> <li>✓ Sistem hukum</li> <li>✓ Transisi bentuk politik dan ekonomi</li> <li>✓ Karakteristik transformasi ekonomi</li> <li>✓ Implikasi perubahan ekonomi politik</li> </ul> </li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Hong Kong Disneyland</li> </ul>   |                | HWU Bab 2      |
| 2.2.4./2.2.5  | Foreign Direct Investment   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peranan FDI dalam ekonomi dunia                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Teori FDI</li> <li>✓ Hubungan antara ideologi politik dan FDI</li> <li>✓ Instrumen kebijakan pemerintah dalam mengatur FDI</li> </ul> </li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Indonesia Attracting Foreign Investment</li> </ul>  | 150 menit      | HWU Bab 7      |
| 2.2.4./2.2.5  | Global Monetary Systems: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Foreign Exchange Market</li> <li>• Global Capital Market</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Foreign Exchange Market                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Peranan Foreign Exchange Market</li> <li>✓ Karakter Foreign Exchange Market</li> <li>✓ Penentuan nilai tukar</li> <li>✓ Peramalan nilai tukar</li> </ul> </li> <li>• Global Capital Market                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Keuntungan dari pasar modal global</li> <li>✓ Resiko pasar modal global</li> <li>✓ Pasar global bond</li> <li>✓ Pasar saham global</li> <li>✓ Hubungan antara resiko nilai tukar dan biaya modal</li> </ul> </li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Currency War</li> </ul> | 150 menit      | HWU Bab 9 & 11 |



| Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang | Pokok Bahasan               | Subpokok Bahasan  | Estimasi Waktu | Rujukan    |
|---|-----------------------------|---|----------------|------------|
| 2.2.4./2.2.6.   | Managing Differences        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi dalam mengelola perbedaan:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Agregation Strategy</li> <li>✓ Adaptation Strategy</li> <li>✓ Arbitrage Strategy</li> </ul> </li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Coffee War in India: Starbucks 2012</li> </ul> |                | G 2007     |
| 2.2.1./2.2.3.   | Emerging Markets            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cara bersaing di pasar yang berkembang<br/>Institutional voids</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Uber in China – Driving in the Gray Zone</li> </ul>   |                | KP         |
| 2.2.4./2.2.7  | Winning In Emerging Markets | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emerging Giants from Fast-Growing Emerging Market</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Tata Ace</li> </ul>  |                | PK – Bab 5 |
| 2.2.4./2.2.7  | Winning In Emerging Markets | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Globalization of Emerging Giants</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Haier</li> </ul>  |                | PK – Bab 6 |

### 3.1. Daftar Rujukan

#### Bacaan Wajib

Hill, Charles W.L, Chou-Hou Wee and Krishna Udayasankar, *International Business – An Asian Perspective*, 8<sup>th</sup> Edition Mc Graw Hill. 2012 (HWU)

Ghemawat, Pankaj, The Globalization of Markets, *Globalization Note Series*, 2010 (G2010)  
<http://www.aacsb.edu/~media/AACSB/Publications/CDs%20and%20DVDs/GLOBE/readings/globalization-of-markets.ashx>

Ghemawat, Pankaj, The Globalization of Firms, *Globalization Note Series*, 2011 (G2011) can be accessed from:  
<http://www.ghemawat.com/management/files/AcademicResources/GlobalizationofFirms.pdf>

Ghemawat, Pankaj, Managing Differences – The Central Challenge of Global Strategy, *Harvard Business Review*, 2007 (G2007)

Khanna, Tarun and Krisna Palepu, Emerging Markets: Look Before You Leap, *IESE Insight*, Second Quarter, 2013 (KP)

Palepu, Krisna and Tarun Khanna, Winning In Emerging Markets: A Roadmap for Strategy and Execution, *Harvard Business Publishing*, 2010, (PK)ichollional

**BAB 4**  
**TAHAP PEMBELAJARAN**

| Sasaran<br>Pemelajaran/<br>Sasaran Pemelajaran<br>Penunjang | Tahap Pembelajaran*  |  |   | Media<br>Teknologi |
|---|--|--|---|--------------------|
|   | O<br>(%)   | L<br>(%)   | U<br>(%)  |                    |
| 2.2.1.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjelasan sasaran pembelajaran dan metode pembelajaran (10%)</li> <li>• Mahasiswa membentuk kelompok sesuai arahan dosen.(5%)</li> <li>• Penjelasan awal oleh dosen (10%)</li> </ul> | Latihan (45%)<br>Metode: kuliah interaktif dan diskusi dengan tanya jawab  | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer   |
| 2.2.2.  | Penjelasan awal oleh dosen (10%)   | Pembahasan kasus (60%)<br>Metode: presentasi kasus oleh grup presenter, kuliah interaktif dan diskusi dengan tanya jawab | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer   |
| 2.2.3.  | Penjelasan awal oleh dosen (10%)   | Pembahasan kasus (60%)<br>Metode: presentasi kasus oleh grup presenter, kuliah interaktif dan diskusi dengan tanya jawab | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer   |
| 2.2.4.  | Penjelasan awal oleh dosen (10%)   | Pembahasan kasus (60%)<br>Metode: presentasi kasus oleh grup presenter, kuliah interaktif dan diskusi dengan             | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer   |

| Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang | Tahap Pembelajaran*              |  |   | Media Teknologi  |
|---|----------------------------------|--|---|------------------|
|   | O (%)                            | L (%)  | U (%)   |                  |
|   |                                  | tanya jawab  |   |                  |
| 2.2.5.  | Penjelasan awal oleh dosen (10%) | Pembahasan kasus (60%)<br>Metode: presentasi kasus oleh grup presenter, kuliah interaktif dan diskusi dengan tanya jawab | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer |
| 2.2.6.  | Penjelasan awal oleh dosen (10%) | Pembahasan kasus (60%)<br>Metode: presentasi kasus oleh grup presenter, kuliah interaktif dan diskusi dengan tanya jawab | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer |
| 2.2.7.  | Penjelasan awal oleh dosen (10%) | Pembahasan kasus (60%)<br>Metode: presentasi kasus oleh grup presenter, kuliah interaktif dan diskusi dengan tanya jawab | Umpan balik (30%)<br>Memberi klarifikasi atas jawaban | LCD dan komputer |

Catatan:

\*Tahap pembelajaran terdiri atas tiga, yakni orientasi (O), latihan (L), dan umpan balik (U). Pada orientasi, pengajar memberikan penjelasan awal tentang pokok bahasan, materi dan metode latihan, waktu yang digunakan, dan sistem penilaian. Pada tahap latihan, mahasiswa melakukan aktivitas latihan sesuai dengan metode pembelajaran SCAL yang diterapkan, yaitu *small group discussion* dan *case based learning*. Pada tahap umpan balik, pengajar memberikan klarifikasi atas latihan yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa dan dapat diikuti penugasan yang dikerjakan di rumah. Dalam hal metode pembelajaran, diterapkan dua metode sebagai berikut: (1) *small group discussion*, yaitu mahasiswa membentuk kelompok kecil untuk mendiskusikan sebuah topik yang ditentukan oleh dosen. (2) *case based learning*, yaitu mahasiswa secara berkelompok mempresentasikan kasus tertentu dengan disertai argumen pendukung dari berbagai sumber. Setelah presentasi selesai, diadakan diskusi pleno yang melibatkan fasilitator sebagai umpan balik.

## BAB 5

### RANCANGAN TUGAS DAN LATIHAN

#### 5.1. Tujuan Tugas

**Tabel Uraian Tugas**

| Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang <sup>1)</sup> | Penugasan   | Ruang Lingkup  | Cara pengerjaan <sup>3)</sup> | Batas waktu                     | Luaran tugas yang dihasilkan <sup>4)</sup>             |
|---|---|--|-------------------------------|---------------------------------|--|
| 2.2.1.  | Mahasiswa berdiskusi dalam kelompok kecil mengenai topik yang diberikan oleh dosen  | Overview dan konsep globalisasi serta bisnis secara global   | Tugas kelompok                | Saat sesi pertemuan berlangsung | Hasil diskusi  |
| 2.2.2.  | <p><u>Bagi kelompok presenter:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari, menganalisis dan membahas kasus yang berkaitan topik yang sedang dibahas setiap pertemuan;</li> <li>2. Mempresentasikan dan mendiskusikan kasus yang dibahas setiap pertemuan dengan didasarkan pada teori dan bukti pendukung lain.</li> </ol> <p><u>Kelompok yang tidak presentasi:</u></p> <p>Menyiapkan pertanyaan, memberikan masukan, serta aktif berdiskusi mengenai teori dan kasus yang dipresentasikan oleh kelompok presenter.</p> | Pengertian globalisasi, globalisasi pemasaran dan perusahaan, dan perbedaan nasional dan institusional | Tugas kelompok                | Setiap sesi pertemuan           | Analisa kasus dibahas dan dipresentasi secara kelompok |

| <b>Sasaran Pembelajaran/<br/>Sasaran Pembelajaran Penunjang <sup>1)</sup></b> | <b>Penugasan</b>   | <b>Ruang Lingkup</b>  | <b>Cara pengerjaan <sup>3)</sup></b> | <b>Batas waktu</b>    | <b>Luaran tugas yang dihasilkan <sup>4)</sup></b>        |
|---|--|---|--------------------------------------|-----------------------|--|
| 2.2.3   | <p><u>Bagi kelompok presenter:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari, menganalisa dan membahas kasus yang berkaitan topik yang sedang dibahas setiap pertemuan;</li> <li>2. Mempresentasikan dan mendiskusikan kasus yang dibahas setiap pertemuan dengan didasarkan pada teori dan bukti pendukung lain.</li> </ol> <p><u>Kelompok yang tidak presentasi:</u></p> <p>Menyiapkan pertanyaan, memberikan masukan, serta aktif berdiskusi mengenai teori dan kasus yang dipresentasikan oleh kelompok presenter.</p> | Cara bersaing di pasar yang berkembang  | Tugas kelompok                       | Setiap sesi pertemuan | Analisa kasus dibahas dan dipresentasi secara kelompok   |
| 2.2.4.  | <p><u>Bagi kelompok presenter:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari, menganalisa dan membahas kasus yang berkaitan topik yang sedang dibahas setiap pertemuan;</li> <li>2. Mempresentasikan dan mendiskusikan kasus yang dibahas setiap pertemuan dengan didasarkan pada teori dan bukti pendukung lain.</li> </ol> <p><u>Kelompok yang tidak presentasi:</u></p> <p>Menyiapkan pertanyaan, memberikan masukan, serta aktif berdiskusi mengenai teori dan kasus yang dipresentasikan oleh kelompok presenter.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lingkungan pasar dan perdagangan global</li> <li>• System moneter global</li> <li>• Mengelola perbedaan</li> <li>• Emerging markets</li> </ul> | Tugas kelompok                       | Setiap sesi pertemuan | Analisa kasus di bahas dan presentasikan secara kelompok |

| <b>Sasaran Pembelajaran/<br/>Sasaran Pembelajaran Penunjang <sup>1)</sup></b> | <b>Penugasan</b>   | <b>Ruang Lingkup</b>   | <b>Cara pengerjaan <sup>3)</sup></b> | <b>Batas waktu</b>    | <b>Luaran tugas yang dihasilkan <sup>4)</sup></b>         |
|---|--|--|--------------------------------------|-----------------------|---|
| 2.2.5.  | <p><u>Bagi kelompok presenter:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari, menganalisa dan membahas kasus yang berkaitan topik yang sedang dibahas setiap pertemuan;</li> <li>2. Mempresentasikan dan mendiskusikan kasus yang dibahas setiap pertemuan dengan didasarkan pada teori dan bukti pendukung lain.</li> </ol> <p><u>Kelompok yang tidak presentasi:</u></p> <p>Menyiapkan pertanyaan, memberikan masukan, serta aktif berdiskusi mengenai teori dan kasus yang dipresentasikan oleh kelompok presenter.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lingkungan pasar dan perdagangan global</li> <li>• System moneter global</li> </ul> | Tugas Kelompok                       | Setiap sesi pertemuan | Analisa kasus dibahas dan dipresentasikan secara kelompok |
| 2.2.6.  | <p><u>Bagi kelompok presenter:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari, menganalisa dan membahas kasus yang berkaitan topik yang sedang dibahas setiap pertemuan;</li> <li>2. Mempresentasikan dan mendiskusikan kasus yang dibahas setiap pertemuan dengan didasarkan pada teori dan bukti pendukung lain.</li> </ol> <p><u>Kelompok yang tidak presentasi:</u></p> <p>Menyiapkan pertanyaan, memberikan masukan, serta aktif berdiskusi mengenai teori dan kasus yang dipresentasikan oleh kelompok presenter.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengelola perbedaan</li> </ul>  | Tugas Kelompok                       | Setiap sesi pertemuan | Analisa kasus dibahas dan dipresentasikan secara kelompok |

| Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang <sup>1)</sup> | Penugasan  | Ruang Lingkup  | Cara pengerjaan <sup>3)</sup> | Batas waktu           | Luaran tugas yang dihasilkan <sup>4)</sup>                |
|---|--|--|-------------------------------|-----------------------|---|
| 2.2.7.  | <p><u>Bagi kelompok presenter:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari, menganalisa dan membahas kasus yang berkaitan topik yang sedang dibahas setiap pertemuan;</li> <li>2. Mempresentasikan dan mendiskusikan kasus yang dibahas setiap pertemuan dengan didasarkan pada teori dan bukti pendukung lain.</li> </ol> <p><u>Kelompok yang tidak presentasi:</u></p> <p>Menyiapkan pertanyaan, memberikan masukan, serta aktif berdiskusi mengenai teori dan kasus yang dipresentasikan oleh kelompok presenter.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emerging markets</li> </ul> | Tugas Kelompok                | Setiap sesi pertemuan | Analisa kasus dibahas dan dipresentasikan secara kelompok |

Catatan:

\*Contoh tugas terlampir.



## 5.2. Kriteria Penilaian

### Penugasan Tugas Individu

Nilai tugas individu berupa partisipasi aktif saat diskusi di dalam kelas diberikan dengan rubrik penilaian sebagai berikut:

| CRITICAL THINKING  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| TRAIT  | Unsatisfactory   | Satisfactory  | Exemplary  |
| 1. Deliver Key Ideas/Points  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Failure to identify the core of ideas and issues.</li> <li>Only show or repetition of data/facts</li> </ul>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ability to identify some component the core of ideas/issues</li> <li>Explain some connections between the core of ideas/issues and the data/facts</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Accurate identification of all core of ideas/issues</li> <li>Explain connection between the core of ideas/issues and the data/facts</li> </ul>      |
| 2. Comparison, Evaluation and Analysis   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lack of ability to compare, evaluate and analyze alternative choices for key ideas/issues based on evidence/data/facts</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Demonstrate limited ability to compare, evaluate and analyze alternative choices for key ideas/issues based on evidence/data/facts</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Demonstrate good ability to compare, evaluate and analyze alternative choices for key ideas/issues based on evidence/data/facts</li> </ul>          |
| 3. Demonstrate to justify an argument with supporting evidence/relevant references | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lack ability to develop argument for alternative choices with supporting evidence/relevant references</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Demonstrate limited ability to develop argument for alternative choices with supporting evidence/relevant references</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Demonstrate good ability to develop argument for alternative choices with supporting evidence/relevant references</li> </ul>                        |
| 4. Conclusion and generalization   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lack of ability to synthesize and draw conclusions,</li> <li>Lack of ability to reconcile and integrate point of views</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Demonstrate limited ability to synthesize and draw conclusions,</li> <li>Demonstrate limited ability to reconcile and integrate point of views</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Demonstrate good ability to synthesize and draw conclusions,</li> <li>Demonstrate good ability to reconcile and integrate point of views</li> </ul> |

**Penugasan Presentasi Kasus**

Nilai tugas presentasi kasus diberikan dengan rubrik sebagai berikut:

| ORAL COMMUNICATION  |   |  |  |
|---|---|--|--|
| TRAIT   | Unsatisfactory  | Satisfactory   | Exemplary  |
| 1. Content (group)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>The student has little or no understanding of the content and demonstrate little or no originality in the presentation.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>The student has an adequate knowledge of the content and demonstrated originality (at times) in the presentation</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>The student has a thorough knowledge of the content and consistently demonstrated originality in the presentation.</li> </ul> |
| 2. Organization of Presentation (group)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Present information and ideas in a poorly developed logical sequence which audience finds difficult to follow.</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Present information and ideas in a reasonable level of logical sequence which audience can follow.</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Present information and ideas in a logical and interesting sequence which audience can easily follow.</li> </ul>              |
| 3. Visual Aids (group)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>The visual aids are poorly designed or they are largely unrelated to the presentation</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>The visual aids are well designed and effectively support the presentation at times</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>The visual aids are well designed <b>and confidently used</b>, which effectively support the entire presentation</li> </ul>   |
| 4. Leading discussion (group):<br>Poses interesting questions, leads discussion, listens to comments, summarizes, responds well to questions. | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gives an impression of reluctance or uncertainty about exercising leadership.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Looks comfortable and confident in exercising leadership duties.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Uses strong verbal and non verbal behaviour to convey authority and concern.</li> </ul>                                       |
| 5. Audience Engagement (group)  | Audience not engaged; Inability to answer questions; Inability to invoke discussion.  | Audience mostly engaged; Adequate response to questions; Invokes some discussion.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Audience fully engaged; Convincing responses to questions; Invokes useful discussion.</li> </ul>                              |

### Penugasan Makalah Akhir

Nilai tugas makalah akhir diberikan dengan rubrik sebagai berikut:

| WRITTEN COMMUNICATION              |  |   |   |
|------------------------------------|--|---|---|
| TRAIT                              | Unsatisfactory   | Satisfactory  | Exemplary   |
| 1. Focus / Main Idea               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Has no clear and specific focus (or has too many idea).</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Has clear, but could be either too narrow or too broad, idea.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Has clear and specific focus (or thesis).</li> </ul>   |
| 2. Organization                    | <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Mostly</i> has no unity or coherence within paragraph or lacks connection between paragraphs.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Generally</i> develops unified and coherent ideas within paragraphs with adequate transitions.</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Organizes the idea logically with paragraphs and connects them with effective transition.</li> </ul> |
| 3. Sentence Structure              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Some sentences' structure are unacceptable. Some sentences are lengthy (ineffective).</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sentence structure is acceptable. Most sentences are effective</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Sentences are well structured and effective.</li> </ul>  |
| 4. Language, spelling, and grammar | <ul style="list-style-type: none"> <li>Writing contains <i>numerous</i> errors in language, spelling, and grammar.</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Writing contains <i>a few</i> errors but not distracting.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Clear from language, spelling, and grammar error.</li> </ul>   |
| 5. Development of idea             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Most information given to support ideas is not relevant.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Some</i> support for ideas is irrelevant or inadequate.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Supports most ideas with effective examples, data/ details, and references</li> </ul>                |
| 6. Use of Correct Academic Format  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Does not write formally or use incorrect academic format</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Writes formally and uses correct academic format, with few mistakes.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Writes formally and uses correct academic format</li> </ul>  |
| 7. Referencing System              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Has almost no reference or no referencing system being used</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Follows appropriate referencing system for in-text citation and bibliography, but some reference is not properly written or placed.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Follows appropriate referencing system for in-text citation and bibliography</li> </ul>              |

## BAB 6

### EVALUASI HASIL PEMBELAJARAN

#### 6.1. Evaluasi Akhir

| Bentuk                        | Instrumen   | Frekuensi | Bobot (%)  |
|-------------------------------|---|-----------|------------|
| Tugas dan Presentasi Kelompok | Rubrik Penilaian Presentasi                         | 8@1x/kel  | 15         |
| Makalah Akhir                 | Rubrik Penilaian Makalah Akhir                      | 1         | 15         |
| Partisipasi, absensi          | Daftar absensi dan rubrik partisipasi dalam diskusi | 9         | 20         |
| Ujian Tengah Semester         | Soal Ujian – Esai                                   | 1         | 25         |
| Ujian Akhir Semester          | Soal Ujian – Esai                                   | 1         | 25         |
| <b>Total</b>                  |   |           | <b>100</b> |

## 6.2. Asesmen

| <b>Subkompetensi</b> | <b>Ranah dan Tingkat</b> | <b>Jenis Asesmen</b>  | <b>Nilai Kelulusan</b> |
|----------------------|--------------------------|---|------------------------|
| 2.2.1.               | C2                       | Diskusi Kelompok  | Nilai minimal: 55      |
| 2.2.2.               | C2                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentasi Kelompok</li><li>• Partisipasi secara individu dalam diskusi</li></ul> | Nilai minimal: 55      |
| 2.2.3.               | C2                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentasi Kelompok</li><li>• Partisipasi secara individu dalam diskusi</li></ul> | Nilai minimal: 55      |
| 2.2.4.               | C2                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentasi Kelompok</li><li>• Partisipasi secara individu dalam diskusi</li></ul> | Nilai minimal: 55      |
| 2.2.5.               | C2                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentasi Kelompok</li><li>• Partisipasi secara individu dalam diskusi</li></ul> | Nilai minimal: 55      |
| 2.2.6.               | C2                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentasi Kelompok</li><li>• Partisipasi secara individu dalam diskusi</li></ul> | Nilai minimal: 55      |
| 2.2.7.               | C2                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentasi Kelompok</li><li>• Partisipasi secara individu dalam diskusi</li></ul> | Nilai minimal: 55      |

## BAB 7

### SATUAN ACARA PERKULIAHAN

| Pertemuan ke- | Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang * | Tahap Pembelajaran  |   |  | Pokok Bahasan/<br>SPB   | Estimasi Waktu | Rujukan   |
|---------------|---|---|---|--|---|----------------|---|
|               |   | O (%)   | L (%)   | U (%)  |   |                |   |
| 1             | 2.2.1. /2.2.2.  | 20% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perkenalan</li> <li>• Penjelasan sasaran pembelajaran, metode pembelajaran dan silabus</li> <li>• Pembentukan kelompok latihan untuk periode sampai dengan UTS</li> <li>• Penjelasan singkat soal latihan</li> </ul> | 50% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuliah interaktif</li> <li>• Diskusi dengan tanya jawab</li> </ul> | 30% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klarifikasi oleh dosen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengertian globalisasi secara umum</li> <li>• Faktor yang menyebabkan globalisasi</li> <li>• Perdebatan mengenai globalisasi</li> <li>• Pengertian globalisasi pasar</li> <li>• Pengertian globalisasi perusahaan</li> </ul> | 150 menit      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• HWU Bab 1</li> <li>• G 2010</li> <li>• G 2011</li> </ul> |
| 2             | 2.2.4./2.2.5  | 10% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjelasan sasaran</li> </ul>  | 60% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi oleh kelompok</li> </ul>                                | 30% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klarifikasi oleh dosen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teori perdagangan internasional:<br/>✓ Heckscher-Olin</li> </ul>   | 150 menit      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• HWU Bab 5</li> <li>• HWU Bab 6</li> </ul>                |

| Pertemuan ke- | Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang * | Tahap Pembelajaran   |   |                                 | Pokok Bahasan/<br>SPB   | Estimasi Waktu | Rujukan   |
|---------------|---|--|---|---------------------------------|---|----------------|-----------|
|               |   | O (%)  | L (%)   | U (%)                           |   |                |           |
|               |   | pemelajaran dan metode pembelajaran<br>• Penjelasan singkat topik pembahasan | presenter<br>• Diskusi dengan tanya jawab                       |                                 | Theory<br>✓ Product Life-Cycle Theory<br>✓ New Trade Theory<br>✓ Porter's Diamond<br>• Ekonomi Politik Perdagangan Internasional<br>✓ Instrumen kebijakan perdagangan<br>✓ Perkembangan sistem perdagangan dunia<br>• <b>Pembahasan Kasus:</b><br>China Export: Unstoppable Competitor? |                |           |
| 3             | 2.2.1./2.2.2.   | 10%<br>• Penjelasan sasaran pemelajaran dan metode                           | 60%<br>• Presentasi oleh kelompok presenter<br>• Diskusi dengan | 30%<br>• Klarifikasi oleh dosen | • Perbedaan negara secara ekonomi politik<br>✓ Sistem politik<br>✓ Sistem ekonomi<br>✓ Sistem hukum   | 150 menit      | HWU Bab 2 |

| Pertemuan ke- | Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang * | Tahap Pembelajaran  |   |                                 | Pokok Bahasan/<br>SPB   | Estimasi Waktu | Rujukan        |
|---------------|---|---|---|---------------------------------|---|----------------|----------------|
|               |   | O (%)   | L (%)   | U (%)                           |   |                |                |
|               |   | pembelajaran<br>• Penjelasan singkat topik pembahasan   | tanya jawab   |                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Transisi bentuk politik dan ekonomi</li> <li>✓ Karakteristik transformasi ekonomi</li> <li>✓ Implikasi perubahan ekonomi politik</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b><br/>Hong Kong Disneyland</li> </ul>   |                |                |
| 4             | 2.2.4./2.2.5  | 10%<br>• Penjelasan sasaran pembelajaran dan metode pembelajaran<br>• Penjelasan singkat topik pembahasan | 60%<br>• Presentasi oleh kelompok presenter<br>• Diskusi dengan tanya jawab | 30%<br>• Klarifikasi oleh dosen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peranan FDI dalam ekonomi dunia</li> <li>✓ Teori FDI</li> <li>✓ Hubungan antara ideologi politik dan FDI</li> <li>✓ Instrumen kebijakan pemerintah dalam mengatur FDI</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b><br/>Indonesia Attracting Foreign Investment</li> </ul> | 150 menit      | HWU Bab 7      |
| 5             | 2.2.4./2.2.5  | 10%<br>• Penjelasan   | 60%<br>• Presentasi oleh  | 30%<br>• Klarifikasi oleh       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Foreign Exchange Market</li> </ul>   | 150 menit      | HWU Bab 9 & 11 |



| Pertemuan ke- | Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang * | Tahap Pembelajaran  |   |                                 | Pokok Bahasan/<br>SPB  | Estimasi Waktu | Rujukan |
|---------------|---|---|---|---------------------------------|--|----------------|---------|
|               |   | O (%)   | L (%)   | U (%)                           |  |                |         |
|               |   | sasaran pembelajaran dan metode pembelajaran<br>• Penjelasan singkat topik pembahasan | kelompok presenter<br>• Diskusi dengan tanya jawab              | dosen                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Peranan Foreign Exchange Market</li> <li>✓ Karakter Foreign Exchange Market</li> <li>✓ Penentuan nilai tukar</li> <li>✓ Peramalan nilai tukar</li> <li>• Global Capital Market                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Keuntungan dari pasar modal global</li> <li>✓ Resiko pasar modal global</li> <li>✓ Pasar global bond</li> <li>✓ Pasar saham global</li> <li>✓ Hubungan antara resiko nilai tukar dan biaya modal</li> </ul> </li> <li>• Pembahasan Kasus: Currency War</li> </ul> |                |         |
| 6             |   |   |   |                                 |  |                |         |
| 7             | 2.2.4./2.2.6.   | 10%<br>• Penjelasan sasaran pembelajaran dan metode                                   | 60%<br>• Presentasi oleh kelompok presenter<br>• Diskusi dengan | 30%<br>• Klarifikasi oleh dosen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi dalam mengelola perbedaan:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Agregation Strategy</li> <li>✓ Adaptation</li> </ul> </li> </ul>   | 150 menit      | G 2007  |

| Pertemuan ke- | Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang * | Tahap Pembelajaran  |  |  | Pokok Bahasan/<br>SPB  | Estimasi Waktu | Rujukan    |
|---------------|---|---|--|--|--|----------------|------------|
|               |   | O (%)   | L (%)  | U (%)  |  |                |            |
|               |   | pembelajaran <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjelasan singkat topik pembahasan</li> </ul>  | tanya jawab  |  | Strategy<br>✓ Arbitrage Strategy<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b><br/>Coffee War in India: Starbucks 2012</li> </ul>   |                |            |
| 8             | 2.2.1./2.2.3.   | 10% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjelasan sasaran pembelajaran dan metode pembelajaran</li> <li>• Penjelasan singkat topik pembahasan</li> <li>•</li> </ul> | 60% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi oleh kelompok presenter</li> <li>• Diskusi dengan tanya jawab</li> </ul> | 30% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klarifikasi oleh dosen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cara bersaing di pasar yang berkembang Institutional voids</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b><br/>Uber in China – Driving in the Gray Zone</li> <li>•</li> </ul> | 150 menit      | KP         |
| 9             | 2.2.4./2.2.7  | 10% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjelasan sasaran pembelajaran dan metode pembelajaran</li> <li>• Penjelasan singkat topik pembahasan</li> </ul>            | 60% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi oleh kelompok presenter</li> <li>• Diskusi dengan tanya jawab</li> </ul> | 30% <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klarifikasi oleh dosen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emerging Giants from Fast-Growing Emerging Market</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b><br/>Tata Ace</li> </ul>   | 150 menit      | PK – Bab 5 |

| Pertemuan ke- | Sasaran Pembelajaran/<br>Sasaran Pembelajaran Penunjang * | Tahap Pembelajaran  |   |   | Pokok Bahasan/<br>SPB  | Estimasi Waktu | Rujukan   |
|---------------|---|---|---|---|--|----------------|---|
|               |   | O (%)   | L (%)   | U (%)   |  |                |   |
| 10            | 2.2.4./2.2.7  | 10%<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjelasan sasaran pembelajaran dan metode pembelajaran</li> <li>• Penjelasan singkat topik pembahasan</li> </ul> | 60%<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi oleh kelompok presenter</li> <li>• Diskusi dengan tanya jawab</li> </ul>                         | 30%<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Klarifikasi oleh dosen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Globalization of Emerging Giants</li> <li>• <b>Pembahasan Kasus:</b> Haier</li> </ul> | 150 menit      | PK – Bab 6  |
| 11            |   | 10%<br>Pengantar singkat dari dosen mengenai kriteria penilaian makalah akhir   | 60%<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi oleh kelompok dengan nilai makalah khir terbaik</li> <li>• Diskusi dengan tanya jawab</li> </ul> | 30%<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Klarifikasi oleh dosen</li> </ul> | Strategi perusahaan yang telah melakukan ekspansi secara global yang dipilih oleh mahasiswa untuk dianalisa                    | 150 menit      | Materi yang telah dipelajari selama satu semester |
| 12            | Ujian Akhir Semester                                      |   |   |   |  |                |   |

## Lampiran

### Contoh Case Study (hanya penggalan kasus)



HARVARD | BUSINESS | SCHOOL

9-108-011

REV: JANUARY 3, 2008

KRISHNA G. PALEPU  
VISHNU SRINIVASAN

## Tata Motors: The Tata Ace

*In the last 40 years, we created the capacity to build 400,000 vehicles per year. In the next five years, we plan to double that. We believe we are at a unique time in our company's history. In order to generate the growth we envision, we will have to think creatively and develop unique products like the Ace.*

— Ravi Kant, Managing Director, Tata Motors

The Tata Ace was a small four-wheeled commercial vehicle launched by Tata Motors in May 2005 at a price of 225,000 rupees (Rs.) (\$5,000)<sup>1</sup> with a payload capacity of 0.75 tons<sup>2</sup> (see **Exhibit 1** for a picture of the Ace). The Ace cost 50% less than any other four-wheeled commercial vehicle in India and was significantly cheaper than pickup trucks with similar payload capacities found in international markets. Unlike other commercial vehicles, the Ace, with its compact size and shorter turning radius, could maneuver through India's narrow urban streets and cost-effectively transport small loads to villages and towns in rural areas. Prior to the launch of the Ace, the small-load transport segment was served by three-wheeled vehicles known as auto rickshaws (see **Exhibit 2** for a picture of a typical commercial auto rickshaw). However, three wheelers were noisy, unsafe, and slow and could overturn when carrying large payloads.

By offering a niche vehicle that met the unique needs of the Indian transportation sector at a price comparable with that of a three wheeler, the Ace created an entirely new product category (akin to Chrysler's introduction of the minivan to the U.S. market in 1983) and was an instant hit with the public. The annual target of 30,000 vehicles was sold in less than a year, despite the product's being available in only approximately 25% of the country. In October 2005, encouraged by this success, the company announced that it would double annual production to 60,000 units. In January 2006, the Ace won BBC Top Gear's annual "Best Commercial Vehicle Design" award.

Kant was pleased with the success of the Ace, but he also knew that the Tata Motors Board of Directors would like to know his plans for building on the Ace's success going forward. With less than one week until the next board meeting, he wondered what he should recommend.

---

<sup>1</sup> All currency conversions assume an exchange rate of Rs. 45 to US\$1.

<sup>2</sup> All references to tons denote metric tons. One metric ton equals 1,000 kilograms and 2,200 pounds.

---

Professor Krishna G. Palepu and Vishnu Srinivasan (MBA 2006) prepared this case. HBS cases are developed solely as the basis for class discussion. Cases are not intended to serve as endorsements, sources of primary data, or illustrations of effective or ineffective management.

Copyright © 2007, 2008 President and Fellows of Harvard College. To order copies or request permission to reproduce materials, call 1-800-545-7685, write Harvard Business School Publishing, Boston, MA 02163, or go to <http://www.hbsp.harvard.edu>. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, used in a spreadsheet, or transmitted in any form or by any means—electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise—without the permission of Harvard Business School.

Contoh Rubrik Penilaian Presentasi

**Rubrik Penilaian Presentasi**

Mata Kuliah : .....

Semester : .....

|                     |   |    |
|---------------------|---|----|
| Tgl/Hari Presentasi | : |    |
| No. Kelompok        | : |    |
| Anggota Kelompok    | : | 1. |
|                     |   | 2. |
|                     |   | 3. |
|                     |   | 4. |
|                     |   | 5. |

| No | Komponen Penilaian  | Kategori Penilaian |   |   | Nilai Bobot |
|----|---|--------------------|---|---|-------------|
|    |   | U                  | S | E |             |
| 1  | Content (group) – 35%   |                    |   |   |             |
| 2  | Organization of Presentation (group) – 35%  |                    |   |   |             |
| 3  | Visual Aids (group) – 10%   |                    |   |   |             |
| 4  | Leading discussion (group):<br>Poses interesting questions, leads discussion,<br>listens to comments, summarizes, responds well<br>to questions – 10% |                    |   |   |             |
| 5  | Audience Engagement – 10%   |                    |   |   |             |
|    | <b>Total</b>  |                    |   |   |             |

*Keterangan:*

*U = Unsatisfactory*

*S = Satisfactory*

*E = Exemplary*