



UNIVERSITAS GUNADARMA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
PROGRAM STUDI S1- ILMU KOMUNIKASI
(KAMPUS KABUPATEN PENAJAM PASER UTARA)

**Kode
Dokumen**

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah (mk)	Kode	Rumpun MK	Bobot (sks)		Semester	Tgl Penyusunan
TEKNIK LOBBY DAN NEGOSIASI	AK082311	MK Pilihan	Teori=3	Praktik	7	Desember 2022
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator Mata Kuliah		Ketua Program Studi	
	Dr. Budi Santoso Ahmad Nasher S.Ikom, MM Citra Puspa Maulidina, M.I.Kom.		Dr. Budi Santoso Ahmad Nasher S.Ikom, MM		Dr. Reza Praditya Yudha, M.I.Kom	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL1 (Sikap)	Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain (S-5)				
	CPL2 (Pengetahuan)	Berpikir tingkat tinggi (High Order Thinking Skills/HOTS), misalnya: komunikasi, kolaborasi, berpikir kritis, kreatif, logika komputasi, welas asih dan tanggung jawab kewarganegaraan (P-8)				
	CPL3 (Ketrampilan Umum)	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahlian komunikasi, berdasarkan hasil analisis informasi dan data yang tepat (KU-5)				
	CPL4 (Ketrampilan Khusus)	Mampu merencanakan, memproduksi dan mendistribusikan pesan komunikasi untuk berbagai tujuan, menggunakan beragam platform media sesuai norma hukum, norma sosial, dan etika yang berlaku (KK-1)				

	CPL5 (Ketrampilan Khusus)	Mampu merencanakan dan melaksanakan suatu program komunikasi secara kolaboratif dan berkelanjutan (KK-3)
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)	
	CPMK1	Mahasiswa mampu menjelaskan definisi Lobby, Negosiasi dan Diplomasi (CPL-1) (CPL-4)

CPMK2	Mahasiswa mampu memahami strategi dan taktik loby dan negosiasi (CPL-2) (CPL-3)
CPMK3	Mahasiswa mampu mempertimbangkan hambatan yang terdapat dalam loby dan negosiasi (CPL-1) (CPL-3)
CPMK4	Mahasiswa mampu memahami konflik yang terdapat dalam loby dan negosiasi . (CPL-4) (CPL-5)
CPMK5	Mahasiswa mampu mengumpulkan, mengolah data dan fakta, sehingga mampu merekomendasikan pilihan – pilihan untuk alternatif solusi masalah (CPL-2) (CPL-5)
Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	
Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan berbagai aspek berkaitan dengan lobi (CPMK-1)
Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan berbagai aspek berkaitan dengan negosiasi (CPMK-1)
Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan berbagai aspek berkaitan dengan diplomasi (CPMK-1)
Sub-CPMK 4	Mahasiswa dapat mengetahui hubungan antara lobi, diplomasi, dan negosiasi terhadap fungsi PR di masa krisis. (CPMK-1)
Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang persuasi. (CPMK-2)
Sub-CPMK 6	Mahasiswa mengetahui persiapan, perencanaan dan strategi lobi serta berbagai permasalahannya. (CPMK-2)
Sub-CPMK 7	Mahasiswa mengetahui berbagai macam elemen dalam teknik negosiasi. (CPMK-2)
Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu mengatasi situasi deadlock (CPMK-3)
Sub-CPMK 9	Mahasiswa mengetahui kerangka berpikir orang untuk melancarkan lobi dan negosiasi (CPMK-3)
Sub-CPMK 10	Mahasiswa mengetahui aspek konflik dalam lobi dan negosiasi serta penyelesaiannya. (CPMK-4)
Sub-CPMK 11	Mahasiswa mengetahui berbagai hambatan dalam lobi dan negosiasi, serta penanggulangannya. (CPMK-4)
Sub-CPMK 12	Mahasiswa memahami komunikasi non verbal dan penerapannya dalam lobi,negosiasi dan diplomasi. (CPMK-5)

	Sub-CPMK 13	Mahasiswa memahami pentingnya mendengarkan dalam kesuksesan lobi, negosiasi dan diplomasi . (CPMK-5)													
	Sub-CPMK 14	Mahasiswa mampu melakukan evaluasi terhadap hasil manajemen konflik dari hasil negosiasi (CPMK-5)													
Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK															
		Sub-CPM K1	Sub-CPM K2	Sub-C PMK3	Sub-C PMK4	Sub-C PMK5	Sub-C PMK6	Sub-C PMK7	Sub-C PMK8	Sub-C PMK9	Sub-CP MK10	Sub-CP MK11	Sub-CP MK12	Sub-CP MK13	Sub-CPMK 14
	CPMK1	V	V	V	V										
	CPMK2					V	V	V							
	CPMK3								V	V					
	CPMK4										V	V	V		
	CPMK5													V	V
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini merupakan mata kuliah pilihan 3 SKS yang ditujukan bagi mahasiswa Prodi Ilmu Komunikasi semester . Melalui Mata kuliah ini bertujuan untuk mengembangkan keterampilan analitis dan komunikasi yang diperlukan untuk negosiasi bisnis yang sukses. Negosiasi digambarkan sebagai proses tiga tahap yang kompleks yang terdiri dari persiapan, negosiasi, dan implementasi dan evaluasi pasca negosiasi.														
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	Tuliskan bahan kajian dan dijabarkan dalam materi pembelajaran dalam pokok-pokok bahasan yang akan dipelajari oleh mahasiswa sesuai dengan Sub-CPMK tersebut di atas.														
Pustaka	Utama :														
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zainal Abidin Partao. 2006. <i>Teknik Lobi dan Diplomasi untuk Insan Public Relations</i>. Penerbit Indeks 2. Endang Lestari G. dan M.A. Maliki. 2001. <i>Negosiasi, Kolaborasi dan Jejaring Kerja</i>. LAN-RI 														
	Pendukung :														
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2012, <i>Negosiasi (terj.)</i>, ed 6.Salemba Humanika, Jakarta 2. Hariwijaya, 2008, <i>Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik</i>, Oryza, Yogyakarta 															
Dosen Pengampu	Dr. Budi Santoso Ahmad Nasher S.Ikom, MM														

Mata kuliah syarat							
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (<i>offline</i>)	Daring (<i>online</i>)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan berbagai aspek berkaitan dengan lobi	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Definisi dan pengertian lobi • Posisi dan hubungan lobi dengan komunikasi • Fungsi dan persiapan lobi • Sasaran dan tujuan lobi 	5 %
2	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan berbagai aspek berkaitan dengan negosiasi	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian negosiasi • Paradigma dan langkah-langkah negosiasi • Strategi dalam negosiasi 	5 %

3	Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan berbagai aspek berkaitan dengan diplomasi	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Definisi dan pengertian diplomasi • Fungsi diplomasi • Diplomasi sebagai profesi 	2.5 %
4	Mahasiswa dapat mengetahui hubungan antara lobi, diplomasi, dan negosiasi terhadap fungsi PR di masa krisis.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen dengan benar melalui test responsi (quiz).	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok kuis	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Definisi organisasi • Lobi, negosiasi dan diplomasi di masa krisis 	2.5 %
5	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang persuasi.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video	<ul style="list-style-type: none"> • Definisi persuasi • Sisi etika dalam persuasi 	5 %

		Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Bentuk non-test: mengidentifikasi bentuk persuasif		- Diskusi - Latihan soal - Referensi		
6	Mahasiswa mengetahui persiapan, perencanaan dan strategi lobi serta berbagai permasalahannya.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Persiapan lobi • Beberapa rambu dan permasalahan • Mengorganisasikan dan merencanakan lobi • Menetapkan strategi lobi yang efektif 	5 %
7	Mahasiswa mengetahui berbagai macam elemen dalam teknik negosiasi.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Unsur-unsur penting dalam negosiasi • Guidelines dalam negosiasi • Perbedaan budaya dan negosiasi 	5 %
8	Mahasiswa mampu mengatasi situasi deadlock	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/	<ul style="list-style-type: none"> • Deadlock • Strategi Lose-Lose • Proses Lobby Ulang 	5%

		kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Bentuk non-test: • Role play – studi kasus suasana deadlock		- Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi		
9	Mahasiswa mengetahui kerangka berpikir orang untuk melancarkan lobi dan negosiasi	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Kerangka berpikir pimpinan pemerintah, BUMN dan swasta. • Antara pengambil keputusan dan eksekutor. • Strategi memahami pola pikir orang. 	2.5 %
10	Mahasiswa mengetahui aspek konflik dalam lobi dan negosiasi serta penyelesaiannya.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen dengan benar melalui	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok kuis	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> • Definisi konflik • Konflik harus diselesaikan • Anggapan salah bahwa konflik harus dihilangkan. 	5 %

		test responsi (quiz).					
11	Evaluasi Tengah Semester / Ujian Tengah Semester						20 %
12	Mahasiswa mengetahui berbagai hambatan dalam lobi dan negosiasi, serta penanggulangannya.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> ● Hambatan lobi ● Hambatan negosiasi ● Menanggulangi hambatan lobi dan negosiasi 	5 %
13	Mahasiswa memahami komunikasi non verbal dan penerapannya dalam lobi, negosiasi dan diplomasi.	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	<ul style="list-style-type: none"> ● Pengertian dan fungsi komunikasi non verbal dalam lobi, negosiasi dan diplomasi. ● Pesan-pesan komunikasi non verbal. Membaca pikiran sasaran lobi 	2.5 %
14	Mahasiswa memahami pentingnya mendengarkan dalam kesuksesan lobi, negosiasi dan diplomasi .	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme)	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video	<ul style="list-style-type: none"> ● Fungsi mendengarkan untuk lobi ● Fungsi umpan balik dalam mendengarkan 	5 %

		Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen			- Diskusi - Latihan soal - Referensi	• Mendengarkan yang efektif Teknik mendengarkan aktif	
15	Mahasiswa mampu melakukan evaluasi terhadap hasil manajemen konflik dari hasil negosiasi	Kemampuan menjelaskan materi terkait bahan kajian/materi pelajaran Kemampuan menjawab pertanyaan dari dosen	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme) Bentuk non-test: • Role play – studi kasus negosiasi	Kuliah Diskusi dalam kelompok	e-learning : https://v-class.gunadarma.ac.id/ - Ppt - video - Diskusi - Latihan soal - Referensi	• Evaluasi • Manajemen Konflik dari Hasil Negosiasi • Simulasi	5 %
16	Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester						20 %

Catatan :

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. **CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. **Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.

5. **Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
6. **Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
9. **Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, Problem Based Learning dan metode lainnya.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. **TM** : Tatap Muka, **PT** : Penugasan terstruktur, **BM** : Belajar mandiri