



# RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

## UNIVERSITAS PEJUANG REPUBLIK INDONESIA

### PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

NAMA MATA KULIAH	KODE MK	Rumpun MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan (Rev ke)
<b>TEKNIK LOBI, PRESENTASI, DAN NEGOSIASI</b>	<b>IK47303</b>		<b>3</b>	<b>7</b>	<b>25 Agustus 2021</b>
OTORISASI	Nama Koordinator Pengembang Kurikulum / RPS	Koordinator Mata Kuliah	Ketua Prodi		
	<b>Andi Asy'hary J. Arsyad, S.I.Kom., M.I.Kom</b>		<b>Andi Asy'hary J. Arsyad, S.I.Kom., M.I.Kom</b>		
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI (Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi)				
	S1	Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius;			
	S3	Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara berdasarkan Pancasila;			
	S9	Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri;			
	P3	Proses penyusunan rencana, implementasi, monitoring dan pengembangan program komunikasi			
	P6	Pemahaman untuk mengolah, menganalisis, serta menggunakan data dan informasi (big data) di dunia digital			
	KU1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, inovatif, bermutu, dan terukur dalam melakukan jenis pekerjaan spesifik, di bidang keahliannya serta sesuai dengan standar kompetensi kerja bidang yang bersangkutan			
	KU2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur			
	KU6	Mampu memelihara dan mengembangkan jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun di luar lembaganya			
	KK1	Mampu merencanakan, memproduksi dan mendistribusikan pesan komunikasi untuk berbagai tujuan, menggunakan beragam platform media sesuai norma hukum, norma sosial, dan etika yang berlaku			
	KK2	Mampu melakukan analisis atau kajian terhadap masalah atau isu komunikasi dalam berbagai konteks menggunakan konsep dan teori komunikasi yang relevan			
	KK6	Menguasai keterampilan komunikasi yang mendasar yaitu public speaking dan produksi multimedia			
	CPMK (Capaian Pembelajaran Lulusan Yang Dibebankan Pada Mata Kuliah)				
<b>CPMK 1</b>	Mampu memahami strategi teknik lobi dalam konteks berbagai situasi komunikasi				
<b>CPMK 2</b>	Mampu menyusun dan menyampaikan presentasi persuasif, mempertimbangkan nilai-nilai etika dan tanggung jawab				

		profesional.
	<b>CPMK 3</b>	Mampu mengidentifikasi strategi negosiasi yang responsif, memahami kompleksitas hubungan antarpihak dalam situasi bisnis.
	<b>CPMK 4</b>	Mampu menerapkan nilai-nilai etika dan tanggung jawab profesional dalam praktik komunikasi bisnis, dengan pemahaman terhadap dampak jangka panjangnya.
	<b>CPMK 5</b>	Mampu menggunakan aspek big data untuk mendukung argumentasi dalam teknik lobi dan presentasi, meningkatkan efektivitas komunikasi bisnis melalui pemahaman data dan informasi yang relevan.
<b>Diskripsi Singkat Mata Kuliah</b>	Mata kuliah "Teknik Lobi, Presentasi, dan Negosiasi" dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam dan keterampilan praktis dalam konteks komunikasi bisnis. Mahasiswa akan dibekali dengan pengetahuan dasar teknik lobi, strategi presentasi persuasif, dan keterampilan negosiasi yang responsif. Materi perkuliahan melibatkan pemahaman nilai-nilai etika dan tanggung jawab profesional dalam setiap aspek praktik komunikasi bisnis. Seiring dengan itu, mata kuliah ini juga mengeksplorasi dampak digitalisasi terhadap teknik lobi, presentasi, dan negosiasi, dengan fokus pada penggunaan big data untuk mendukung argumentasi dalam situasi bisnis yang dinamis. Mahasiswa juga diajak untuk mengembangkan keterampilan multimedia esensial, seperti public speaking dan penggunaan media dalam presentasi. Keseluruhan, mata kuliah ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan yang relevan dan aplikatif dalam dunia bisnis yang terus berkembang.	
<b>Bahan Kajian / Pokok Bahasan</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Teknik Lobi dalam Berbagai Konteks Komunikasi</li> <li>2. Seni Menyusun dan Menyampaikan Presentasi Persuasif</li> <li>3. Identifikasi dan Implementasi Strategi Negosiasi yang Responsif</li> <li>4. Penerapan Etika dan Tanggung Jawab Profesional dalam Komunikasi Bisnis</li> <li>5. Dampak Jangka Panjang dari Penerapan Nilai-nilai Etika dalam Praktik Bisnis</li> <li>6. Integrasi Nilai-nilai Etika dalam Teknik Lobi dan Presentasi</li> <li>7. Keterampilan Responsif dalam Negosiasi Bisnis</li> <li>8. Memahami Kompleksitas Hubungan Antarpihak dalam Bisnis</li> <li>9. Big Data dalam Konteks Teknik Lobi dan Presentasi</li> <li>10. Pemanfaatan Informasi Relevan dalam Argumentasi Bisnis</li> <li>11. Pengaruh Big Data terhadap Efektivitas Komunikasi Bisnis</li> <li>12. Penerapan Nilai-nilai Etika dalam Pengambilan Keputusan Komunikasi</li> <li>13. Strategi Jangka Panjang untuk Komunikasi Bisnis Beretika</li> <li>14. Integrasi Data dan Informasi dalam Praktik Komunikasi</li> </ol>	
<b>Daftar Referensi</b>	<b>Utama:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achmad, Z. (2014). Teknik Presentasi dan Negosiasi. Jakarta: Lentera Ilmu Cendikia.</li> <li>• Alwi, H. (2008). Komunikasi Bisnis: Komunikasi Efektif dalam Dunia Bisnis. Jakarta: Mitra Wacana Media.</li> <li>• Cutlip, S. M., Center, A. H., &amp; Broom, G. M. (2000). Effective Public Relations. Boston: Pearson Education.</li> <li>• Gunawan, I. (2012). Teknik Lobi dan Negosiasi: Strategi Komunikasi Efektif dalam Membangun Kesepakatan. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.</li> <li>• Jefkins, F. (2003). Public Relations. Jakarta: Erlangga.</li> <li>• Kriyantono, R. (2008). Teknik Praktis Riset Komunikasi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.</li> <li>• Nugroho, A. S., &amp; Wasono, A. (2015). Lobi dan Negosiasi. Jakarta: Lembaga Pengembangan Pendidikan Universitas</li> </ul>

	<p>Negeri Jakarta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Panuju, R. (2010). Jago Lobi dan Negosiasi. Jakarta: Interprebook.</li> </ul>	
	<b>Pendukung:</b>	
<b>Media Pembelajaran</b>	<b>Perangkat lunak:</b> Microsoft Powerpoint Microsoft Word CANVA	<b>Perangkat keras :</b> Laptop/Smartphone, LCD Projector, Papan Tulis dan Spidol, Audio Recorder,
<b>Nama Dosen Pengampu</b>		
<b>Mata kuliah prasyarat</b>	-	

Mgg Ke-	Sub- CP-MK (Kemampuan akhir yg diharapkan)	Bahan Kajian (Materi Pembelajaran)	Bentuk dan Metode Pembelajaran	Estimasi Waktu	Pengalaman Belajar Mahasiswa	Kriteria & Bentuk Penilaian	Indikator Penilaian	Bobot Penilaian (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Setelah mengikuti kuliah ini mahasiswa mampu :								
1	Mahasiswa Mengetahui Rencana Pembelajaran Semester dan Sistem penilaian	Penjelasan RPS, Kontrak Perkuliahan, Sistem Penilaian evaluasi Pembelajaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ceramah</li> <li>Instruksi Langsung</li> </ul>	TM :2 x (1 x 50') BT : 2 x (1 x 60') BM: 2 x (1 x 60')	1. Menyimak Materi 2. Bertanya & Menjawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tugas :</li> </ul>	-Observasi Lisan - Keaktifan bertanya dan Menjawab	

2	Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip dasar teknik lobi dan merinci aplikasinya dalam berbagai situasi komunikasi.	Strategi Teknik Lobi dalam Berbagai Konteks Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Quiz</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 2 x (1 x 50') BT : 2 x (1 x 60') BM: 2 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab Penugasan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tugas :</b></li> </ul>	- Observasi Lisan - Keaktifan bertanya dan Menjawab -Kesesuaian materi yang dibuat	
3	Mahasiswa mampu menyusun dan menyampaikan presentasi persuasif dengan mempertimbangkan nilai-nilai etika dan tanggung jawab profesional.	Seni Menyusun dan Menyampaikan Presentasi Persuasif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 3 x (1 x 50') BT : 3x (1 x 60') BM: 3 x (1 x 60')	Presentasi dan Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Belajar Mandiri</b></li> <li>•</li> </ul>	- Observasi Lisan - Keaktifan bertanya dan Menjawab	
4	Mahasiswa mampu mengidentifikasi strategi negosiasi yang responsif.	Identifikasi dan Implementasi Strategi Negosiasi yang Responsif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 3 x (1 x 50') BT : 3x (1 x 60') BM: 3 x (1 x 60')	Presentasi dan Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Belajar Mandiri</b></li> <li>•</li> </ul>	- Observasi Lisan - Keaktifan bertanya dan Menjawab	
5	Mahasiswa mampu menerapkan nilai-nilai etika dan tanggung jawab profesional dalam praktik komunikasi	Penerapan Etika dan Tanggung Jawab Profesional dalam Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> <li>•</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tugas:</b></li> <li>• Menyusun Makalah</li> </ul>	-Kerapihan Tugas	
6	Mahasiswa mampu menganalisis dampak jangka panjang dari penerapan nilai-nilai etika dalam praktik Komunikasi	Dampak Jangka Panjang dari Penerapan Nilai-nilai Etika dalam Praktik Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Belajar Mandiri</b></li> </ul>	Observasi Lisan	
7	Mahasiswa mampu mengintegrasikan nilai-nilai etika dalam teknik	Integrasi Nilai-nilai Etika dalam Teknik Lobi dan Presentasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Belajar Mandiri</b></li> </ul>	Observasi Lisan	

	lobi dan presentasi untuk menciptakan komunikasi yang beretika.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>					
<b>PERTEMUAN 8-UTS</b>								
9	Mahasiswa mampu mengembangkan keterampilan responsif dalam konteks negosiasi	Keterampilan Responsif dalam Negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	• <b>Belajar Mandiri</b>	Observasi Lisan	
10	Mahasiswa mampu menganalisis kompleksitas hubungan antarpihak dalam situasi tertentu.	Memahami Kompleksitas Hubungan Antarpihak	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	• <b>Belajar Mandiri</b>	Observasi Lisan	
11, 12	Mahasiswa mampu menerapkan pemanfaatan informasi relevan dalam mengembangkan argumentasi yang kuat.	Pemanfaatan Informasi Relevan dalam Argumentasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	• <b>Belajar Mandiri</b>	Observasi Lisan	
13	Mahasiswa mampu menerapkan nilai-nilai etika dalam mengambil keputusan komunikasi	Penerapan Nilai-nilai Etika dalam Pengambilan Keputusan Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	• <b>Belajar Mandiri</b>	Observasi Lisan	
14	Mahasiswa mampu mengembangkan strategi jangka panjang untuk memastikan komunikasi bisnis yang beretika dan berkelanjutan.	Strategi Jangka Panjang untuk Komunikasi Beretika	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	• <b>Belajar Mandiri</b>	Observasi Lisan	

15	Mahasiswa mampu mengintegrasikan data dan informasi dalam praktik komunikasi untuk mencapai keberlanjutan dan keunggulan bersaing.	Integrasi Data dan Informasi dalam Praktik Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ceramah dan Diskusi</li> <li>• Penugasan Mandiri</li> </ul>	TM : 4 x (1 x 50') BT : 4x (1 x 60') BM: 4 x (1 x 60')	Menyimak Materi Bertanya & Menjawab	• <b>Belajar Mandiri</b>	Observasi Lisan	
----	--	---	--	--	-------------------------------------	--------------------------	-----------------	--

### PERTEMUAN 16-UAS

**Catatan:**

- (1) TM : Tatap Muka; BT: Belajar Terstruktur; BM: Belajar Mandiri; P: Praktek
- (2) [TM: 2 x (1 x 50')] dibaca Tatap Muka (Kuliah kelas) 2 kali pertemuan untuk 1 SKS : demikian juga BT, BM, dan P
- (3) [C: Cognition, :Afektif, P: Psikomotorik] menggambarkan Ranah taksonomi setiap Sub-CPMK

<b>METODE PENILAIAN DAN PEMBOBOTAN</b>	<p>Penilaian prestasi setiap mata kuliah menggunakan gabungan dari komponen:</p> <p>Teori, berupa: Ujian (UTS dan UAS), Quis, tugas, sikap, kehadiran</p> <p>Praktik, pre-tes, keaktifan, post-tes, tugas-tugas, dan ujian praktik (laboratorium, kerja bengkel, kerja lapang)</p> <p>Sikap, berupa kedisiplinan, tatakrma, tanggung jawab, yang dikonversi ke kategori Baik (80 – 100), Sedang (60 – 79), Buruk (&gt;60)</p> <p>Khusus untuk Dual system/Teaching Farm (DS/TF) mahasiswa, penilaiannya diatur tersendiri (berupa penilaian pembimbing saat di lokasi, penilaian dosen pembimbing berdasarkan laporan yang telah disusun serta seminar dan tugas akhir)</p> <p>Nilai Tertimbang Penguasaan pengetahuan (teori)</p> <p>Ujian (10%)</p> <p>Tugas Quiz (10%)</p> <p>Hadir (50%)</p>
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sikap (30%)</li> </ul> <p>Nilai Tertimbang Keterampilan Khusus (praktik)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktifitas (20%)</li> <li>• Laporan (20%)</li> <li>• Ujian (30%)</li> <li>• Sikap (20%)</li> <li>• Kehadiran (10%)</li> </ul> <p>Mata Kuliah dengan Jumlah 3 SKS (2 SKS teori – 1 SKS praktek) berarti 67% dan 33% teori</p> <p>33% sehingga Nilai Teori = Nilai Teori x 67% = Y dan Nilai Praktek = Nilai ((L + KL + KW)/3) x 33% = Z, <b>Nilai Akhir = (Y + Z) = ..(A, A-, B, B-, C, D, E, T)</b></p>
--	---