**III. KONTRAK KULIAH**

Nama Mata Kuliah : Teknik Lobi, Negosiasi, & Mediasi

Kode Mata Kuliah : KOM620335

Semester : 6 (Enam)

SKS : 3

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Dosen Pengampu : Feri Ferdaus, S.I.Kom., M.A.

1. **DESKRIPSI MATA KULIAH**

Mata kuliah ini mengajarkan teknis dan keterampilan dalam mengelola situasi ketidakpastian dan kecemasan, mengembangkan sikap akomodatif dan adaptasi pada situsi dan kondisi, mengembangkan aksi berbicara untuk mempengaruhi orang dan kelompok lain, selalu mampu keluar dari masalah dan memberikan solusi, mengembangkan kemampuan *dispute resolution*, serta memediasi kepentingankepentingan yang berbeda. Menjaga performansi, komitmen dan serta selalu mengembangkan hasil komunikasi yang memberikan manfaat kepada para pihak.

1. **OPERASIONALISASI CAPAIAN PEMBELAJARAN PERKULIAHAN**

Tabel: Operasionalisasi Capaian Pembelajaran Perkuliahan ke dalam Bahan Kajian

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No.** | **Capaian Pembelajaran Perkuliahan** | **Bahan Kajian** |
| 1. | **[C2]** Mampu menjelaskan teknik dan keterampilan dalam mengelola situasi ketidakpastian dan kecemasan | * Pengertian dan Gambaran umum Teknik Lobi dan Teknik Negosiasi. * Interpersonal Skill * Isu – Isu Negosiasi |
| 2. | **[C2]** Mampu menjelaskan strategi lobi negosiasi dan mediasi | * Pengambilan keputusan berbasis BATNA *(best alternative to a negotiation agreement)* * Dasar – dasar Strategi Situasi Bargain |
| 3. | **[C6]** Mampu membuat perencanaan strategi negosiasi | * Mediasi, konsiliasi, dan abritase * Tahap – tahap Negosiasi dan Faktor Pendukung |

1. **Tugas dan Kewajiban Dosen dan Mahasiswa**

**C.1 Kehadiran**

Dosen wajib melaksanakan pengajaran sebanyak 16 kali pertemuan sesuai jadwal dan sks yang telah ditentukan. Mahasiswa wajib menghadiri perkuliahan minimal 80% dari total 16 kali pertemuan sesuai jadwal dan sks yang telah ditentukan.

**C.2** **Tugas**

Mahasiswa wajib menyelesaikan tugas yang telah diberikan oleh dosen sesuai jadwal yang telah ditentukan. Tugas kuliah terdiri dari tugas individu dan kelompok.

**C.3 Kejujuran**

Setiap mahasiswa wajib mengerjakan tugas dan ujian dengan berpedoman pada nilai-nilai kejujuran.

1. **Sistem Penilaian**

Penilaian ditentukan dari hasil

1. Kehadiran : 5%
2. UTS : 30%
3. UAS : 40%
4. Tugas : 20%
5. Partisipasi : 5%

A 80-100 Konversi A = 4

A- 75-79 B+ = 3,5

B+ 70-74 B = 3

B 65-69 C+ = 2,5

C+ 60-64 C = 2

C 55-59 D = 1

D 50-54 E = 0

E < 50

**REFERENSI:**

1. Adler, Ronald E, and Jeanne M. Elmhorst. 1996. *Communicating at Work :Principles* *for Business and Professions*.McGrawHill Co, USA
2. Hariwijaya. 2008. *Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik.* Oryza, Yogyakarta
3. Istijanto. 2007. *Seni Menaklukan Penjual dengan Negosiasi.* Gramedia, Jakarta.
4. Kaye, Michael. 1994. *Communication Management*.Prentice Hall, New York, USA
5. Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M. Sanders. 2008. *Essential of Negotiation.* McGraw Hillrwin, Boston, USA.

Bandar Lampung, 13 Februari 2023

Mahasiswa Dosen

Khalisia Nadila Hidayat Feri Ferdaus, S.I.Kom., M.A.

NPM 2016031044 NIP 198803182022031002