|  |
| --- |
| **UNIVERSITAS LAMPUNG****FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK****JURUSAN ILMU KOMUNIKASI** |
| **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER** |
| **Nama Mata Kuliah** | **Kode Mata Kuliah** | **Bobot (SKS)** | **Semester** | **Tanggal Penyusunan** |
| Teknik Lobi, Negosiasi, dan Mediasi  | KOM620335 | 3 | 6 | 27 Desember 2022 |
| **Otorisai** | **Koordinator Pengembang RPS** | **Ketua Program Studi** |
|  | Feri Firdaus, S.I.Kom. M.A. | WulanSuciska, S.I.Kom., M.Si |
| **Capaian Pembelajaran (CP)** | **CPL-PRODI (Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi) Yang Dibebankan Pada Mata Kuliah** |
|  | **[S01]** Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religious**[S09]** Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahlian secara mandiri; dan menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan.**[KU1]** Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai sosial yang sesuai dengan bidang keahliannya**[KU2]** Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur**[KU3]** Mampu mengimplementasikan program komunikasi berdasarkan pendekatan teori ilmu komunikasi |
| **CPMK (Capaian Pembelajaran Mata Kuliah)** |
| **[C2]** Mampu menjelaskan teknik dan keterampilan dalam mengelola situasi ketidakpastian dan kecemasan **[C2]** Mampu menjelaskan strategi lobi negosiasi dan mediasi**[C6]** Mampu membuat perencanaan strategi negosiasi |
| **Deskripsi Singkat MK** | Pada mata kuliah ini mengajarkan teknis dan keterampilan dalam mengelola situasi ketidakpastian dan kecemasan, mengembangkan sikap akomodatif dan adaptasi pada situai 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 kepentingan – kepentingan yang berbeda. Menjaga performansi, komitmen dan serta selalu mengembangkan hasil komunikasi yang memberikan manfaat kepada para pihak. |
| **Bahan Kajian/MateriPembelajaran** | 1. Pengertian dan Gambaran umum Teknik Lobi dan Teknik Negosiasi.
2. Pengambilan keputusan berbasis BATNA *(best alternative to a negotiation agreement)*
3. Mediasi, konsiliasi, dan abritase
4. Dasar – dasar Strategi Situasi Bargain
5. Tahap – tahap Negosiasi dan Faktor Pendukung
6. Interpersonal Skill
7. Isu – Isu Negosiasi
 |
| **Daftar 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.
 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MingguKe-** | **Sub-CPMK (kemampuan akhir yang direncanakan)** | **Bahan kajian (Materi Pembelajaran)** | **Bentuk dan Metode Pembelajaran** | **Estimasi Waktu** | **Pengalaman belajar mahasiswa** | **Penilaian** |
| **Kriteria & Bentuk** | **Indikator** | **Bobot** |
| 1 & 2  | * Mahaiswa mampu mendefinisikan hakekat Lobi dan Negosiasi (C1)
* Mahasiswa menjelaskan strategi negosiasi
 | * Pengertian dan Gambaran umum tentang teknik lobi dan teknik negosiasi.
* Pengambilan keputusan berbasis BATAN *(best alternative to a negotiation agreement)*
 | **BentukKuliah :*** Ceramah

 **Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok
 | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mahasiswa mengetahui Hakekat Lobi dan Negosiasi
* Mampu mengambil keputusan untuk menciptakan *Win – win solution*
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 14% |
| 3 & 4  | * Mahasiswa mampu mengatasi Deadlock
* Mahasiswa mampu mendefinisikan Strategi Bargain Distributif (C1)
 | * Mediasi

Konsiliasi Abritase * Dasar – dasar Strategi Situasi Bargain
 | **BentukKuliah :*** Ceramah

 **Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok dan studi kasus
 | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mahasiswa mengambil langkah dalam mengatasi situasi Deadlock
* Mahasiswa mengetahui Strategi Bargain Distributif *solution*
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 14% |
| 5 & 6  | * Mahasiswa mampu mendefinisikan Strategi Bargain Integratif (C1)
* Mahasiswa mampu mengembangkan komunikasi dalam bernegosiasi (C2)
 | * Tahap – tahap negosiasi integrative

Faktor – faktor pendukung negosiasi integrative yang berhasil * Komunikasi bernegosiasi : Interpersonal Skill
 | **BentukKuliah :*** Ceramah
* Diskusi Kelompok

**Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok
* Menyusun paper dan bahan presentasi

**Media :**Komputer dan LCD | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mahasiswa mengetahui Strategi Bargain Integratif
* Mahasiswa mengetahui bagaimana melakukan dan mengembangkan komunikasi dalam bernegosiasi
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 14 % |
| 7 | * Mahasiswa mampu mengidentifikasikan isu – isu topik negosiasi (C1)
 | * Isu – Isu Negosiasi
 | **BentukKuliah :*** Ceramah
* Diskusi Kelompok

**Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok
* Menyusun paper dan bahan presentasi

**Media :**Komputer dan LCD | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mencari materi makalah secara online
* Mahasiswa mampu menelaah dan mengidentifikasikan isu – isu topik negosiasi
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 7% |
| **Ujian Tengah Semester Pertemuan ke-8** |
| 9 & 10  | * Mahasiswa mampu membuat perencanaan strategi Negosiasi
* Mahasiswa mampu membuat / merancang Alur Negosiasi : tahapan dan fase (C6)
 | * Menyiapkan rancangan negosiasi (C6)
* Tuntunan Perencanaan Negosiasi
 | **BentukKuliah :*** Ceramah

**Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok

**Media :**Komputer, dan LCD | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mencari materi makalah secara online
* Mahasiswa mampu menyiapkan rancangan bernegosiasi
* Mahasiswa mengetahui alur negosiasi : tahapan dan fase
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 14% |
| 11 & 12  | * Mahasiswa mampu memahami Kekuatan Negosiasi
* Mahasiswa mampu memahami Etika Bernegosiasi
 | * Pentingnya kekuatan bagi negosiator
* Pengertian Etika Dalam Negosiasi
 | **BentukKuliah :*** Ceramah

**Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok

**Media :**Komputer dan LCD | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mencari materi makalah secara online
* Mahasiswa mengetahui pentingnya kekuatan bagi negosiator
* Mahasiswa mengetahui pengertian etika dalam negosiasi
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 14% |
| 13 & 14  | * Mahasiswa mampu menyiapkan Presentasi Negosiasi
* Mahasiswa memahami Teknik Presentasi Persuasif
 | Mempelajari teknik presentasi untuk negosiasi | **BentukKuliah :*** Ceramah

**Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok

**Media :**Komputer dan LCD | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mahasiswa mampu menyiaokan presentasi negosiasi
* Mahasiswa mampu mempelajari teknik presentasi untuk negosiasi
* Tugas Kelompok menyusun paper dan bahan presentasi
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 14% |
| 15 | * Mahasiswa mampu melakukan praktek bernegosiasi
 | Simulasi Pratek bernegosiasi  | **BentukKuliah :*** Ceramah

**Aktifitas di kelas :*** Metode
* Diskusi kelompok
* Praktik

**Media :**Komputer, dan LCD | TM :2x(2x50”)TT :2x(2x60”) | * Mahasiswa berpengalaman dalam simulasi Praktek Bernegosiasi
 | * Ketepatan dan penguasaan
* Rubik deskriptif untuk presentasi
 | * Ketepatan berdasarkan rubik yang telah ditentukan
* Ketepatan menjelaskan pada masing – masing kelompok
 | 7% |
| **Ujian Akhir Semester Pertemua ke-16** |