

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

(RPS)



MATA KULIAH :

LOBI DAN NEGOSIASI

(ILK068 / 3 sks)

Oleh :

Rosalia Prismarini Nurdiarti, M.A

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI & MULTIMEDIA
UNIVERSITAS MERCU BUANA
YOGYAKARTA
2018**

A. IDENTITAS MATA KULIAH

1. Nama mata kuliah : Lobi dan Negosiasi
2. Kode/sks : ILK068 / 2 sks – ILK068P / 1 sks
3. Semester : 5
4. Status mata kuliah : Wajib Konsentrasi PR
5. Mata Kuliah Prasyarat : -

B. PERENCANAAN PEMBELAJARAN

1. Capaian Pembelajaran

a. Capaian Pembelajaran Program Studi yang dituju

No. CPL*	Capaian Pembelajaran
S-9	Menunjukkan sikap bertanggung atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri
P-3	Mampu mengaplikasikan bidang <i>public relations</i> dan memanfaatkan iptek kepada bidangnya dalam penyelesaian masalah serta mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi
KU-1	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya.
KU-2	Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu dan terukur.
KU-9	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis terhadap informasi dan data
KK-4	Memiliki pemahaman menyeluruh tentang praktik Humas dalam berbagai setting organisasi baik pemerintah, swasta atau LSM.

Keterangan : *Capaian pembelajaran yang dituju dari pembelajaran mata kuliah, misalnya S-9 : Sikap butir 9, P-3: Pengetahuan Umum butir 3, KU-1 : Ketrampilan Umum butir 1, KK-4 : Ketrampilan khusus butir 4.

b. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah

No. CPL	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPL prodi yang dituju)
---------	--

M-1	Mahasiswa mampu menjelaskan prinsip dan elemen – elemen kunci dalam loby dan negosiasi (KU-9, KK-4);
M-2	Mahasiswa mampu mempertimbangkan dampak posisi strategis yang diambil selama loby dan negosiasi (P-3, KU-1, KK-4);
M-3	Mahasiswa mampu menjelajahi strategi dan taktik loby dan negosiasi (KK-4);
M-4	Mahasiswa mampu mengumpulkan, mengolah data dan fakta, sehingga mampu merekomendasikan pilihan – pilihan untuk alternatif solusi masalah (S-9, KU-2, KU-9);
M-5	Mahasiswa mampu memahami standard etika umum yang diterima dalam loby dan negosiasi (S-9, KU-2, KU-9).

2. Deskripsi Singkat Mata kuliah

Teknik Lobby dan Negosiasi merupakan mata kuliah yang membekali pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dengan mengedepankan penguasaan topik utama yaitu 1. Definisi dan pengertian lobi. 2. Posisi dan hubungan lobi dengan komunikasi. 3. Fungsi dan persiapan lobi. 4. Sasaran dan tujuan lobi. 5. Pengertian negosiasi. 6. Paradigma dan langkah-langkah negosiasi. 7. Strategi dalam negosiasi. 8. Definisi dan pengertian diplomasi. 9. Fungsi diplomasi dan Diplomasi sebagai profesi.

3. Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan

- a) Kontrak belajar : gambaran umum lobi & negosiasi
- b) Pengertian dan aspek lobi : posisi dan hubungan lobi dengan komunikasi
- c) Pengertian persuasi ; persuasi VS propaganda dan indoktrinasi
- d) Hubungan antara lobi dan negosiasi terhadap fungsi PR
- e) Mengatasi situasi deadlock : mediasi, konsiliasi, arbitrase
- f) Langkah dan strategi loby
- g) Teknik negosiasi ; unsur penting dalam negosiasi
- h) Identifikasi isu – isu dan topik negosiasi
- i) Merencanakan strategi bernegosiasi
- j) Etika bernegosiasi
- k) Hambatan dalam lobi dan negosiasi
- l) Konflik dalam lobi dan negosiasi
- m) Masalah komunikasi dalam lobi dan strategi menghadapi orang
- n) Memahami pola pikir orang lain.

4. Evaluasi Pembelajaran

a. Unsur yang dinilai untuk mata kuliah teori

Unsur yang dinilai	Metode penilaian*)	Skor Maksimal	Bobot Nilai
Pengetahuan dan pemahaman	Ujian tengah semester (UTS)	100	30-40%
	Ujian akhir semester (UAS)	100	30-40%
Ketrampilan Umum dan Khusus	Tugas/Makalah/Pekerjaan rumah	100	20-25%
Sikap	Keaktifan dan kreativitas diskusi dan kehadiran di kelas	100	5-10%
Total nilai			100%

*Untuk mata kuliah Praktikum bobot nilai unsur Ketrampilan umum dan khusus dengan metode penilaian praktek menyesuaikan (minimal 50%).

b. Peringkat Nilai

No.	Rentang Nilai	Nilai Huruf	Bobot
1	85,00-100,00	A	4,00
2	80,00-84,99	A-	3,75
3	75,00-79,99	A/B	3,50
4	70,00-64,99	B+	3,25
5	65,00-69,99	B	3,00
6	60,00-64,99	B-	2,75
7	55,00-59,99	B/C	2,50
8	50,00-54,99	C+	2,25
9	45,00-39,99	C	2,00
10	40,00-44,99	C-	1,75
11	35,00-39,99	C/D	1,50
12	30,00-34,99	D	1,00
13	0,00-29,99	E	0,00

5. Pustaka

Utama:

Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2012, *Negosiasi (terj.)*, ed 6. Salemba Humanika, Jakarta

Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, *Essentials of Negotiation*, McGrawHillIrwin, Boston, USA

Hariwijaya, 2008, *Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik*, Oryza, Yogyakarta

Istijanto, 2007, *Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*, Gramedia, Jakarta
Adler, Ronald E and Jeanne M. Elmhurst. 1996, *Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions*, McGrawHill Co, USA

Kaye, Michael, 1994, *Communication Management*, Prentice Hall, New York, USA

6. Media Pembelajaran

- a) Perangkat lunak : -
- b) Perangkat keras : Komputer, LCD Projector

7. Dosen Pengampu

Rosalia Prismarini Nurdiarti, M.A

8. Rincian Materi pembelajaran

Minggu ke	Sub CP MK (Kemampuan yang diharapkan)	Indikator	Kriteria dan bentuk penilaian	Metode Pembelajaran	Materi Pembelajaran	*Bobot Penilaian
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	1. Mahasiswa mampu menjelaskan gambaran umum tentang lobi dan negosiasi	Ketepatan menjelaskan gambaran umum tentang lobi dan negosiasi	Kriteria : penguasaan dalam menjelaskan gambaran umum tentang lobi dan negosiasi Bentuk non-test: memperluas bacaan	Ceramah & Diskusi, tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> gambaran umum tentang lobi dan negosiasi Negosiasi antara ilmu, ketrampilan dan seni Tujuan bernegosiasi 	10
2	2. Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian dan aspek lobi	Ketepatan menjelaskan pengertian dan aspek lobi	Kriteria : Ketepatan, kesesuaian dalam menjelaskan pengertian dan aspek lobi Bentuk non-test: • Mengidentifikasi beberapa aspek lobi	Ceramah & Diskusi, tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> Defini & pengertian lobi Posisi dan hubungan lobi dengan komunikasi Fungsi dan persiapan lobi Tujuan Lobi 	10
3	3. Mahasiswa mampu menjelaskan tentang persuasi.	• Ketepatan menjelaskan tentang persuasi.	Kriteria: Ketepatan menjelaskan tentang persuasi. Bentuk non-test: mengidentifikasi bentuk persuasif	Ceramah & Diskusi, tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> Pengertian persuasi Persuasi VS propaganda dan indoktrinasi Sisi etika dalam persuasi 	15
4	4. Mahasiswa mampu menjelaskan antara lobi dan negosiasi terhadap fungsi PR	• Ketepatan menjelaskan antara lobi dan negosiasi terhadap fungsi PR	Kriteria: Kesesuaian menjelaskan antara lobi dan negosiasi terhadap fungsi PR Bentuk non-test: • mengidentifikasi praktek lobi dan negosiasi terhadap fungsi PR	• Ceramah & Diskusi, tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> Definisi Organisasi Lobi dan diplomasi di masa krisis 	10
5	5. Mahasiswa mampu mengatasi situasi deadlock	Ketepatan mengatasi situasi deadlock	Kriteria: Kesesuaian dalam mengatasi situasi deadlock Bentuk non-test: • Role play – studi kasus suasana deadlock	• Ceramah & Diskusi, tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> Mediasi Konsiliasi Arbitrase 	10
6	6. Mahasiswa mampu menjelaskan langkah dan strategi lobi	Ketepatan dalam menjelaskan langkah dan strategi lobi	Kriteria: kesesuaian menjelaskan langkah dan strategi lobi Bentuk non-test:	• Ceramah & Diskusi, tanya jawab • Tugas-1: studi kasus tentang langkah dan	<ul style="list-style-type: none"> Persiapan Lobi Mengorganisasikan dan merencanakan lobi Strategi lobi yang 	15

*Besaran bobot tergantung pada tingkat kedalaman dalam mendukung CPL mata kuliah

C. Contoh Format Rancangan Tugas Mahasiswa*

(* Contoh format, dapat dikembangkan atau disesuaikan dengan CPL mata kuliah masing-masing).

Mata Kuliah	: Lobi dan Negosiasi	
Semester	: 5	sks : 3
Minggu ke	: 12	Tugas ke : 2
Dosen Pengampu	: Rosalia Prismarini Nurdiarti, M.A	
Bentuk Tugas	: Final Project	
Judul Tugas	: Tugas-3: Final Project Laporan hasil proses lobi dan negosiasi	
Sub Capaian Pembelajaran Mata Kuliah : Mahasiswa mampu mengidentifikasi konflik dan mengelola strategi lobi dan negosiasi		
Deskripsi Tugas : Tuliskan obyek / subyek target lobi dan negosiasi, paparkan dalam bentuk laporan		
Metode Pengerjaan Tugas :		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memilih dan menentukan subyek / obyek negosiasi 2. Melaksanakan proses lobi dan negosiasi 3. Membuat beberapa catatan terkait proses lobi dan negosiasi 4. Merumuskan beberapa strategi lobi dan negosiasi 5. Menyusun laporan proses lobi dan negosiasi 6. Menyusun bahan dan slide presentasi laporan 7. Presentasi laporan penelitian di kelas. 		
Bentuk dan Format Luaran		
a. Obyek Garapan	: Laporan proses lobi dan negosiasi	
b. Bentuk luaran	: <ol style="list-style-type: none"> 1. Laporan hasil lobi dan negosiasi: (NIM mhs-nama depan mhs.rtf) 2. Laporan ditulis dengan MS Word dengan sistematika dan format sesuai dengan standar panduan penulisan laporan, dikumpulkan dengan format ekstensi (*.rtf), dengan sistematika nama file: (Laporan-L&N-NIM-nama depan mhs.rtf); 3. Slide Presentasi PowerPoint, terdiri dari : Text, grafik, tabel, gambar, animasi ataupun video clips, minimum 10 slide. Dikumpulkan dlm bentuk softcopy format ekstensi (*.ppt), dengan sistematika nama file: (Laporan-L&N-NIM-nama depan mhs.ppt); 	
Kriteria Penilaian	<ol style="list-style-type: none"> a. Obyek / subyek lobi dan negosiasi (bobot 20%) Proses identifikasi target lobi dan negosiasi, menjajagi berbagai kemungkinan subyek yang bisa ditemui. b. Laporan lobi dan negosiasi (30%) <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketepatan sistematika penyusunan laporan sesuai dengan standar panduan penulisan laporan; 2. Ketepatan tata tulis proposal sesuai dengan ejaan bahasa Indonesia yang benar dan sesuai dengan standar APA dalam penyajian tabel, gambar, penulisan rujukan dan penisan sitasi; 3. Orisinalitas karya 4. Kedalaman analisis strategi lobi dan negosiasi 5. Kelengkapan lampiran c. Penyusunan Slide Presentasi (bobot 20%) Jelas dan konsisten, Sedehana & inovative, menampilkan gambar & blok sistem,tulisan menggunakan font yang mudah dibaca, jika diperlukan didukung dengan gambar dan vedio clip yang relevant. d. Presentasi (bobot 30%) Bahasa komunikatif, penguasaan materi, penguasaan audiensi, pengendalian 	

	waktu (15 menit presentasi + 5 menit diskusi), kejelasan dan ketajaman paparan, penguasaan media presentasi.
Jadwal Pelaksanaan :	
Menyusun laporan	2 minggu sebelum UAS
Presentasi laporan	UAS
Pengumuman hasil penilaian	1 minggu setelah UAS
Bobot penilaian tugas ini adalah 20% dari dari 100% penilaian mata kuliah ini; Akan dipilih 3 laporan terbaik; Tugas dikerjakan dan dipresentasikan secara mandiri;	
<p>Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2012, <i>Negosiasi (terj.)</i>, ed 6. Salemba Humanika, Jakarta</p> <p>Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, <i>Essentials of Negotiation</i>, McGrawHillIrwin, Boston, USA</p> <p>Hariwijaya, 2008, <i>Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik</i>, Oryza, Yogyakarta</p> <p>Istijanto, 2007, <i>Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi</i> , Gramedia, Jakarta</p> <p>Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, <i>Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions</i>, McGrawHill Co, USA</p> <p>Kaye,Michael,1994, <i>Communication Management</i>, Prentice Hall, New York, USA</p>	