



**UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**KODE  
DOKUMEN**  
(No urut berkas)

<b>Mata Kuliah (MK)</b>	<b>KODE</b>	<b>Rumpun MK</b>	<b>Bobot (sks)</b>	<b>SEMESTER</b>	<b>Tgl Penyusunan</b>
Lobi dan Negosiasi		Wajib Prodi	3	II	28 Desember 2021
OTORISASI /PENGESAHAN	DOSEN PENGEMBANG RPS		KOORDINATOR RMK		Ka. PRODI
	( Siti Muyasaroh, S.Sos. M.Ikom Nurma Yuwita, S.Sos.M.I.Kom)		-		(Zainul Akhwan, S.Sos. M.Ikom)
<b>Capaian Pembelajaran</b>	<b>CPL – PRODI yang Dibebankan pada MK</b>				
	CPL 1	Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan;			
	CPL 2	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi sesuai dengan bidang ilmu komunikasi;			
	CPL 3	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data;			
	CPL 4	Memiliki kecakapan berkomunikasi dengan berbagai latar belakang budaya			
	CPL 5	Memiliki kemampuan public speaking dan kecakapan berkomunikasi			
	CPL 6	Mampu menguasai teknik komunikasi persuasif, lobi dan negosiasi serta public speaking secara baik dalam hubungannya dengan profesi humas, media dan pariwisata			
	CPL 7	Mampu melakukan komunikasi visual secara efektif dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) berbasis internet (media cyber) untuk mendukung kerja media, humas dan pariwisata			
	<b>Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)</b>				
CPMK 1	Mahasiswa mampu memahami prinsip-prinsip lobi dan negosiasi untuk kemudian dapat merancang strategi negosiasi dan mempresentasikan rancangan tersebut.				

	<b>Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub – CPMK)</b>										
	Sub CPMK 1	Memahami gambaran umum Lobby dan Negosiasi									
	Sub CPMK 2	Memahami konsep dan aspek lobi									
	Sub CPMK 3	Memahami pentingnya persuasi dalam lobi dan negosiasi									
	Sub CPMK 4	Memahami hubungan lobi dan negosiasi dalam kegiatan public relation									
	Sub CPMK 5	Memahami langkah dan strategi dalam lobi									
	Sub CPMK 6	Memahami prinsip dan dimensi negosiasi serta kerangka negosiasi									
	Sub CPMK 7	Memahami tahap-tahap persiapan dalam negosiasi									
	Sub CPMK 8	Memahami dan mampu menciptakan iklim negosiasi serta mampu melakukan pembukaan dalam proses negosiasi dengan baik									
	Sub CPMK 9	Memahami tahap pelaksanaan negosiasi									
	Sub CPMK 10	Memahami penutupan proses negosiasi									
	Sub CPMK 11	Memahami cara mengatasi situasi <i>deadlock</i>									
	Sub CPMK 12	Melakukan identifikasi isu-isu dan topik negosiasi serta perencanaan strategi negosiasi									
	Sub CPMK 13	Memahami Pentingnya mendengarkan dalam proses negosiasi									
	Sub CPMK 14	Mampu mempraktekkan pelaksanaan negosiasi bisnis									
	Korelasi CPMK terhadap Sub CPMK										
		Sub CPMK 1	Sub CPMK 2	Sub CPMK 3	Sub CPMK 4	Sub CPMK 5	Sub CPMK 6	Sub CPMK 7	Sub CPMK 8	Sub CPMK 9	Sub CPMK 10
	CPMK 1	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Diskripsi Singkat MK	Matakuliah ini memberikan pemahaman kepada mahasiswa tentang konsep lobi dan negosiasi serta bagaimana Teknik dan hal-hal yang berkaitan dengan lobi dan negosiasi kemudian mampu mempraktekannya.										
Bahan Kajian : Materi Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsep Lobi dan Negosiasi</li> <li>2. Langkah dan strategi lobi</li> <li>3. Tahapan proses negosiasi</li> <li>4. Mengatasi situasi deadlock</li> <li>5. Isu-isu negosiasi</li> <li>6. Praktek negosiasi</li> </ol>										
Pustaka	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Heron, Robert, 1998. <i>Negosiasi Efektif Sebuah Panduan Praktis</i>, Indonesia: Friedrich Ebert Stiftung (FES)</li> <li>2. Luecke, A. Richard, 2009. <i>Better Negotiator, cara lihai menjadi negosiator ulung</i>, Jogjakarta: Locus</li> <li>3. Wijaya, Cahyo Satria, 2011. <i>Jurus Maut Negosiasi</i>, Jogjakarta: Second Hope</li> </ol>										
Dosen Pengampu	Siti Mulyasari, S.Sos.M.I.kom; Nurma Yuwita, S.Sos.M.I.Kom										

Mata kuliah syarat	-
--------------------	---

Mg ke -	Kemampuan Akhir tiap tahapan belajar (Sub –CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran; Metode Pembelajaran; Penugasan Mahasiswa		Materi Pembelajaran	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring	Daring		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Sub CPMK 1: Memahami gambaran umum Lobby dan Negosiasi	1. Menjelaskan asal muasal lobi 2. Menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan lobi Menjelaskan kaitan lobi dan negosiasi	Kebenaran pemahaman tentang lobi, kaitan lobi dan negosiasi serta penggunaan	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Asal muasal lobi 2. Kaitan lobi dan negosiasi 3. Praktek lobi dalam kehidupan sehari-hari	5%
2	Sub CPMK 2: Memahami konsep dan aspek lobi	1. Menjelaskan pengertian lobi 2. Menjelaskan karakteristik lobi 3. Menjelaskan jenis-jenis lobi	Kebenaran pemahaman pengertian lobi , mampu menyebutkan jenis-jenis lobi dan karakteristik lobi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Definisi lobi 2. Karakteristik dan jenis lobi	5%
3	Sub CPMK 3: Memahami pentingnya persuasi dalam lobi dan negosiasi	1. Menjelaskan pengertian persuasi 2. Menjelaskan jenis-jenis persuasi 3. Menjelaskan komunikasi persuasif	Kebenaran pemahaman tentang persuasi, komunikasi persuasif dan mampu menyebutkan jenis-jenis persuasi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Pengertian persuasi 2. Jenis-jenis persuasi 3. Komunikasi persuasif	10%
4	Sub CPMK 4:	1. Menjelaskan fungsi	Kebenaran	<b>Classmeet :</b>	<b>On daring</b>	1. Pengertian PRO	10%

	Memahami hubungan lobi dan negosiasi dalam kegiatan public relation	PR 2. Menjelaskan hubungan PR dengan lobi 3. Menjelaskan Tujuan penguasaan kemampuan lobi oleh PR	pemahaman konsep, fungsi dan tugas PRO, hubungan PR dengan lobi	Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>classroom</b> Zoom Edmodo	2. Fungsi dan tugas PRO 3. Hubungan PR dengan Lobi 4. Tujuan PRO menguasai kemampuan lobi	
5	Sub CPMK 5: Memahami langkah dan strategi dalam lobi	1. Menjelaskan tahapan lobi 2. Menjelaskan strategi efektif lobi	Kebenaran pemahaman tahapan dan strategi lobi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Tahapan lobi 2. Strategi lobi yang efektif	5%
6	Sub CPMK 6: Memahami prinsip dan dimensi negosiasi serta kerangka negosiasi	1. Menjelaskan prinsip negosiasi 2. Menjelaskan dimensi negosiasi 3. Menjelaskan kerangka negosiasi	Kebenaran pemahaman prinsip dan dimensi negosiasi, mampu menyebutkan tahapan negosiasi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Prinsip negosiasi 2. Dimensi negosiasi 3. Kerangka negosiasi 4. Tahapan negosiasi	5%
7	Sub CPMK 7: Memahami tahap-tahap persiapan dalam negosiasi	1. Menjelaskan hal-hal yang perlu dipersiapkan untuk proses negosiasi 2. Menjelaskan isu-isu dan topik yang akan dibahas dalam negosiasi	Kebenaran paham tahap persiapan negosiasi, isu-isu yang bisa diangkat dalam negosiasi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Tahap pra negosiasi 2. Tahap persiapan 3. Isu prime 4. Isu sekunder	5%
<b>8</b>	<b>Evaluasi Tengah Semester : melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya</b>						
9	Sub CPMK 8: Memahami dan mampu menciptakan iklim negosiasi serta mampu melakukan	1. Menjelaskan iklim negosiasi 2. Menjelaskan proses pembukaan negosiasi	Kebenaran pemahaman tentang iklim dan proses pembukaan negosiasi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	1. Iklim negosiasi 2. Proses pembukaan negosiasi	5%

	pembukaan dalam proses negosiasi dengan baik						
10	Sub CPMK 9: Memahami tahap pelaksanaan negosiasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan penyusunan tim negosiasi</li> <li>2. Menjelaskan proses tawar menawar dalam negosiasi</li> </ol>	Kebenaran pemahaman penyusunan tim dan tawar menawar dalam negosiasi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyusunan tim</li> <li>2. Pernyataan pembuka</li> <li>3. Penawaran</li> <li>4. Tanggapan terhadap penawaran</li> </ol>	5%
11	Sub CPMK 10: Memahami penutupan proses negosiasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjelaskan metode perundingan</li> <li>2. Menjelaskan taktik negosiasi</li> </ol> Menjelaskan proses penutupan negosiasi	Kebenaran menyebutkan jenis perundingan, kebenaran pemahaman metode perundingan, taktik negosiasi dan tahap penutupan	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis perundingan</li> <li>2. Metode perundingan</li> <li>3. Taktik negosiasi</li> <li>4. Tahap penutupan negosiasi</li> </ol>	5%
12	Sub CPMK 11: Memahami cara mengatasi situasi <i>deadlock</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjelaskan tentang situasi <i>deadlock</i></li> <li>2. Menjelaskan mediasi, konsiliasi, arbitrase</li> </ol>	Kebenaran pemahaman situasi <i>deadlock</i> , mediasi, konsiliasi dan arbitrase	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Situasi <i>deadlock</i></li> <li>2. Mediasi</li> <li>3. Konsiliasi</li> <li>4. Arbitrase</li> </ol>	5%
13	Sub CPMK 12: Melakukan identifikasi isu-isu dan topik negosiasi serta perencanaan strategi negosiasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengidentifikasi isu dan topik negosiasi</li> <li>2. Membuat daftar isu dan topik yang dapat dibawa dalam proses negosiasi</li> <li>3. Membuat perencanaan strategi negosiasi</li> </ol>	Ketepatan identifikasi, pemahaman isu-isu negosiasi	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Isu primer negosiasi</li> <li>2. Isu sekunder negosiasi</li> <li>3. Strategi negosiasi</li> </ol>	10%

14	Sub CPMK 13: Memahami Pentingnya mendengarkan dalam proses negosiasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjelaskan konsep mendengarkan</li> <li>2. Menjelaskan tujuan dan fungsi mendengarkan</li> <li>3. Menjelaskan Teknik mendengarkan</li> </ol>	Kebenaran penejelasan konsep mendengarkan, tujuan fungsi mendengarkan serta Teknik mendengarkan	<b>Classmeet :</b>  Presentasi, Diskusi, Ceramah	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definisi mendengarkan</li> <li>2. Tujuan mendengarkan</li> <li>3. Fungsi mendengarkan</li> <li>4. Umpan balik dalam mendengarkan</li> <li>5. Teknik mendengarkan</li> </ol>	10%
15	Sub CPMK 14: Mampu mempraktekkan pelaksanaan negosiasi bisnis	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan negosiasi sesuai dengan peran</li> <li>2. Menerapkan strategi negosiasi</li> <li>4. Menggunakan komunikasi persuasif</li> </ol>	Keaktifan, ketepatan penggunaan strategi, ketepatan pengamatan proses negoaiasi	<b>Classmeet :</b>  Diskusi, Penugasan	<b>On daring classroom</b> Zoom Edmodo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan negosiasi sesuai dengan peran</li> <li>2. Menerapkan strategi negosiasi</li> <li>3. Menggunakan komunikasi persuasif</li> </ol>	15%
16	<b>Evaluasi Tengah Akhir : melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa</b>						