



**UNIVERSITAS
BHAYANGKARA
JAKARTA RAYA**

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

Jl. Dharmawangsa I No. 1, Kebayoran Baru,
Jakarta Selatan

Jl. Raya Perjuangan, Marga Mulya, Bekasi
Utara

Mata Kuliah	: STRATEGI LOBI
Kode	: Kode mata kuliah sesuai dengan kode pada kurikulum
Bobot sks	: 2 SKS
Semester	: V (lima)
Prasyarat	: Mata kuliah sebelumnya yang menjadi prasyarat
Dosen Pengampu	: Dr. Drs. Dwinarko, MM, MH
Nomor Dokumen	: (lihat di bagian akhir dokumen ini)
Tanggal Terbit	: 12/02/2020

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

1. Deskripsi Mata Kuliah:

Mata Kuliah Strategi Lobi adalah berkaitan dengan Kemampuan Manusia sebagai pribadi, memiliki *physics*, *mind* dan *spirit* melalui teknik komunikasi. Strategi sebagai taktik merupakan kunci keberhasilan dalam interksi social dan alat kontrol individu dalam bermasyarakat dan bernegara. Lobi berkaitan langsung dengan kecerdasan dan skill. Namun agar ilmu lobi bermanfaat bagi manusia, maka pada tahap awal strategi lobi perlu dikaji secara ilmiah atau secara teoritis (strategi lobi teoritis) untuk memperoleh pemahaman (paradigm) yang benar tentang hakikat strategi dalam hidup sebagai manusia. Setelah itu diikuti oleh penerapan langsung dalam kehidupan sehari-hari (komunikasi terapan, strategi lobi praktis). Strategi lobi praktis berfungsi sebagai media untuk melakukan proses transformasi diri/transformasi perilaku yang akan mempengaruhi tiga dimensi secara utuh: pikiran (emosional), fisik, dan roh. Proses transformasi diri ini tidak cukup dengan semata-mata hanya melalui kajian ilmiah atau proses penalaran belaka tetapi juga dilanjutkan dengan praktik dan pengalaman langsung oleh yang bersangkutan.

Negosiasi merupakan bagian tak terpisahkan dengan lobi sehingga memerlukan tindakan pada strategi, karena pada dasarnya semua orang tidak mau kalah, semua orang tidak mau dipaksa, dan ditindas. Oleh sebab itu, pilihan yang paling baik adalah melalui komunikasi dengan memanfaatkan kemampuan negosiasi sehingga tujuan dapat tercapai dengan "win-win solution". Keberhasilan dalam melakukan peran ini, tidaklah mudah. Dibutuhkan seni dan keterampilan lobi dalam bernegosiasi baik untuk kepentingan pribadi, kelompok, organisasi atau negara. RPS akan menuntun Anda dalam melakukan lobi dan negosiasi secara efektif, meningkatkan bargaining

position, konsep dasar dan langkah-langkah praktis serta dilengkapi tes psikometrik untuk mengukur bakat dan kemampuan dalam lobi, diplomasi, dan negosiasi.

2. Referensi

<ol style="list-style-type: none"> 1. Heriwijaya, Strategi Lobi dan Negosiasi ISBN13: 9789793191034, Penerbit PT Oryza, Jakarta 2010 2. Sudiana Handika. Tips Jitu Lobi dan Negosiasi, dan Memengaruhi Orang Lain Secepat Kilat, Penerbit Saufa, Yogyakarta, 2016. 3. Edi Suryadi, 2018. Strategi Komunikasi, sebuah analisis teori dan praktis di era global, Remaja Rosda Karya, Bandung 4. Hafied Cangara, 2013. Perencanaan dan Strategi Komunikasi, Raja Grafindo Persada, Jakarta. 5. Cahyo Satria Wijaya, 2011. Jurus Maut Negosiasi, Kiat Efektif Menjadi Negosiator Handal, Second Hope, Yogyakarta. 6. Asti Musman. 2016. The Power of Negotiating, Sukses Negosiasi. Psikologi Corner. Yogyakarta.

3. Capaian Pembelajaran

<p>A. Sikap</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui konsep strategi lobi dengan baik 	<p>B. Ketrampilan Umum</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui teknik strategi lobi 2. Mengetahui kegunaan strategi lobi
<p>C. Pengetahuan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. mengetahui teori komunikasi yang efektif 2. mengetahui prinsip-prinsip strategi lobi 	<p>D. Ketrampilan Khusus:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu menerapkan prinsip-prinsip komunikasi dalam strategi lobi 2. Mengetahui teknik-teknik strategi lobi dalam mempengaruhi orang lain

PERTEMUAN 1	Judul Materi: Strategi
	Deskripsi/Tujuan: Mahasiswa dapat: mengetahui konsep strategi dan penyusunan kegunaannya

Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Memiliki kemampuan dalam pemahaman makna strategi secara umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian strategi 2. Tahapan penyusunan strategi 	Sikap mampu mengidentifikasi masalah	Ceramah, diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok, presentasi individu dan Tanya jawab	Teguh Santoso, Marketing Strategic, Meningkatkan Pangsa Pasar dan daya saing, Penerbit Oryza,	150 Menit

					Yogyakarta, 2011	
--	--	--	--	--	---------------------	--

PERTEMUAN 2	Judul Materi: Lobi
	Deskripsi/Tujuan: Mengetahui, usaha-usaha yang dilakukan untuk dapat mempengaruhi para pihak, untuk memperoleh hasil yang di inginkan pelobi.

Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mencapai sasaran yang sesuai rencana dan selalu menguntungkan.	1. Pengertian Lobi 2. Manfaat Lobi	Sikap beradaptasi dengan situasi dan kondisi	Ceramah, diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	KBBI online Ikhsan Nofriansyah, Lobi dan negosiasi pada harian pagi metro riau dalam mempertahankan pengiklan, Jom FISIP Vol. 2 No.1. 2015	150 Menit

PERTEMUAN 3	Judul Materi: Perencanaan dan Strategi Komunikasi
	Deskripsi/Tujuan: Mengetahui sifat dan teknik komunikasi

Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Memiliki kemampuan dan mengimplentasikan komunikasi efektif	Perencanaan dalam fungsi, tipe dan syarat-syaratnya .	Dapat menyusun perencanaan strategi komunikasi yang baik	Ceramah, diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Hafied Cangara, 2013, Perencanaan dan Strategi Komunikasi, RajaGrafindo Persada, Jakarta.	150 Menit

PERTEMUAN 4		Judul Materi: Strategi Komunikasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui sifat dan teknik komunikasi				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Memiliki kemampuan dan mengimplentasikan komunikasi efektif	Komponen dan strategi komunikasi	Dapat dipahami semua pihak dan dapat ditransformasikan	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Edi Suryadi, Strategi Komunikasi , Sebuah Analisis Teori dan Praktis di Era Global, Remaja Rosdakarya , Bandung, 2018 Jakarta, 2009	150 Menit

PERTEMUAN 5		Judul Materi: Manajemen strategi dalam Komunikasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui tentang komunikasi efektif				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Menganalisis perencanaan yang baik dan tepat	Manajemen strategis dan elemennya	Mengetahui Manajemen strategis komunikasi	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok, individu dan presentasi kelompok dengan penilaian individu	Edi Suryadi, Strategi Komunikasi, Sebuah Analisis Teori dan Praktis di Era Global, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2018 Jakarta, 2009	150 Menit

PERTEMUAN 6		Judul Materi: Aplikasi Perencanaan dan Strategi Komunikasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui aplikasi perencanaan dalam strategi komunikasi				

Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
-----------------	--------------	----------------------	---------------------	-------	-----------	-------

Pencitraan diri, komersial dan jasa	Pencitraan dan pemberdayaan masyarakat	Memiliki hubungan baik dengan kelompok mitra dan masyarakat	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Hafied Cangara, 2013, Perencanaan dan Strategi Komunikasi, RajaGrafindo Persada, Jakarta	150 Menit
-------------------------------------	--	---	---	----------------------------------	--	-----------

PERTEMUAN 7		Judul Materi: Model dan Langkah-langkah Perencanaan strategi Komunikasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui tentang analisis struktur dari pesan, media, penerima dan umpan balik				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Menganalisis perencanaan yang baik dan tepat	Model-model komunikasi	Mengetahui kegunaan model komunikasi	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Hafied Cangara, 2013, Perencanaan dan Strategi Komunikasi, RajaGrafindo Persada, Jakarta	150 Menit

PERTEMUAN 8		Judul Materi: Ujian Tengah Semester				
		Deskripsi/Tujuan: Mengevaluasi hasil perkuliahan dari pertemuan pertama sampai dengan keenam				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui strategi lobi dengan perencanaan komunikasi yang efektif	Strategi: lobi dan manajemen komunikasi	menjawab pertanyaan dengan baik dan benar	Pertanyaan soal-soal	Kelompok dan presentasi individu	Sama dengan pertemuan 1 sampai dengan ke 7	120 Menit

PERTEMUAN 9		Judul Materi: Memahami Kebenaran Tentang Negosiasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui konsep, prinsip dan teknik negosiasi				

Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui teknik negosiasi yang baik dan efektif	Teknik Bernegosiasi	Mengetahui prinsip dan teknik negosiasi	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Cahyo Satria Wijaya, <i>Jurus Maut Negosiasi</i> , Yogyakarta, 2011	150 Menit

PERTEMUAN 10		Judul Materi: Langkah-langkah strategi Negosiasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui strategi negosiasi.				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Menetapkan strategi negosiasi yang baik dan efektif	Memainkan langkah-langkah strategi negosiasi	Menghindar negosiasi konfrontatif	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Cahyo Satria Wijaya, <i>Jurus Maut Negosiasi</i> , Yogyakarta, 2011	150 Menit

PERTEMUAN 11		Judul Materi: Menjadi Negosiator yang handal				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui filosofi sama-sama menang				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui teknik negisiator yang handal dan baik	Negosiator Handal	Sikap pemecahan masalah dengan sama-sama menang	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Cahyo Satria Wijaya, <i>Jurus Maut Negosiasi</i> , Yogyakarta, 2011	150 Menit

PERTEMUAN 12		Judul Materi: Mencapai Keberhasilan Negosiasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahu teknik keberhasilan negosiasi				

Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui taktik-taktik negosiasi yang baik	Persiapan dan suasana negosiasi	Mampu mengatasi situasi negosiasi	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Cahyo Satria Wijaya, Jurus Maut Negosiasi, Yogyakarta, 2011	150 Menit

PERTEMUAN 13		Judul Materi: Seni Negosiasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui seni negosiasi				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui factor-faktor negosiasi yang baik dan tepat	Pertimbangan awal negosiasi	Mengetahui perbedaan kedudukan dan kepentingan hubungan	Presentasi Kelompok dan pertanyaan Individu	Kelompok dan individu	Asti Musman. 2016. The Power of Negotiating , Sukses Negosiasi. Psikologi Corner. Yogyakarta	150 Menit

PERTEMUAN 14		Judul Materi: Taktik dan strategi negosiasi yang tidak etis				
		Deskripsi/Tujuan: mengetahui taktik dan strategi yang tidak etis				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui teknik-teknik negosiasi yang tidak etis	Etika negosiasi	Menghindari adanya misinterpretasi	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Asti Musman. 2016. The Power of Negotiating, Sukses Negosiasi. Psikologi Corner. Yogyakarta	150 Menit

PERTEMUAN 15		Judul Materi: Implentasi Strategi Komunikasi				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui implentasi strategi komunikasi yang efektif				
Kemampuan Akhir	Bahan Kajian	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas	Referensi	Waktu
Mengetahui strategi komunikasi yang baik dan efektif	Analisis kebutuhan dan desain komunikasi	Pengembangan dan implementasi serta evaluasi	Ceramah , diskusi dan presentasi dengan media infokus	Kelompok dan presentasi individu	Edi Suryadi, Strategi Komunikasi, Sebuah Analisis Teori dan Praktis di Era Global, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2018 Jakarta, 2009	150 Menit

PERTEMUAN 16		Judul Materi: UAS				
		Deskripsi/Tujuan: Mengetahui dan Memahami: strategi lobi dan negosiasi				
Kemampuan Akhir	Teknik dan etika	Indikator Pencapaian	Bentuk Pembelajaran	Tugas kelompok dan individu	Referensi:	Waktu
Mengetahui implementasi strategi lobi sebagai bagian strategi komunikasi	Negosiasi dengan analisis kebutuhan melalui desain dan evaluasi	Menjawab pertanyaan soal-soal dengan baik dan benar	Ujian soal tertutup		pertemuan pertama sampai dengan kelima belas	120 menit