|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Issue/Revisi | : A0 | | Tanggal | | : 24 Januari 2019 |
| Mata Kuliah | : Komunikasi Persuasif | | Kode MK | | : COM-208 |
| Rumpun MK | : Mata Kuliah Mayor | | Semester | | : 3 |
| Dosen Pengampu | : Naurissa Biasini, S.Si, M.I.Kom | | Bobot (sks) | | : 3 sks |
| Dosen Pengampu | | Kaprodi | | Dekan | |

| **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Capaian Pembelajaran (CP)** | **CPL - PRODI** | | |
| S6  S9  KU3  KU6 | Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.  Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri  Mampu merencanakan dan menyusun berbagai kegiatan komunikasi baik secara individu maupun kelompok  Memiliki pemahaman konseptual dan keterampilan teknis dalam bidang pekerjaan komunikasi | |
| **CP-MK** | | |
| M1  M2 | Mahasiswa mampu mengimplementasikan komunikasi persuasif dalam konteks kelompok, organisasi, dan masyarakat.  Mahasiswa mampu memproduksi media komunikasi persuasif baik untuk media massa cetak, elektronik, hingga digital. | |
| **Deskripsi Singkat MK** | Mata kuliah ini menjelaskan pemahaman konsep dan teori-teori dalam Komunikasi Persuasif, Pentingnya Komunikasi Persuasif, dan Implementasi Komunikasi Persuasif dalam ruang lingkup Interpersonal, Organisasi, Publik, Massa dan Media Digital | | |
| **Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan** | 1. Pengantar Persuasi 2. Komunikasi Persuasif 3. Etika dalam Komunikasi Persuasif 4. Konsep *attitude* dalam Komunikasi Persuasif 5. Proses Komunikasi Persuasif 6. Komunikator dan Pesan dalam Komunikasi Persuasif 7. Pesan Komunikasi Persuasif 8. Komunikasi Persuasif Interpersonal 9. Media Komunikasi Persuasif 10. Komunikasi Persuasif pada Iklan dan IMC 11. Perencanaan Kampanye Persuasif | | |
| **Pustaka** | **Utama** | | |
| Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge. | | |
| **Pendukung** | | |
| Larson, Charles U. 2010. Persuasion: reception and Responsibility. Canada : Wadsworth | | |
| **Media Pembelajaran** | **Perangkat Lunak:** | | **Perangkat Keras:** |
| Power Point Presentation | | LCD Projector |
| **Team Teaching** | - | | |
| **Mata Kuliah Prasyarat** | Public Speaking | | |

| **RANCANGAN PEMBELAJARAN SEMESTER** | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Minggu ke-** | **Sub CP-MK**  **(Kemampuan Akhir yang Diharapkan)** | **Indikator** | **Kriteria & Bentuk Penilaian** | **Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)** | **Materi Pembelajaran (Pustaka)** | **Bobot Penilaian (%)** |
| ***(1)*** | ***(2)*** | ***(3)*** | ***(4)*** | ***(5)*** | ***(6)*** | ***(7)*** |
| 1 | Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali dasar-dasar persuasi dan komunikasi persuasive serta implementasinya dalam kehidupan sehari-hari  (C1, C2) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)] | Pengantar Persuasi | 1 |
| 2 | Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali konsep-konsep dari Komunikasi Persuasif serta implementasi komunikasi persuasif dalam Era TIK (Teknologi, Informasi dan Komunikasi) (C1, C2) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)] | Komunikasi Persuasif | 1 |
| 3 | Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali perspektif etika dalam Komunikasi Persuasif (C1, C2) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)]  Tugas 1:  Membuat Makalah dan Presentasi Komunikasi Persuasif  [BT+BM (1+1)x(3x60”)] | Etika dalam Komunikasi Persuasif | 2 |
| 4 | Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali konsep attitude dalam komunikasi persuasif (C1, C2) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)]  Presentasi Mahasiswa Kelompok 1 | Konsep attitude dalam Komunikasi Persuasif | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 5 | Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali proses komunikasi persuasif (C1, C2) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)]  Presentasi Mahasiswa Kelompok 2 | Proses Komunikasi Persuasif | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 6 | Mahasiswa mampu memahami, menjelaskan kembali, dan mengimplementasikan kualitas komunikator yang persuasif (C1, C2, A5) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)]  Presentasi Mahasiswa Kelompok 3 | Komunikator dan Pesan dalam Komunikasi Persuasif | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 7 | Mahasiswa mampu memberikan penjelasan secara sistematis dan lengkap mengenai teori-teori atau masalah yang berhubungan dengan Komunikasi Persuasif (C2, C5) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, * Ketepatan penjabaran contoh atau kasus | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tes tertulis | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (1x50”)]  Tes tertulis:  [BT+BM (1+1)x(1x60”)] | Review dan Kuis | 10 |
| **8** | **Evaluasi Tengah Semester : Melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya (30)** | | | | | |
| 9 | Mahasiswa mampu menjelaskan, menganalisis dan menyusun pesan-pesan Nonverbal persuasif (C1, C2, C6) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)] | Pesan Komunikasi Persuasif | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 10 | Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengimplementasikan persuasi interpersonal dalam kehidupan sehari-hari (C1, C2, A5) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)] | Komunikasi Persuasif Interpersonal | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 11 | Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan media modern sebagai media persuasi yang efektif (C2,C5, A5) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)] | Media Komunikasi Persuasif | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 12 | Mahasiswa mampu memahami dan menerapkan implementasi komunikasi persuasif pada iklan dan IMC (C2, C6, A4) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, * Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)] | Komunikasi Persuasif pada Iklan dan IMC | 10  (bagi kelompok yang presentasi) |
| 13 | Mahasiswa mampu memahami dan menyusun perencanaan kampanye persuasif yang efektif (C2, C6, A4) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, * Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tugas tertulis | Kuliah dan Diskusi  [TM: 1x (3x50”)]  Tugas 2:  Essay Studi Kasus  [BT+BM (1+1)x(3x60”)] | Perencanaan Kampanye Persuasif | 5 |
| 14-15 | Mahasiswa mampu memproduksi sebuah karya komunikasi persuasif dalam bentuk video untuk media digital (C1, C2, C6) | * Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, | Kriteria:  Ketepatan dan Penguasaan  Bentuk Penilaian:  Tanya jawab dan diskusi | Asistensi  [TM: 1x (3x50”)] | **Praktek Pembuatan Video Kampanye Persuasif – stand up / speech** | 1 |
| **16** | **Evaluasi Akhir Semester: Melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa (30)** | | | | | |

| **RANCANGAN TUGAS MAHASISWA** | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | Komunikasi Persuasif | | | | |
| Kode MK | COM208 | sks: | 3 | Semester: | 3 |
| Dosen Pengampu | Naurissa Biasini, S.Si, M.I.Kom | | | | |
| **BENTUK TUGAS** | | | | | |
| 1. Makalah dan Presentasi 2. Essay | | | | | |
| **JUDUL TUGAS** | | | | | |
| 1. Makalah dan Presentasi Konsep Komunikasi Persuasif 2. Essay Studi Kasus Komunikasi Persuasif | | | | | |
| **SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH** | | | | | |
| 1. Mahasiswa mampu membaca, menganalisa, membuat kesimpulan, dan menyajikan contoh bentuk komunikasi persuasif dalam kehidupan sehari-hari sesuai dengan topik yang ditentukan oleh dosen. 2. Secara individual, mahasiswa diminta untuk melakukan observasi terhadap sebuah media yang menyajikan bentuk komunikasi persuasif untuk kemudian dianalisa bagaimana isi pesan dan efektivitas media tersebut. | | | | | |
| **DESKRIPSI TUGAS** | | | | | |
| 1. Membuat sebuah ringkasan mengenai topik komunikasi persuasif yang ditentukan oleh dosen dari sumber yang diberikan untuk kemudian dipresentasikan di depan kelas 2. Menulis sebuah essay mengenai media komunikasi persuasif yang sedang atau pernah viral di masyarakat. | | | | | |
| **METODE PENGERJAAN TUGAS** | | | | | |
| 1. Membuat ringkasan dari sub bab yang telah ditentukan 2. Menulis essay | | | | | |
| **BENTUK DAN FORMAT LUARAN** | | | | | |
| 1. Tugas berupa makalah mengenai komunikasi persuasif yang dipresentasikan minimal 10 halaman diketik di kertas A4 dengan huruf Arial 11, dan spasi 1,5 dan berupa slide presentasi power point yang berisi intisari dari makalah 2. Essay tertulis dengan panjang tulisan minimal 1000 kata. | | | | | |
| **INDIKATOR, KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN** | | | | | |
| 1. - Pengumpulan data (bobot 20%)   - Format penulisan dan kerapian (bobot 20%)  - Konten (bobot 40 %)  - Presentasi (Bobot 20%)   1. - Pengumpulan data (bobot 20%)   - Konten (bobot 60%)  - Peer review (bobot 20%) | | | | | |
| **JADWAL PELAKSANAAN** | | | | | |
| 1. 11 Februari – 3 Mei 2019 2. 6 – 10 Mei 2019 | | | | | |
| **LAIN-LAIN** | | | | | |
| Bobot Penilaian tugas ini adalah 20% dari 100% penilaian mata kuliah ini. Akan dipilih 1 makalah dan presentasi terbaik. Tugas dikerjakan dan dipresentasikan secara berkelompok | | | | | |
| **DAFTAR RUJUKAN** | | | | | |
| Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.  Larson, Charles U. 2010. Persuasion: reception and Responsibility. Canada : Wadsworth | | | | | |

**KELAS C**

Pertemuan 3 Perspektif Etika dalam Persuasi HIJAU jodi

Pertemuan 4 Konsep attitude dalam Komunikasi Persuasif BIRU ivana

Pertemuan 5 Proses Komunikasi Persuasif MERAH rafli

Pertemuan 6 Komunikator dan Pesan dalam Komunikasi Persuasif UNGU lutfhi

Pertemuan 9 Pesan Non-Verbal dalam Komunikasi Persuasif KUNING aldrich

Pertemuan 10 Komunikasi Persuasif Interpersonal HITAM tika2

Pertemuan 11 Media Komunikasi Persuasif PUTIH anya

**KELAS B**

Pertemuan 3 Perspektif Etika dalam Persuasi HIJAU ardhatama

Pertemuan 4 Konsep attitude dalam Komunikasi Persuasif BIRU noval

Pertemuan 5 Proses Komunikasi Persuasif MERAH adhi

Pertemuan 6 Komunikator dan Pesan dalam Komunikasi Persuasif UNGU annisya r

Pertemuan 9 Pesan Non-Verbal dalam Komunikasi Persuasif KUNING rania

Pertemuan 10 Komunikasi Persuasif Interpersonal HITAM anisa d

Pertemuan 11 Media Komunikasi Persuasif PUTIH infani

**KELAS A**

Pertemuan 3 Perspektif Etika dalam Persuasi HIJAU budi

Pertemuan 4 Konsep attitude dalam Komunikasi Persuasif BIRU zapatha

Pertemuan 5 Proses Komunikasi Persuasif MERAH fikri

Pertemuan 6 Komunikator dan Pesan dalam Komunikasi Persuasif UNGU danisa

Pertemuan 9 Pesan Non-Verbal dalam Komunikasi Persuasif KUNING nazla

Pertemuan 10 Komunikasi Persuasif Interpersonal HITAM Indra

Pertemuan 11 Media Komunikasi Persuasif PUTIH farhana