



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Semester Ganjil Tahun Ajaran 2022/2023
Program Studi Ilmu Komunikasi
Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Padjadjaran

Mata Kuliah : **Komunikasi Persuasif**
SKS : **3**
Pengampu : **Dr. Hadi Suprpto Arifin, M.Si.**
: **Weny Widjowati, S.Sos., M.Si.**
: **Puji Prihandini, S.Ikom., M.Ikom.**
Semester : **III**

DESKRIPSI MATA KULIAH :

Mata kuliah komunikasi persuasif mengkaji bagaimana manusia memproses pesan persuasif, bagaimana komunikasi persuasif yang efektif dan juga aplikasi komunikasi persuasif dalam berbagai konteks komunikasi. Mata kuliah komunikasi persuasif terbagi dalam empat fokus utama:

1. Konsep dasar komunikasi persuasif (2&3)
2. Konsep dasar sikap dalam perspektif persuasif (4&5)
3. Teori- teori yang berkaitan dengan komunikasi persuasif (6&7)
4. Konteks komunikasi persuasif (8&9)

TUJUAN PEMBELAJARAN UMUM (TPU) :

- Mahasiswa mampu memahami konsep-konsep dasar fondasi dasar komunikasi persuasif, definisi dan sejarah perkembangan dan etika persuasif
- Mahasiswa mampu memahami konsep dari sikap serta proses perubahan sikap dan perilaku
- Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan teknik-teknik persuasif
- Mahasiswa mampu mengamati, menganalisis dan mengevaluasi praktik komunikasi persuasif



KONTRAK BELAJAR

:

1. Mahasiswa yang berhak mengikuti mata kuliah ini adalah mahasiswa yang mencantumkan MK “Komunikasi Persuasif” dalam Kartu Rencana Studi (KRS);
2. Mahasiswa akan mendapatkan informasi terkait Rencana Pembelajaran Semester yang sedang berjalan pada sesi Pengantar Mata Kuliah;
3. Mahasiswa wajib mengisi Daftar Hadir yang diedarkan pada setiap sesi perkuliahan;
4. Mahasiswa tidak diperkenankan mengisi Daftar Hadir di luar sesi perkuliahan;
5. Total kehadiran minimal mahasiswa adalah 80%.
6. Apabila mahasiswa berhalangan hadir, mahasiswa ybs. harus segera melapor pada dosen pengampu dengan disertai Surat Ijin atau Surat Sakit dari dokter (apabila sakit);
7. Mahasiswa dilarang memanipulasi kehadiran mahasiswa lainnya;
8. Toleransi keterlambatan mahasiswa pada setiap sesi perkuliahan maksimal adalah 10 menit setelah jadwal kuliah dimulai;
9. Mahasiswa tidak diperbolehkan pindah kelas dengan alasan apapun karena akan menyulitkan Bagian Akademik;
10. Mahasiswa diharapkan dapat memenuhi seluruh komponen penilaian yang meliputi Kehadiran, Tugas, Kuis, Ujian Tengah Semester (UTS), dan Ujian Akhir Semester (UAS) secara optimal;
11. Mahasiswa harus mengupayakan mengumpulkan Tugas secara tepat waktu sesuai *deadline*. Bagi yang menyerahkan Tugas terlambat maka nilai dikurangi 50%
12. Mahasiswa yang tidak mengikuti Kuis tidak akan diberi kesempatan di lain waktu. Kuis tidak diulang;
13. Ujian susulan UTS atau UAS hanya diberlakukan bagi mahasiswa yang BELUM mengikuti ujian karena alasan tertentu
14. Nilai Akhir berupa Huruf Mutu (A, B, C, D, atau E) yang telah keluar, jika bukan “T”, bersifat final;
15. Mahasiswa dilarang melakukan *copy-paste* atau plagiarisme. Apabila terbukti melakukan plagiarisme, Nilai Akhir yang sebelumnya diperoleh dapat berubah menjadi “E”;



16. Setiap kelas sebaiknya memilih/memiliki Ketua Kelas Mahasiswa. Ketua Kelas ybs. diharapkan aktif berkoordinasi dengan dosen pengampu untuk penyelenggaraan perkuliahan pada setiap sesinya;
17. Selama perkuliahan semester ini, proses belajar mengajar akan dilaksanakan secara daring dengan menggunakan *learning management system* (LMS) yang tersedia: *Google Classroom*, *G-Meets*, *Zoom*, *LiVE Unpad*, dan memanfaatkan aplikasi komunikasi *WhatsApp* dan *e-mail*;
18. Seluruh mahasiswa diharapkan aktif mengikuti perkembangan perkuliahan.

TATA TERTIB PERKULIAHAN DARING :

1. Mahasiswa diharapkan telah mempersiapkan diri mengikuti perkuliahan daring dari rumah secara kondusif. Carilah tempat nyaman, tidak terganggu, tidak bising, dengan koneksi internet yang memadai;
2. Tautan informasi perkuliahan (*link zoom* atau lainnya) akan disampaikan oleh Dosen Pengampu melalui Ketua Kelas masing-masing sebelum sesi dimulai;
3. Toleransi keterlambatan bergabung dengan kelas daring adalah 10 menit setelah perkuliahan dimulai;
4. Apabila kuliah diberikan melalui *video conference* (*Zoom*) mahasiswa diwajibkan menampilkan wajah atau mengaktifkan kamera video masing-masing;
5. Mahasiswa wajib mencantumkan nama kelas, tiga digit terakhir NPM dengan diikuti nama depan sebagai nama profil video (contoh: A_99_Raka);
6. Mahasiswa wajib berpakaian pantas pada saat perkuliahan berlangsung;
7. Agar perkuliahan berlangsung kondusif, mahasiswa wajib menonaktifkan pengeras suara, kecuali saat diperkenankan bertanya/menyampaikan pendapat;
8. Mahasiswa wajib mengisi kehadiran di siat unpad
9. Mahasiswa dapat bertanya dengan memanfaatkan dua saluran, yaitu 1) langsung bertanya pada saat ada kesempatan (memanfaatkan simbol "*raise hand*"), atau 2) menyampaikan pertanyaan melalui kolom *chat* terlebih dahulu dengan menggunakan tanda tagar (contoh: #tanya:...);
10. Selama perkuliahan berlangsung, mahasiswa diharapkan tidak sambil makan dan minum, apalagi merokok, dan tidak sambil mengerjakan hal-hal lain di luar perkuliahan;



11. Apabila mahasiswa perlu melakukan sesuatu yang mengharuskannya menonaktifkan kamera, wajib meminta ijin melalui kolom *chat*, dan melaporkan kehadirannya kembali di kolom *chat*.

KOMPONEN PENILAIAN

:

Tugas	Ujian Tengah Semester	Ujian Akhir Semester	Kuis	Keaktifan
20%	25%	35%	10%	10%

PROSES PERKULIAHAN

:

Waktu Pelaksanaan	Materi Pembelajaran	Tujuan Pembelajaran Khusus	Media Pembelajaran	Referensi Rujukan	Dosen
Minggu 1 KULIAH PERDANA	Pengantar	Perkenalan Dosen, Penyampaian Kontrak Belajar, dan Tata Tertib Perkuliahan	Zoom Meeting	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge	Hadi SA
Minggu 2	Konsep Dasar Komunikasi Persuasif	Mahasiswa mampu menjelaskan mengenai definisi komunikasi persuasif	Zoom Meeting	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter1	Hadi SA
Minggu 3	Sejarah dan Etika Komunikasi Persuasif	Mahasiswa mampu mendeskripsikan mengenai sejarah dan etika komunikasi persuasif Membaca Sejarah Komunikasi Persuasif Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and</i>	Live Unpad	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 2	Hadi SA



		<i>attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 2			
Minggu 4	Sikap: Definisi dan Struktur Sikap: Fungsi dan Konsekuensi	Mahasiswa mampu memaparkan mengenai definisi dan struktur sikap	Zoom Meeting	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 3 (Fuady et al., 2020)	Weny W
Minggu 5	Komunikator dalam Komunikasi Persuasif	Mahasiswa mampu mendeskripsikan konsep komunikator dalam perspektif komunikasi persuasif	Zoom Meeting	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 8	Weny W
Minggu 6	Pesan Persuasif	Mahasiswa mampu memaparkan struktur dan fungsi pesan dalam komunikasi persuasif Tugas Teknik persuasif	Live Unpad	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 9 dan 10	Weny
Minggu 7	Teknik Persuasif	Mahasiswa mampu mempresentasikan teknik persuasif dalam konteks interpersonal Pengumpulan Tugas Teknik Persuasif	Zoom meeting	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 12 (Fuady et al., 2021)	Puji P



Minggu 8	Pembahasan Teori - teori yang Berkaitan dengan Komunikasi Persuasif (ELM Model, Teori Fungsional, Teori Disonansi Kognitif)	Mahasiswa mampu menjelaskan teori yang berkaitan dalam komunikasi persuasive Penugasan poster teori komunikasi persuasif	Zoom Meeting	Perloff, R. M. (2017). <i>The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century</i> . New York: Routledge Chapter 7 dan 11	Puji P
Minggu 9	UTS	Ujian Tengah Semester	Live Unpad		Puji P
Minggu 10	Penyampaian Tugas Akhir	Mahasiswa mendapatkan paparan informasi terkait Tugas Akhir Pengganti UAS	Zoom meeting		HAS/WW/PP
Minggu 11	Konsultasi Tugas Akhir	Mahasiswa melakukan konsultasi tugas akhir	Zoom meeting		HAS/WW/PP
Minggu 12	Penyusunan strategi pesan	Mahasiswa menyusun rancangan pesan persuasif	Live Unpad		HAS/WW/PP
Minggu 13	Penyusunan strategi pesan	Mahasiswa menyusun rancangan pesan persuasif	Live Unpad		HAS/WW/PP
Minggu 14	Pembuatan draft pesan persuasif	Mahasiswa Menyusun pesan persuasif	Live Unpad		HAS/WW/PP
Minggu 15	Pembuatan draft pesan persuasif	Mahasiswa menyusun pesan persuasif	Live Unpad		HAS/WW/PP
Minggu 16	Pengumpulan Tugas Akhir Pengganti UAS	Mahasiswa mengumpulkan tugas akhir	Live Unpad		HAS/WW/PP



REFERENSI RUJUKAN :

Perloff, R. M. (2017). *The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century*. New York: Routledge

Fuady, I., Arifin, H. S., & Masrina, D. (2020). Memahami Persepsi dan Perilaku Pengguna Aplikasi E-Commerce Pariwisata Dikalangan Generasi Milenial. *Altasia Jurnal Pariwisata Indonesia*, 2(3), 317. <https://doi.org/10.37253/altasia.v2i3.847>

Fuady, I., Suprpto Arifin, H., Gani Susila, F., Masita Rini, S., & Aulia Khadijah, V. (2021). the Effect of Word of Mouth Communication on Students Interest in Visiting Madasari Tourism in. *International Journal of Multi Science*, 1(10), 45–51.