

Garis Besar Pedoman Perkuliahan

Mata Kuliah : Teori Komunikasi Strategis
 SKS : 3 SKS
 Deskripsi : Matakuliah ini di rancang untuk memberikan pemahaman kepada mahasiswa tingkat lanjut mengenai teori-teori komunikasi strategis. Kegiatan komunikasi yang efektif sangat ditentukan sekali pada kemampuan mengolah pesan yang baik dan mudah dipahami. Kegiatan komunikasi strategis membantu mencapai tujuan organisasi atau individu menjadi lebih efektif. Pemahaman yang baik akan teori komunikasi strategis akan dapat membantu dan merancang pesan komunikasi yang berhasil.

No.	TIK	Topik	Sub Topik	Waktu	Daftar Pustaka
1.	Pemahaman Tentang Konsep dasar teori komunikasi strategis	Teori Persuasi	<ul style="list-style-type: none"> • Manfaat dan kegunaan teori persuasi • Definisi teori persuasi • Isu tentang definisi dan konsep tentang persuasi 		<p>O'Keefe, chp. 1, "Persuasion, attitudes, and actions," pp. 1-5; Gass, R. H., & Seiter, J. S. (2004). <i>Embracing divergence: A definitional analysis of pure and borderline cases of persuasion</i>. In J. S. Seiter & R. H. Gass (Eds.), <i>Perspectives on persuasion, social influence, and compliance gaining</i> (pp. 13-29). Boston: Allyn & Bacon.</p> <p>Gass, R. H., & Seiter, J. S. (2003). <i>Persuasion, social influence, and compliance gaining</i> (2nd ed.). Boston: Allyn & Bacon. Chp. 1, "Why study persuasion?" (pp.1-20)</p>
2.	Pemahaman tentang studi komunikasi strategis	Sejarah tentang teori persuasi, etika persuasi dan	<ul style="list-style-type: none"> • Memperkenalkan tentang latarbelakng munculnya teori 		Perloff, R. M. (2003). <i>The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st Century</i> (2nd ed.).

		pendekatan persuasi dalam strategic communication	<p>persuasi dalam kajian strategic communication, serta aturan dalam mengimplementasikan penggunaan teori persuasi dalam strategic communication</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memperkenalkan pendekatan modern teori persuasi dalam proses komunikasi strategis 	<p>Mahwah, NJ: Erlbaum. Chp. 1: "Introduction to persuasion" (pp. 3-35).</p> <p>Murphy, J. J., & Katula, R. A. (2003). <i>A synoptic history of classical rhetoric</i> (3rd ed.). Mahwah, NJ: Hermagoras Press.</p> <p>Smart, J. J. C. (1984). <i>Ethics, persuasion, and truth</i>. Boston: Routledge & Kegan Paul.</p>
3.	Pemahaman tentang teori sikap dan penafsiran	Teori Sikap	<ul style="list-style-type: none"> • Konsep Sikap • Latarbelakang mempelajari konsep sikap • Definisi Sikap • Perbedaan antara sikap dengan struktur kesadaran • Struktur Sikap • Cara pengukuran sikap • Fungsi Sikap 	<p>Maio, G. R., & Olson, J. M. (Eds.). (2000). <i>Why we evaluate: Functions of attitudes</i>. Mahwah, NJ: Erlbaum.</p> <p>Perloff, R. M. (2003). <i>The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st Century</i> (2nd ed.). Mahwah, NJ: Erlbaum. Chp. 4, "Attitude measurement," (pp. 101-115).</p>
4.	Pemahaman Tentang Teori Sikap dan Perilaku	Teori Sikap dan Perilaku	<ul style="list-style-type: none"> • Hubungan antara sikap dengan 	<p>Hale, J. L., Householder, B. J., & Greene, K. L. (2002). The theory of reasoned action. In J. P. Dillard & M.</p>

			<ul style="list-style-type: none"> • perilaku • Kapan sikap dapat dipergunakan untuk mempredisikan perilaku • Perbedaan factor situasional dan individual yang mempengaruhi perilaku • Mempengaruhi Sikap • The Theory of Reasoned Action and Theory of Planned Behavior 		<p>Pfau (Eds.), <i>The persuasion handbook: Developments in theory and practice</i> (pp. 259-286). Thousand Oaks, CA: Sage.</p> <p>Roskos-Ewoldsen, D. R., Arpan-Ralstin, L., & St. Pierre, J. (2002). Attitude accessibility and persuasion: The quick and the strong. In J. P. Dillard & M. Pfau (Eds.), <i>The persuasion handbook: Developments in theory and practice</i> (pp. 39-62). Thousand Oaks, CA: Sage.</p>
5.	Pemahaman tentang proses teori persuasi	Pemahaman tentang efek kontekstual dan individual dari persuasi	<ul style="list-style-type: none"> • Variasi efek pesan • early cognitive approaches; • Hovland's message learning approach; • counter-attitudinal advocacy; • inoculation theory; • forewarning; distraction effects; • the sleeper effect; personality and persuasibility; • gender and 		<p>Perloff, R. M. (2003). <i>The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st Century</i> (2nd ed.). Mahwah, NJ: Erlbaum. Chp 5, "Processing persuasive communications," (pp. 119-125).</p> <p>Allen, M., & Stiff, J. B. (1998). An analysis of the sleeper effect. In M. Allen & R. Preiss (Eds.), <i>Persuasion: Advances through meta-analysis</i> (pp. 175-188). Cresskill, NJ: Hampton Press.</p>

			<p>persuasion;</p> <ul style="list-style-type: none"> • individual differences in message responses; 		
6.	Pemahaman tentang teori pengolahan pesan	Elaboration Likelihood Model Theory	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborasi pesan untuk menghasilkan sikap positif • Prosedur persuasi • Argumentasi dan isyarat pesan • Elaborasi pesan terhadap sikap dan motivasi 		<p>Petty, R. E., Rucker, D. D., Bizer, G. Y., & Cacioppo, J. T. (2004). The elaboration likelihood model of persuasion. In J. S. Seiter & R. H. Gass (Eds.), <i>Perspectives on persuasion, social influence, and compliance gaining</i> (pp. 65-89). Boston: Allyn & Bacon.</p>