

## KONTRAK PERKULIAHAN

Mata Kuliah : Lobby dan Teknik Negosiasi  
Kode/SKS : SPK  
Dosen Pengampu : Drs. Joyo Nur Suryanto Gono, MSi  
Tempat Pertemuan : RSG

### A. Manfaat Kuliah:

Mata kuliah ini akan berisi pembahasan lobby dan teknik negosiasi yang meliputi pengertian dan hakekat negosiasi, strategi dan taktik "bargain", distributif negosiasi, integratif negosiasi, strategi solusi "menang-menang", negosiasi bisnis, etika negosiasi, komunikasi negosiasi, planning strategi negosiasi dalam bisnis. Mempelajari mata kuliah ini mahasiswa akan memperoleh pengetahuan untuk mempelajari teknik, perencanaan strategi dalam negosiasi bisnis yang efektif.

### B. Deskripsi Mata Kuliah:

Mata kuliah ini dimulai dengan membahas pengertian negosiasi, hakekat negosiasi, solusi "menang-menang". Kemudian dilanjutkan dengan membahas negosiasi distributif, negosiasi integratif, merencanakan strategi dan komunikasi dalam negosiasi bisnis,

### Tujuan Instruksional

Setelah menyelesaikan mata kuliah ini, mahasiswa akan dapat merancang strategi negosiasi bisnis, mempresentasikan rancangan negosiasi untuk bisnis.

### C. Strategi dan Metode Perkuliahan

1. Ceramah
2. Tanya Jawab
3. Diskusi
4. Studi kasus
5. Penugasan (individu & kelompok)

### D. Materi kuliah/Referensi & Bahan Bacaan

Lewicky, Roy J, Bruce Berry, David M.Sanders, 2008, *Essentials of Negotiation*, McGrawHillIrwin, Boston, USA

Hariwijaya, 2008, *Strategi Bernegosiasi: dilengkapi test Psikometrik*, Oryza, Yogyakarta

Istijanto, 2007, *Seni Menaklukkan Penjual dengan Negosiasi*, Gramedia, Jakarta

Adler, Ronald E and Jeanne M.Elmhorst. 1996, *Communicating at Work: Principles and Practices for Business and Professions*, McGrawHill Co, USA

Kaye,Michael,1994, *Communication Management*, Prentice Hall, New York, USA

E. Tugas

1. Merancang Strategi Negosiasi Bisnis
2. Presentasi untuk negosiasi bisnis

F. Kriteria penilaian/ evaluasi

1. Ujian Akhir Semester
2. Ujian Tengah Semester
3. Tugas (individu & Kelompok)
4. Aktifitas dalam kelas.

H. Jadwal Kuliah

No.	Minggu Ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan	Pustaka
1.	Minggu I	Pengertian & Gambaran umum tentang lobby dan teknik negosiasi	Hakekat Lobby dan Negosiasi	Lewicky et.al, 2008
2.	Minggu II	Solusi Menang-menang	Pengambilan keputusan berbasis BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)	Hariwijaya, 2008
3.	Minggu III	Mengatasi situasi Deadlock	Mediasi, konsiliasi, arbitrase	Hariwijaya, 2008
4.	Minggu IV	Strategi Bargain Distributif	Dasar2 strategi Situasi bargain	Lewicky, 2008
5.	Minggu V	Strategi Bargain Integratif	- Tahap2 negosiasi integratif - Faktor2 pendukung negosiasi integratif yang berhasil	Lewicky, 2008
6.	Minggu VI	Komunikasi bernegosiasi: Interpersonal Skill	- Bagaimana melakukan dan mengembangkan komunikasi dalam bernegosiasi	Lewicky, 2008 Adler, 1996
7.	Minggu VII	Identifikasi Isu-isu topik negosiasi	- Tugas & diskusi	
8.	Minggu VIII	Ujian Tengah Semester		
9.	Minggu IX	Merencanakan Strategi Negosiasi	Menyiapkan rancangan bernegosiasi	Lewicky, 2008
10.	Minggu X	Alur Negosiasi: tahapan	- Tuntunan	Lewicky, 2008

		dan fase	perencanaan Negosiasi	
11.	Minggu XI	Kekuatan negosiasi	- Pentingnya kekuatan bagi negosiator	Lewicky, 2008
12.	Minggu XII	Etika bernegosiasi	- Pengertian etika dalam negosiasi	Lewicky, 2008
13.	Minggu XIII	Menyiapkan Presentasi negosiasi Bisnis	Tugas dan diskusi	
14.	Minggu XIV	Teknik Presentasi Persuasif	Mempelajari teknik presentasi untuk negosiasi	Adler, 1996
15.	Minggu XV	Simulasi Praktek bernegosiasi	Presentasi secara acak di kelas	
16.	Minggu XVI	Ujian Akhir Semester		



