



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

Issue/Revisi	: R2	Tanggal	: 27 Januari 2020
Mata Kuliah	: Komunikasi Persuasif	Kode MK	: COM-206
Rumpun MK	: Mata Kuliah Mayor	Semester	: 3
Dosen Pengampu	: Dr Sri Wijayanti. S.Sos, M.Si Suci Marini Novianty SIP, M.Si	Bobot (sks)	: 3 sks
Penyusun,	Mengetahui,	Mengesahkan,	
			
Dr Sri Wijayanti. S.Sos, M.Si	Naurissa Biasini, S.Si, M.I.Kom	Dr. HendyTannady,ST,MT,MM, MBA	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL - PRODI
	S5 Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain;
	S6 Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
	S9 Menunjukkan sikap bertanggung jawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri;
	KU5 Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis informasi dan data
	KK2 Mampu menerapkan Nilai-nilai Jaya untuk menjadi insan yang bermartabat
	KK3 Memiliki wawasan ilmu pengetahuan di luar bidang studi yang dipelajarinya, terkait dengan urban development dan urban lifestyle
	KK9 Mampu menjalankan program komunikasi untuk mencapai tujuan melalui tahap perencanaan, implementasi, dan evaluasi pelaksanaan program komunikasi;
	P2 Memiliki pengetahuan tentang konsep teoritis komunikasi

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER		
		interpersonal, komunikasi kelompok, komunikasi organisasi, dan Komunikasi massa secara mendalam;
	P3	Memiliki pengetahuan tentang konsep teoritis berbagai media (saluran) komunikasi, yang meliputi media cetak, media elektronik (audio/audio-visual), dan media digital;
	P4	Memiliki pengetahuan tentang Konsep, kaidah, dan proses pengembangan isi pesan untuk mencapai berbagai tujuan komunikasi menggunakan beragam jenis saluran komunikasi;
	P7	Memiliki pengetahuan tentang konsep umum dan metode aplikasi etika dalam proses komunikasi interpersonal, komunikasi kelompok, komunikasi organisasi, dan komunikasi massa;
	CP-MK	
	M1	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali dasar-dasar persuasi dan komunikasi persuasive serta implementasinya dalam kehidupan sehari-hari (C1, C2)
	M2	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali konsep-konsep dari Komunikasi Persuasif serta implementasi komunikasi persuasif dalam Era TIK (Teknologi, Informasi dan Komunikasi) (C1, C2)
	M3	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali perspektif etika dalam Komunikasi Persuasif, konsep attitude dalam komunikasi persuasif dan proses komunikasi persuasif (C1, C2)
	M4	Mahasiswa mampu memahami, menjelaskan kembali, dan mengimplementasikan kualitas komunikator yang persuasif dan mempersuasi komunikan (C1, C2, A5)
	M5	Mahasiswa mampu menjelaskan, menganalisis dan menyusun pesan-pesan persuasif (C1, C2, C6)
	M6	Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan media modern sebagai media persuasi yang efektif (C2,C5, A5)
	M7	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengimplementasikan persuasi interpersonal dalam kehidupan sehari-hari (C1, C2, A5)

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER		
	M8	Mahasiswa mampu mengimplementasikan komunikasi persuasif dalam konteks kelompok, organisasi, dan masyarakat (C2, C6, A4)
	M9	Mahasiswa mampu memproduksi media komunikasi persuasif baik untuk media massa cetak, elektronik, hingga digital (C2, C4, A4)
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah ini membahas prinsip dasar komunikasi persuasif, teori terkait, hingga teknik dan strategi komunikasi persuasif serta peran media baru dalam kehidupan dan signifikansinya dalam menyampaikan pesan di ruang publik.	
Materi Pembelajaran/Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengantar Persuasi 2. Komunikasi Persuasif 3. Etika dalam Komunikasi Persuasif 4. Konsep <i>attitude</i> dalam Komunikasi Persuasif 5. Proses Komunikasi Persuasif 6. Komunikator dan Komunikan Komunikasi Persuasif 7. Pesan Komunikasi Persuasif 8. Media Komunikasi Persuasif 9. Komunikasi Persuasif Interpersonal 10. Komunikasi Persuasif pada Iklan dan IMC 11. Persuasi Narasi 12. Komunikasi Persuasi Digital 13. Perencanaan Kampanye Persuasif 	
Pustaka	Utama	
	Perloff, Richard M. 2017. <i>The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century</i> . New York. Routledge.	
Pustaka	Pendukung	
	Larson, Charles U. 2010. <i>Persuasion: reception and Responsibility</i> . Canada : Wadsworth Green & Brock, 2000, <i>Persuasion, Psychological Insights and Perspectives</i> , Sage Publications	
Media Pembelajaran	Perangkat Lunak:	Perangkat Keras:
	Power Point Presentation	LCD Projector
Team Teaching	Dr Sri Wijayanti, S.Sos, M. Si Suci Marini Novianty. SIP, M.Si	
Mata Kuliah Prasyarat	Public Speaking	
Indikator, Kriteria dan	Kehadiran	5%



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER		
Bobot Penilaian	Tugas, Kuis, Perilaku, Partisipasi	40%
	Ujian Tengah Semester	25%
	Ujian Akhir Semester	30%
Total Penilaian		100%

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)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Penyampaian RPS Pengantar konsep persuasi Pengertian Konsep dan Ruang Lingkup Komunikasi Persuasif serta posisinya dalam disiplin Ilmu Komunikasi Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	0.4
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)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Sejarah perkembangan komunikasi persuasif Pengaruh perkembangan era TIK pada komunikasi persuasif	0.4

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
					Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	
3	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali perspektif etika dalam Komunikasi Persuasif (C1, C2)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60" Presentasi Mahasiswa	Pengertian Etika dalam konteks persuasif Berbagai jenis Etika dalam Komunikasi Persuasif Implementasi Etika Kompers di masyarakat Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	4.5

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
4	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali konsep attitude dalam komunikasi persuasif (C1, C2)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60" Presentasi Mahasiswa	Pengertian konsep attitude dalam Komunikasi Persuasif Konsep attitude dalam penelitian komunikasi Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	4.5
5	Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan kembali proses komunikasi persuasif (C1, C2)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60" Presentasi Mahasiswa	Menguraikan unsur unsur proses komunikasi persuasif Proses Komunikasi Persuasif dalam penelitian (teori teori Persuasi) Pustaka :	4.5

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
					Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	
6	Mahasiswa mampu memahami, menjelaskan kembali, dan mengimplementasikan kualitas komunikator yang persuasif dan mempersuasi komunikan (C1, C2, A5)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60" Presentasi Mahasiswa	Unsur Komunikator dan Komunikan dalam Komunikasi Persuasif Penilaian kualitas komunikator Cara mempengaruhi Komunikan Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	4.5
7	Mahasiswa mampu menjelaskan, menganalisis dan menyusun pesan-pesan persuasif (C1, C2,	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, Penyajian presentasi yang komunikatif dan 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Pentingnya unsur pesan dalam komunikasi persuasif Jenis jenis pesan	4.5

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
	C6)	kreatif	Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	Presentasi Mahasiswa	Komunikasi Persuasif dan penerapan dalam kehidupan sehari hari Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	
8	Evaluasi Tengah Semester : Melakukan validasi hasil penilaian, evaluasi dan perbaikan proses pembelajaran berikutnya (25)					
9	Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan media modern sebagai media persuasi yang efektif (C2,C5, A5)	<ul style="list-style-type: none"> • Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, • Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60" Presentasi Mahasiswa	Sejarah perkembangan media di masyarakat Berbagai media Komunikasi Persuasif Pustaka : Larson, Charles U. 2010. Persuasion: reception and Responsibility. Canada : Wadsworth	4.5

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
10	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengimplementasikan persuasi interpersonal dalam kehidupan sehari-hari (C1, C2, A5) Mahasiswa mampu memahami dan menerapkan implementasi komunikasi persuasif pada iklan dan IMC (C2, C6, A4)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60" Presentasi Mahasiswa	Komunikasi Persuasif Interpersonal dan Komunikasi Persuasif pada Iklan dan IMC Perkembangan penerapan media baru dalam dunia periklanan dan IMC Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	4.5
11	Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan implementasi komunikasi persuasif pada berbagai bentuk narasi (C2, C6, A4)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Sejarah Persuasi narasi dalam studi Komunikasi Persuasif Pentingnya studi Persuasi narasi dalam penelitian media baru komunikasi Pustaka : Green & Brock, 2000, Persuasion,	0.4

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
					Psychological Insights and Perspectives, Sage Publications	
12	Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan implementasi komunikasi persuasif digital pada media digital (C2, C6, A4)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Sejarah Komunikasi Persuasif Digital Perkembangan penelitian terkait komunikasi persuasive digital Pustaka : Larson, Charles U. 2010. Persuasion: reception and Responsibility. Canada : Wadsworth	0.4
13	Mahasiswa mampu memahami dan menyusun perencanaan kampanye persuasif yang efektif (C2, C6, A4)	<ul style="list-style-type: none"> Kelengkapan dan kebenaran penjelasan, 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tugas tertulis	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Perencanaan Kampanye Persuasif dilihat dari unsur Komunikator, Pesan, Media, Komunikan Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of	0.4

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
					Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	
14	Mahasiswa mampu memproduksi sebuah karya komunikasi persuasif dalam bentuk video untuk media digital (C4, C6 A4)	<ul style="list-style-type: none"> • Kelengkapan dan kebenaran penjelasan • Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Praktek Pembuatan Video Kampanye Persuasif – stand up / speech Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion, Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	4.5
15	Mahasiswa mampu memproduksi sebuah karya komunikasi persuasif dalam bentuk video untuk media digital (C4, C6, A4)	<ul style="list-style-type: none"> • Kelengkapan dan kebenaran penjelasan • Penyajian presentasi yang komunikatif dan kreatif 	Kriteria: Ketepatan dan Penguasaan Bentuk Penilaian: Tanya jawab dan diskusi	TM: 3x50" BT: 3x60" BM: 3x60"	Praktek Pembuatan Video Kampanye Persuasif – stand up / speech Pustaka : Perloff, Richard M. 2017. The Dynamics of Persuasion,	4.5



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

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)
					Communication and Attitudes in The 21st Century. New York. Routledge.	
16	Evaluasi Akhir Semester: Melakukan validasi penilaian akhir dan menentukan kelulusan mahasiswa (30)					



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

RANCANGAN TUGAS MAHASISWA					
Mata Kuliah	Komunikasi Persuasif				
Kode MK	COM-206	sks:	3	Semester:	3
Dosen Pengampu	Dr Sri Wijayanti, S.Sos, M. Si Suci Marini Novianty. SIP, M.Si				
BENTUK TUGAS					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Makalah dan Presentasi 2. Essay 					
JUDUL TUGAS					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Makalah dan Presentasi Konsep Komunikasi Persuasif 2. Essay Studi Kasus Komunikasi Persuasif 					
SUB CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH					
<ol style="list-style-type: none"> 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					
<ol style="list-style-type: none"> 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					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat ringkasan dari sub bab yang telah ditentukan 2. Menulis essay 					
BENTUK DAN FORMAT LUARAN					
<ol style="list-style-type: none"> 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					



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

RANCANGAN TUGAS MAHASISWA	
1.	- Pengumpulan data (bobot 20%) - Format penulisan dan kerapian (bobot 20%) - Konten (bobot 40 %) - Presentasi (Bobot 20%)
2.	- Pengumpulan data (bobot 20%) - Konten (bobot 60%) - Peer review (bobot 20%)
JADWAL PELAKSANAAN	
1.	13 Februari – 3 April 2020
2.	27 Januari – 3 April 2020
LAIN-LAIN	
Bobot Penilaian tugas ini adalah 40% dari 100% penilaian mata kuliah ini. Tugas dikerjakan dalam bentuk pribadi dan kelompok.	
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 Green & Brock, 2000, Persuasion, Psychological Insights and Perspectives, Sage Publications	

NO	MATERI	WAKTU	KELAS A	KELAS B	KELAS C
1	Historical & Ethical Persuasive	13-14 Feb 20	Kel. 3	Kel. 8	Kel. 2
2	Attitudes : Definition & Structure	20-21 Feb 20	Kel. 4	Kel. 2	Kel. 3
3	Attitudes : Functions & Consequences	20-21 Feb 20	Kel. 7	Kel. 4	Kel. 5
4	Processing Persuasive Comm	27-28 Feb 20	Kel. 9	Kel. 7	Kel. 1



RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
COM-206

5	Source Factor	5-6 Maret 20	Kel. 2	Kel. 9	Kel. 4
6	Message Factors : Fundamental of the message	12-13 Maret 20	Kel.1	Kel. 1	Kel.1
7	Message Factors : Emotional message appeals	12-13 Maret 20	Kel 8.	Kel. 10	Kel.2
8	Media & Persuasion	26-27 Maret 20	Kel. 5	Kel. 6	Kel. 3
9	Interpersonal Persuasion	2-3 April 20	Kel. 6	Kel. 3	Kel.4
10	The Use of Persuasive in Adv & IMC	2-3 April 20	Kel.10	Kel. 5	Kel. 5