




**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKKARTA  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PRODI ILMU KOMUNIKASI**

**RPS 2023**

**RENCANA PEMBELAJARAN  
SEMESTER**

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Client Handling	WK01042330	Ilmu Komunikasi	T=3 SKS	P=16	6	16 Pebruari 2023
OTORISASI	Nama Koordinator Pengembang RPS		Gugus Kendali Mutu		Ketua PRODI	
	Agus Hermanto, S.I.K., M.I.Kom. 		Amin Shabana, S.Sos M.Si.		Dr. Oktaviana Purnamasari	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL1	S2. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika; KU1. Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya KK2. Mampu mengimplementasikan konsep teoretis ilmu-ilmu komunikasi guna pemecahan masalah dan beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi PP2. Menguasai konsep teoretis ilmu-ilmu komunikasi khususnya Client Handling.				
	CPL2	S9. Menunjukkan sikap bertanggungjawab atas pekerjaan di bidang keahliannya secara mandiri KU2. Mampu menunjukkan kinerja mandiri, bermutu, dan terukur. Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuandan teknologi yang memperhatikan KK5. Mampu menerapkan konsep-konsep Clinet Handling PP27. Memahami dasar-dasar advertising dan perumusan strategi dalam Client Handling.				
	CPL3	S10. Menginternalisasi semangat kemandirian, kejuangan, dan kewirausahaan KU4. Mampu mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil				

	analisis informasi dan data KK22. Mampu membuat membuat rancangan dan rekomendasi dalam Client Handling. PP25. Memahami dan mampu membuat rancangan serta rekomendasi dalam Client Handling secara kreatif.						
<b>Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)</b>							
CPMK1	Menjelaskan dan menganalisis konsep dalam Client Handling (CPL 1)						
CPMK2	Menganalisis dan menerapkan strategi dalam Client Handling (CPL 2)						
CPMK3	Mampu merancang dan membuat rekomendasi secara kreatif dalam Client Handling (CPL 3)						
<b>Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>							
Sub-CPMK1	Mampu mengimplementasikan konsep ilmu sosial, politik dan humaniora guna memecahkan masalah-masalah sosial.						
Sub-CPMK2	Mampu mengimplementasikan konsep teoritis ilmu-ilmu komunikasi, advertising dan media guna pemecahan masalah dan beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi						
Sub-CPMK3	Mampu menjelaskan dan menganalisis praktik dalam Client Handling.						
Sub-CPMK4	Mampu menganalisis dan merancang dalam Client Handling.						
Sub-CPMK5	Mampu mengaplikasikan pengetahuan dan menerapkan teknik-teknik dalam Client Handling.						
Sub-CPMK6	Mampu mengembangkan potensinya untuk menjadi Client Handling serta menciptakan peluang dalam advertising secara kreatif di berbagai bentuk usaha khususnya bidang komunikasi.						
<b>Korelasi CPL terhadap Sub-CPMK</b>							
		<b>Sub-CPMK1</b>	<b>Sub-CPMK2</b>	<b>Sub-CPMK3</b>	<b>Sub-CPMK4</b>	<b>Sub-CPMK5</b>	<b>Sub-CPMK6</b>
	<b>CPL1</b>	√	√	√	√	√	√
	<b>CPL2</b>	√	√	√	√	√	√
	<b>CPL3</b>	√	√	√	√	√	√
	dst						
<b>Deskripsi Singkat MK</b>	Mata kuliah Client Handling merupakan salah satu mata kuliah yang memberikan perspektif <i>service</i> kepada mahasiswa, khususnya <i>business</i> di bidang periklanan yang terkait dengan komunikasi. Mahasiswa diberikan pengetahuan dan dasar-dasar untuk membuat sebuah rekomendasi kampanye terkait dengan Client Handling mulai dari dasar client handling, departemen account, client brief, account palnning, brainstorming, rencana kampanye hingga membuat dan penerapan rencana kampanye.						
<b>Bahan Kajian: Materi Pembelajaran</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengantar Client Handling</li> <li>2. Dasar-dasar Client Handling</li> <li>3. Departemen Account</li> <li>4. Menenal Brief (Client, Media dan Kreatif)</li> <li>5. Account Planning</li> <li>6. Brainstorming</li> <li>7. Rencana Kampanye</li> <li>8. Membuat dan Penerapan Rencana Kampanye</li> </ol>						

	9. Evaluasi dan Pengembangan Rekomendasi Kampanye						
<b>Pustaka</b>	<b>Utama :</b>						
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rodgers, S., and Thorson, E. 2012. <i>Advertising Theory</i>. New York: Routledge</li> <li>2. Armstrong, J.S. 2010. <i>Persuasive Advertising; Evidence-based principles</i>. London: Palgrave Macmillan.</li> <li>3. Kelley, L.D., and Jugenheimer, D.W. 2006. <i>Advertising account planning: a practical guide</i>. New York: M.E.Sharpe</li> <li>4. Solomon, R. 2003. <i>The art of client service</i>. Chicago: Dearborn Trade Publishing.</li> <li>5. Fill, C., Hughes, G., &amp; Francesco, S.D. 2013. <i>Advertising; strategy, creativity and media</i>. England: Pearson Education Limited.</li> <li>6. Lee, M., dan Johnson, C. 2011. <i>Prinsip-prinsip Pokok Periklanan Dalam Perspektif Global Cetakan ke-3</i>. Jakarta: Kencana.</li> <li>7. Drewniany, B.L. &amp; Jewler, A. J. 2008. <i>Creative Strategy in Advertising Ninth Edition</i>. Boston: Thomson Wadsworth</li> <li>8. Moriarty Sandra, Nancy Mitchell dan William Wells. 2011. <i>Advertising Edisi Kedelapan</i>. Jakarta: Kencana.</li> <li>9. E.D.S., Watie. 2012. <i>Periklanan dalam Media Baru (Advertising in The New Media)</i>. <i>The Messenger</i>, 4 (1), pp.37-43</li> <li>10. Lane, W.R., King, K.W., dan Russell, J.T. 2009. <i>Kleppner's Prosedur Periklanan Edisi ke-17 Jilid 1</i>. Jakarta: PT Indeks.</li> <li>11. Shimp, T.A. 2014. <i>Komunikasi Pemasaran Terpadu dalam Periklanan dan Promosi Edisi 8</i>. Jakarta: Salemba Empat.</li> <li>12. Einstein, M. 2017. <i>Advertising; What Everyone Needs to Know</i>. New York: Oxford University Press.</li> <li>13. Hermanto, A., Adawiyah, S.E., Effendi, C. dan Patrianti, T. 2021. <i>New Normal dalam Pesan Iklan TV Komersial Traveloka</i>. <i>Jurnal Bahasa Rupa</i>, 5 (1), 35-44.</li> </ol>						
	<b>Pendukung :</b>						
	Modul atau literatur lain yang berkaitan dengan advertising dan client handling						
<b>Dosen Pengampu</b>	Agus Hermanto, S.I.K., M.I.Kom.						
<b>Matakuliah syarat</b>	Pengantar Periklanan						
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Menjelaskan dasar-dasar mengenai client handling (CPMK 1, CPMK 2)</li> <li>2 Memahami pentingnya</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketepatan menjelaskan tentang client handling</li> </ol>	<b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan	Praktikum <b>[1x(1x170']</b>  Tugas	Kuliah <b>[TM : 1x(2x50']</b>  <i>Synchronous :</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dasar-dasar client handling</li> <li>2. Apa pentingnya client handling?</li> </ol>	5

	client handling dalam Periklanan (CPMK 1, CPMK 2)	2 Ketepatan mendeskripsikan pentingnya client handling dalam periklanan 3 Ketepatan dalam menganalisis dan menyimpulkan keuntungan pentingnya client handling dalam Periklanan	<b>Teknik:</b> 1. Ceramah/diskusi 2. Pembelajaran berbasis proyek	[BT : 1x(2x60')] [BM : 1x(2x60')]	- Presentasi - Diskusi - Tanya Jawab	3. Keuntungan dalam client handling	
2	1. Menjelaskan dasar-dasar departemen account (CPMK 1, CPMK 2) 2. Memahami pentingnya departemen account dalam Periklanan terkait client handling (CPMK 1, CPMK 2)	1. Ketepatan menjelaskan tentang departemen account 2. Mampu menyebutkan alur kerja dalam departemen account 3. Ketepatan mendeskripsikan alur kerja departemen account 4. Ketepatan	<b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan  <b>Teknik:</b> 1. Ceramah/diskusi 2. Pembelajaran berbasis proyek	Praktikum [1x(1x170')]  Tugas [BT : 1x(2x60')] [BM : 1x(2x60')]	Kuliah [TM : 1x(2x50')]  <i>Synchronous :</i> - Presentasi - Diskusi - Tanya Jawab	1. Dasar departemen account 2. Alur kerja dalam departemen account 3. Aspek-aspek yang berkaitan dengan alur kerja departemen account 4. Apa pentingnya departemen account?	5

		dalam menganalisis dan menyimpulkan keuntungan Pentingnya departemen account dalam Periklanan					
3-4	Memahami dan membuat client brief (CPMK 1, CPMK 2, CPMK 3)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketepatan dalam menjelaskan pentingnya client brief dalam client handling periklanan</li> <li>2. Ketepatan dalam menganalisis dan menyimpulkan keuntungan pentingnya account planning dalam periklanan</li> <li>3. Ketepatan dalam menjelaskan aspek-aspek client brief</li> <li>4. Kemampuan</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan</p> <p><b>Teknik:</b> 1. Ceramah/ diskusi 2. Pembelajaran berbasis proyek</p>	<p>Praktikum [2x(1x170')]</p> <p>Tugas [BT : 2x(2x60')] [BM : 2x(2x60')]</p>	<p>Kuliah [TM: 2x(2x50')]</p> <p><i>Synchronous :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentasi</li> <li>- Diskusi</li> <li>- Tanya Jawab</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dasar-dasar client brief.</li> <li>2. Pentingnya client brief.</li> <li>3. Aspek-aspek client brief dalam client handling</li> <li>4. Penerapan dan pengembangan client brief</li> </ol>	12.5

		membuat analisis client brief serta menerapkan dan mengembangkannya dalam client handling					
5	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjelaskan dasar-dasar account planning (CPMK 1, CPMK 2)</li> <li>2. Memahami pentingnya account planning dalam client handling (CPMK 1, CPMK 2)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketepatan menjelaskan tentang account planning</li> <li>2. Mampu menyebutkan alur kerja dalam account planning</li> <li>3. Ketepatan mendeskripsikan alur kerja account planning</li> <li>4. Ketepatan dalam menganalisis dan menyimpulkan keuntungan pentingnya account planning dalam periklanan</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan</p> <p><b>Teknik:</b> 3. Ceramah/ diskusi Pembelajaran berbasis proyek</p>	<p>Praktikum [1x(1x170')]</p> <p>Tugas [BT : 1x(2x60')] [BM : 1x(2x60')]</p>	<p>Kuliah [TM : 1x(2x50')]</p> <p><i>Synchronous :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentasi</li> <li>- Diskusi</li> <li>- Tanya Jawab</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dasar account planning</li> <li>2. Alur kerja dalam account planning</li> <li>3. Aspek-aspek yang berkaitan dengan alur kerja account planning</li> <li>4. Apa pentingnya account planning?</li> </ol>	7.5

6-7	Memahami dan mengembangkan berbagai aspek terkait dengan Brainstorming (CPMK 1, CPMK 2, CPMK 3)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketepatan dalam menjelaskan pentingnya brainstorming dalam client handling</li> <li>2. Ketepatan dalam menganalisis dan menyimpulkan keuntungan pentingnya account planning dalam periklanan</li> <li>3. Ketepatan dalam menjelaskan aspek-aspek brainstorming</li> <li>4. Kemampuan membuat analisis brainstorming serta menerapkan dan mengembangkannya dalam client handling</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan</p> <p><b>Teknik:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ceramah/diskusi</li> <li>2. Pembelajaran berbasis proyek</li> </ol>	<p>Praktikum [2x(1x170')]</p> <p>Tugas [BT : 2x(2x60')] [BM : 2x(2x60')]</p>	<p>Kuliah [TM : 2x(2x50')]</p> <p><i>Synchronous :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentasi</li> <li>- Diskusi</li> <li>- Tanya Jawab</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dasar-dasar brainsorming.</li> <li>2. Pentingnya brainstorming</li> <li>3. Aspek-aspek brainstorming dalam client handling</li> <li>4. Penerapan dan pengembangan brainstorming</li> </ol>	10
8	<b>UJIAN TENGAN SEMESTER</b>						

9-10	Memahami bagaimana Rencana Kampanye (CPMK 1, CPMK 2)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketepatan menjelaskan Rencana Kampanye dalam client handling</li> <li>2. Ketepatan dalam menganalisis dan menyimpulkan keuntungan pentingnya Rencana Kampanye dalam client handling</li> <li>3. Ketepatan dalam menjelaskan aspek-aspek Rencana Kampanye</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan</p> <p><b>Teknik:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ceramah/ diskusi</li> <li>2. Pembelajaran berbasis proyek</li> </ol>	<p>Praktikum [2x(1x170')]</p> <p>Tugas [BT : 2x(2x60')] [BM : 2x(2x60')]</p>	<p>Kuliah [TM : 2x(2x50')]</p> <p><i>Synchronous :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentasi</li> <li>- Diskusi</li> <li>- Tanya Jawab</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dasar-dasar Rencana Kampanye</li> <li>2. Pentingnya Rencana Kampanye</li> <li>3. Aspek-aspek Rencana Kampanye dalam client handling</li> </ol>	15
11-12	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami bagaimana Membuat dan Penerapan Rencana Kampanye (CPMK 1, CPMK 2)</li> <li>2. Mampu membuat rancangan Rencana Kampanye (CPMK 1, CPMK 2, CPMK 3)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketepatan memahami dan mengidentifikasi aspek-aspek yang terkait sebelum memulai sebuah Rencana Kampanye</li> <li>2. Ketepatan</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan</p> <p><b>Teknik:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ceramah/ diskusi</li> <li>2. Pembelajaran berbasis proyek</li> </ol>	<p>Praktikum [2x(1x170')]</p> <p>Tugas [BT : 2x(2x60')] [BM : 2x(2x60')]</p>	<p>Kuliah [TM: 2x(2x50')]</p> <p><i>Synchronous :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentasi</li> <li>- Diskusi</li> <li>- Tanya Jawab</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana memulai dan tahapan Rencana Kampanye</li> <li>2. Aspek-aspek teknis yang perlu di persiapkan sebelum memulai Membuat dan Penerapan Rencana Kampanye</li> </ol>	20



		<p>dalam memahami bagaimana Membuat dan Penerapan Rencana Kampanye</p> <p>3. Kemampuan mengidentifikasi bagaimana Membuat dan Penerapan Rencana Kampanye untuk digunakan dalam client handling</p>				<p>3. Mengidentifikasi Rencana Kampanye untuk digunakan dalam client handling</p>	
13-15	<p>1. Mampu membuat, dan mempresentasikan Pengembangan Rekomendasi Kampanye (CPMK 1, CPMK 2, CPMK 3)</p> <p>2. Mampu melakukan evaluasi dan pengembangan proposal hasil saran dari dosen menjadi sebuah Rekomendasi Kampanye (CPMK 1, CPMK 2, CPMK 3)</p>	<p>1. Ketepatan dan kemampuan membuat serta mempresentasikan proposal Rekomendasi Kampanye</p> <p>2. Ketepatan dan kemampuan evaluasi serta mengembangkan dan mempresentasikan Rekomendasi Kampanye yang</p>	<p><b>Kriteria:</b> Sikap, Ketepatan, Penguasaan dan Ketrampilan</p> <p><b>Teknik:</b> 1. Ceramah/ diskusi 2. Pembelajaran berbasis proyek</p>	<p>Praktikum [3x(1x170')]</p> <p>Tugas [BT : 3x(3x60')] [BM : 3x(3x60')]</p>	<p>Kuliah [TM : 3x(2x50')]</p> <p><i>Synchronous :</i> - Presentasi - Diskusi - Tanya Jawab</p>	<p>1. Evaluasi dan Pengembangan Rencana Kampanye</p> <p>2. Format Rencana Kampanye dalam <i>client handling</i></p> <p>3. Format Rekomendasi Kampanye dalam Kampanye Periklanan</p>	25

		telah dilakukan dalam Kampanye Periklanan					
16	<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>						

**Catatan :**

1. Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI) adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. CPL yang dibebankan pada mata kuliah adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. CP Mata kuliah (CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK) adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. Materi Pembelajaran adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
6. Bentuk pembelajaran: Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
7. Metode Pembelajaran: Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
8. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan Terstruktur, BM=Belajar Mandiri.
9. Kriteria Penilaian adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kriteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kriteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
10. Indikator penilaian kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti
11. Bentuk penilaian: tes dan non-tes.
12. Bobot penilaian adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
13. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri