



**LEMBAGA KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH  
SALINAN**

**KEPUTUSAN**

**KEPALA LEMBAGA KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH  
REPUBLIK INDONESIA**

**NOMOR 39 TAHUN 2025**

**TENTANG**

**KURIKULUM PELATIHAN TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF (MODEL  
PEMBELAJARAN *BLENDED LEARNING*) DI LEMBAGA KEBIJAKAN  
PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH**

**KEPALA LEMBAGA KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH,**

Menimbang : a. bahwa untuk meningkatkan kompetensi manajerial sumber daya manusia Pengadaan Barang/Jasa, perlu mengembangkan Program Pelatihan Manajerial bagi Sumber Daya Pengelola Pengadaan Barang/Jasa sesuai Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa;

b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud huruf a, perlu menetapkan Keputusan Kepala Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah tentang Kurikulum Pelatihan Teknik Komunikasi Persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) di Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah;

- Mengingat : 1. Peraturan Presiden Nomor 106 Tahun 2007 tentang Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah sebagaimana telah diubah beberapa kali terakhir dengan Peraturan Presiden Nomor 93 Tahun 2022 tentang Perubahan atas Peraturan Presiden Nomor 106 Tahun 2007 tentang Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 144);
2. Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 33) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perubahan atas Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2021 Nomor 63);
3. Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2021 Nomor 489);
4. Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Nomor 2 Tahun 2023 tentang Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2023 Nomor 112);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : KEPUTUSAN KEPALA LEMBAGA KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH TENTANG KURIKULUM PELATIHAN TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF (MODEL PEMBELAJARAN *BLENDED LEARNING*) DI LEMBAGA KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH.

KESATU : Menetapkan Kurikulum Pelatihan Teknik Komunikasi Persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) di Lembaga

Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah sebagaimana tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Keputusan ini.

- KEDUA : Kurikulum Pelatihan sebagaimana dimaksud dalam Diktum KESATU disusun agar Peserta pelatihan dapat memenuhi kompetensi manajerial dalam menunjang pelaksanaan tugas Pengadaan Barang/Jasa.
- KETIGA : Kurikulum Pelatihan sebagaimana dimaksud dalam Diktum KESATU menjadi acuan dalam penyelenggaraan Pelatihan Kompetensi Teknik Komunikasi Persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) di Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- KEEMPAT : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 18 Maret 2025  
KEPALA LEMBAGA KEBIJAKAN  
PENGADAAN BARANG/JASA  
PEMERINTAH,

ttd

HENDRAR PRIHADI

Salinan sesuai dengan aslinya

Plt. Kepala Biro Hukum, Organisasi dan

Sumber Daya Manusia LKPP,



Agustina Nasution

LAMPIRAN : KEPUTUSAN KEPALA LEMBAGA  
KEBIJAKAN PENGADAAN  
BARANG/JASA PEMERINTAH  
TENTANG PELATIHAN KOMPETENSI  
TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF  
(MODEL PEMBELAJARAN *BLENDED  
LEARNING*) DI LEMBAGA KEBIJAKAN  
PENGADAAN BARANG/JASA  
PEMERINTAH

NOMOR : 39 TAHUN 2025  
TANGGAL : 18 Maret 2025

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (PBJP) memiliki peran penting dalam pelaksanaan pembangunan nasional untuk peningkatan pelayanan publik dan pengembangan perekonomian nasional maupun daerah, yang dalam pelaksanaannya dibutuhkan keterlibatan dari berbagai pihak salah satunya adalah Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa (SDM PBJ). SDM PBJ dalam melaksanakan tugasnya perlu ditunjang dengan kompetensi teknis PBJP dan kompetensi manajerial melalui pelatihan yang diselenggarakan oleh Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Kompetensi teknis PBJP telah sejak lama dikembangkan dan dilaksanakan oleh Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah melalui Pusat Pelatihan SDM PBJ, sehingga Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah perlu juga mengembangkan dan melaksanakan pelatihan kompetensi manajerial bagi SDM PBJ.

Salah satu materi pelatihan kompetensi manajerial yang akan menunjang pelaksanaan tugas SDM PBJ adalah teknik komunikasi persuasif. Komunikasi Persuasif memegang peranan kunci dalam PBJP karena komunikasi persuasif merupakan suatu kemampuan untuk mengkomunikasikan ide, gagasan, atau informasi dengan tujuan meyakinkan pihak lain agar menerima pandangan, pendapat, atau

keputusan yang diajukan. Pada lingkup Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, komunikasi persuasif diperlukan untuk mempengaruhi para *stakeholder*, seperti penyedia barang/jasa, instansi pemerintah, dan masyarakat umum, agar mereka memahami dan mendukung kebijakan serta proses PBJP yang akan dilaksanakan.

Pelatihan teknik komunikasi persuasif akan membahas berbagai cara untuk memahami konsep komunikasi persuasif, memahami audiens, membangun argumen yang kuat, mengatasi hambatan komunikasi, membangun strategi komunikasi persuasif dan keterampilan presentasi. Berbagai materi pelatihan tersebut, diharapkan akan memberikan pengembangan kompetensi SDM PBJ dalam meningkatkan efektivitas komunikasi, memperkuat hubungan dengan *stakeholder*, mengatasi tantangan komunikasi, dan meningkatkan kualitas PBJP.

Kurikulum pelatihan kompetensi teknik komunikasi persuasif dilaksanakan dengan menggunakan model pembelajaran *blended learning*. Model pembelajaran *blended learning* merupakan model pembelajaran untuk pelatihan yang menggabungkan model pembelajaran mandiri melalui media daring (*e-Learning*) dan tatap muka (*classroom*). Model pembelajaran ini mengharuskan peserta belajar mandiri secara daring dan juga harus hadir di kelas tatap muka untuk pendalaman dengan latihan, praktik, serta *role play*. Sebagai desain kerangka pengembangan kompetensi yang terstruktur maka disusunlah Kurikulum Pelatihan Kompetensi Teknik Komunikasi Persuasif dengan Model Pembelajaran *Blended Learning* di Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.

## **B. Pengertian Umum**

Dalam Keputusan ini yang dimaksud dengan:

1. Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yang selanjutnya disebut LKPP merupakan Lembaga Pemerintah yang bertugas menyusun dan merumuskan strategi serta penentuan kebijakan dan standar prosedur di bidang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
2. Pelatihan kompetensi teknik komunikasi persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) adalah pelatihan bagi SDM PBJ dalam memenuhi

kompetensi manajerial terkait komunikasi persuasif.

3. Peserta pelatihan kompetensi teknik komunikasi persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) yang selanjutnya disebut Peserta adalah perseorangan yang mendaftar dan ditetapkan oleh Lembaga Penyelenggara Pelatihan Pengadaan Barang/Jasa sebagai Peserta serta mengikuti kegiatan pelatihan teknik komunikasi persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*).
4. Kompetensi adalah pengetahuan, keterampilan, dan sikap/perilaku seseorang yang dapat diamati, diukur dan dikembangkan dalam melaksanakan tugas jabatannya.
5. Kurikulum adalah kumpulan mata pelajaran/subjek dari suatu program pendidikan dan pelatihan.
6. Jam Pelajaran yang selanjutnya disingkat JP adalah satuan waktu yang diperlukan dalam pembelajaran selama jam pembelajaran, dengan ketentuan 1 (satu) JP selama 45 (empat puluh lima) menit.

## **BAB II**

### **KURIKULUM**

Kurikulum pelatihan ini didesain agar Peserta dapat menguasai dan mengimplementasikan kompetensi manajerial terkait teknik komunikasi persuasif.

#### **A. Struktur Kurikulum**

Struktur kurikulum terdiri dari 6 (enam) materi pembelajaran sebagai berikut:

1. Konsep Komunikasi Persuasif;
2. Memahami Audiens;
3. Membangun Argumen yang Kuat;
4. Mengatasi Hambatan Komunikasi;
5. Strategi Komunikasi Persuasif; dan
6. Keterampilan Presentasi.

#### **B. Mata Pelatihan**

Mata pelatihan pada pelatihan teknik komunikasi persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) terdiri dari:

1. Konsep Komunikasi Persuasif, Peserta mempelajari:
  - 1.1 Definisi komunikasi persuasif;
  - 1.2 Urgensi komunikasi persuasif bagi Pemerintah;
  - 1.3 Prinsip-prinsip komunikasi persuasif; dan
  - 1.4 Implementasi komunikasi persuasif di lingkungan LKPP.
2. Memahami Audiens, Peserta mempelajari:
  - 2.1 Mengidentifikasi audiens yang akan dituju;
  - 2.2 Urgensi memahami kebutuhan, nilai, dan kepentingan audiens; dan
  - 2.3 Teknik untuk memperoleh wawasan mendalam tentang audiens.
3. Membangun Argumen Yang Kuat, Peserta mempelajari:
  - 3.1 Teknik merancang argumen yang kuat; dan
  - 3.2 Identifikasi bukti berupa data dan informasi yang relevan guna mendukung argumen.

4. Mengatasi Hambatan Komunikasi, Peserta mempelajari:
  - 4.1 Faktor Penghambat Komunikasi Persuasif; dan
  - 4.2 Manajemen Konflik: Mengatasi Resistensi Audiens.
5. Strategi Komunikasi Persuasif, Peserta mempelajari:
  - 5.1 Menguasai Strategi Persuasif;
  - 5.2 Menguasai Teknik Komunikasi Persuasif;
  - 5.3 Menguasai Teknik Lobi dan Negosiasi; dan
  - 5.4 Membangun Kredibilitas dan Kepercayaan.
6. Keterampilan Presentasi, Peserta mempelajari:
  - 6.1 Memahami audiens;
  - 6.2 Menyusun materi presentasi;
  - 6.3 Membangun kepercayaan dan kredibilitas;
  - 6.4 Menguasai teknik presentasi; dan
  - 6.5 Mampu mengatasi ketakutan dan kecemasan.

### **C. Ringkasan Mata Pelatihan**

1. Ringkasan mata pelatihan konsep komunikasi persuasif adalah sebagai berikut:
  - 1.1 Deskripsi Singkat

Mata pelatihan ini membekali Peserta dengan kemampuan menjelaskan konsep komunikasi persuasif.
  - 1.2 Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta mampu menjelaskan definisi komunikasi persuasif, urgensi komunikasi persuasif bagi pemerintah, prinsip-prinsip komunikasi persuasif, dan implementasi komunikasi persuasif di lingkungan LKPP.
  - 1.3 Indikator Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta dapat menjelaskan:

    - 1.3.1 definisi komunikasi persuasif;
    - 1.3.2 urgensi komunikasi persuasif bagi pemerintah;
    - 1.3.3 prinsip-prinsip komunikasi persuasif; dan
    - 1.3.4 implementasi komunikasi persuasif di lingkungan LKPP.



#### 1.4 Materi Pokok

Materi pokok untuk mata pelatihan ini terdiri atas:

- 1.4.1 definisi komunikasi persuasif;
- 1.4.2 urgensi komunikasi persuasif bagi pemerintah;
- 1.4.3 prinsip-prinsip komunikasi persuasif; dan
- 1.4.4 implementasi komunikasi persuasif di lingkungan LKPP.

#### 1.5 Waktu

Alokasi waktu untuk mata pelatihan ini adalah 3 (tiga) JP *E-Learning* dan 2 (dua) JP Tatap Muka.

### 2. Ringkasan mata pelatihan memahami audiens adalah sebagai berikut:

#### 2.1 Deskripsi Singkat

Mata pelatihan ini membekali Peserta dengan kemampuan menjelaskan memahami audiens.

#### 2.2 Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta mampu menjelaskan mengidentifikasi audiens yang akan dituju, urgensi memahami kebutuhan, nilai, dan kepentingan audiens, dan teknik untuk memperoleh wawasan mendalam tentang audiens.

#### 2.3 Indikator Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta dapat menjelaskan:

- 2.3.1 mengidentifikasi audiens yang akan dituju;
- 2.3.2 urgensi memahami kebutuhan, nilai, dan kepentingan audiens; dan
- 2.3.3 teknik untuk memperoleh wawasan mendalam tentang audiens.

#### 2.4 Materi Pokok

Materi pokok untuk mata pelatihan ini terdiri atas:

- 2.4.1 mengidentifikasi audiens yang akan dituju;
- 2.4.2 urgensi memahami kebutuhan, nilai, dan kepentingan audiens; dan
- 2.4.3 teknik untuk memperoleh wawasan mendalam tentang audiens waktu.

- 2.5 Alokasi waktu untuk mata pelatihan ini adalah 3 (tiga) JP *E-Learning* dan 2 (dua) JP Tatap Muka.
3. Ringkasan mata pelatihan membangun argumen yang kuat adalah sebagai berikut:
  - 3.1 Deskripsi Singkat  
Mata pelatihan ini membekali Peserta dengan kemampuan menjelaskan membangun argumen yang kuat.
  - 3.2 Hasil Belajar  
Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta mampu menjelaskan teknik merancang argumen yang kuat, dan identifikasi bukti berupa data dan informasi yang relevan guna mendukung argumen.
  - 3.3 Indikator Hasil Belajar  
Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta dapat menjelaskan:
    - 3.3.1 teknik merancang argumen yang kuat; dan
    - 3.3.2 identifikasi bukti berupa data dan informasi yang relevan guna mendukung argumen materi pokok.
  - 3.4 Materi pokok untuk mata pelatihan ini terdiri atas:
    - 3.4.1 teknik merancang argumen yang kuat; dan
    - 3.4.2 identifikasi bukti berupa data dan informasi yang relevan guna mendukung argumen materi pokok.
  - 3.5 Alokasi waktu untuk mata pelatihan ini adalah 3 (tiga) JP *E-Learning* dan 2 (dua) JP Tatap Muka.
4. Ringkasan mata pelatihan mengatasi hambatan komunikasi adalah sebagai berikut:
  - 4.1 Deskripsi Singkat  
Mata pelatihan ini membekali Peserta dengan kemampuan menjelaskan mengatasi hambatan komunikasi.
  - 4.2 Hasil Belajar  
Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta mampu menjelaskan faktor penghambat komunikasi persuasif dan manajemen konflik: mengatasi resistensi audiens.

4.3 Indikator Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta dapat menjelaskan:

- 4.3.1 faktor penghambat komunikasi persuasif; dan
- 4.3.2 manajemen konflik: mengatasi resistensi audiens.

4.4 Materi pokok untuk mata pelatihan ini terdiri atas:

- 4.4.1 Faktor Penghambat Komunikasi Persuasif; dan
- 4.4.2 Manajemen Konflik: Mengatasi Resistensi Audiens.

4.5 Alokasi waktu untuk mata pelatihan ini adalah 3 (tiga) JP *E-Learning* dan 2 (dua) JP Tatap Muka.

5. Ringkasan mata pelatihan strategi komunikasi persuasif adalah sebagai berikut:

5.1 Deskripsi Singkat

Mata pelatihan ini membekali Peserta dengan kemampuan menjelaskan strategi komunikasi persuasif.

5.2 Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta mampu menjelaskan cara menguasai strategi persuasif, menguasai teknik komunikasi persuasif, menguasai teknik lobi dan negosiasi, dan membangun kredibilitas dan kepercayaan.

5.3 Indikator Hasil Belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta dapat menjelaskan:

- 5.3.1 Menguasai strategi persuasif;
- 5.3.2 Menguasai teknik komunikasi persuasif;
- 5.3.3 Menguasai teknik lobi dan negosiasi; dan
- 5.3.4 Membangun kredibilitas dan kepercayaan.

5.4 Materi pokok untuk mata pelatihan ini terdiri atas:

- 5.4.1 Menguasai strategi persuasif;
- 5.4.2 Menguasai teknik komunikasi persuasif;
- 5.4.3 Menguasai teknik lobi dan negosiasi; dan
- 5.4.4 Membangun kredibilitas dan kepercayaan.

5.5 Alokasi waktu untuk mata pelatihan ini adalah 3 (tiga) JP *E-Learning* dan 2 (dua) JP Tatap Muka.

6. Ringkasan mata pelatihan keterampilan presentasi adalah sebagai berikut:

6.1 Deskripsi singkat

Mata pelatihan ini membekali Peserta dengan kemampuan keterampilan presentasi dan *Role Play*.

6.2 Hasil belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta mampu menjelaskan cara memahami audiens, menyusun materi presentasi, membangun kepercayaan dan kredibilitas, menguasai teknik presentasi, dan mampu mengatasi ketakutan dan kecemasan, dan *Role Play*.

6.3 Indikator hasil belajar

Setelah mengikuti pembelajaran ini, Peserta dapat menjelaskan:

6.3.1 Memahami audiens;

6.3.2 Menyusun materi presentasi;

6.3.3 Membangun kepercayaan dan kredibilitas;

6.3.4 Menguasai teknik lobi dan negosiasi;

6.3.5 Membangun kredibilitas dan kepercayaan; dan

6.3.6 *Role play*

6.4 Materi pokok untuk mata pelatihan ini terdiri atas:

6.4.1 Memahami audiens;

6.4.2 Menyusun materi presentasi;

6.4.3 Membangun kepercayaan dan kredibilitas;

6.4.4 Menguasai teknik lobi dan negosiasi;

6.4.5 Membangun kredibilitas dan kepercayaan; dan

6.4.6 *Role play*

6.5 Alokasi waktu untuk mata pelatihan ini adalah 3 (tiga) JP *E-Learning* . 4 (empat) JP *Roleplay* dan 2 (dua) JP Tatap Muka.

#### **D. Evaluasi Akhir**

1. Deskripsi singkat

Kegiatan ini dilakukan untuk memperoleh penilaian evaluasi Peserta dengan memperhatikan keseluruhan hasil evaluasi Peserta secara

komprehensif melalui rangkaian penilaian pembelajaran mandiri melalui media daring/*E-Learning* dan pembelajaran tatap muka/*classroom*.

2. Hasil Evaluasi

Setelah mengikuti evaluasi ini, Peserta mendapatkan penilaian evaluasi dari komponen evaluasi:

- 2.1 kehadiran;
- 2.2 *pre-test*; dan
- 2.3 *post test*.

3. Materi Evaluasi

Materi evaluasi ini, terdiri atas rekapitulasi penilaian komponen evaluasi:

- 3.1 kehadiran;
- 3.2 *pre-test*; dan
- 3.3 *post test*.

4. Waktu

Alokasi waktu post test disesuaikan dengan kebutuhan dan dilakukan sebelum pelatihan berakhir.

**E. Struktur Mata Pelatihan**

Struktur mata pelatihan dan rincian alokasi waktu pembelajaran per mata pelatihan Teknik Komunikasi Persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*) adalah sebagai berikut:

No	Materi Pembelajaran	JP E-Learning	JP Tatap Muka
1	<i>Building Learning Commitment (BLC)</i> dan <i>pre-test</i>	1	-
2	Konsep Komunikasi Persuasif 1. mempelajari bahan pembelajaran meliputi: a. Definisi komunikasi persuasif; b. Urgensi komunikasi persuasif bagi Pemerintah;	3	2

<b>No</b>	<b>Materi Pembelajaran</b>	<b>JP E-Learning</b>	<b>JP Tatap Muka</b>
	<p>c. Prinsip-prinsip komunikasi persuasif; dan</p> <p>d. Implementasi komunikasi persuasif di lingkungan LKPP.</p> <p>2. belajar melalui video pembelajaran</p>		
3	<p>Memahami Audiens</p> <p>1. mempelajari bahan pembelajaran meliputi:</p> <p>a. Mengidentifikasi audiens yang akan dituju;</p> <p>b. Urgensi memahami kebutuhan, nilai, dan kepentingan audiens; dan</p> <p>c. Teknik untuk memperoleh wawasan mendalam tentang audiens.</p> <p>2. belajar melalui video pembelajaran.</p>	3	2
4	<p>Membangun Argumen Yang Kuat:</p> <p>1. mempelajari bahan pembelajaran meliputi:</p> <p>a. Teknik merancang argumen yang kuat; dan</p> <p>b. Identifikasi bukti berupa data dan informasi yang relevan guna mendukung argumen.</p> <p>2. belajar melalui video pembelajaran.</p>	3	2
5	<p>Mengatasi Hambatan Komunikasi:</p> <p>1. mempelajari bahan pembelajaran meliputi:</p> <p>a. Faktor Penghambat</p>	3	2

No	Materi Pembelajaran	JP E-Learning	JP Tatap Muka
	<p>Komunikasi Persuasif; dan</p> <p>b. Manajemen Konflik: Mengatasi Resistensi Audiens.</p> <p>2. belajar melalui video pembelajaran.</p>		
6	<p>Strategi Komunikasi Persuasif:</p> <p>1. mempelajari bahan pembelajaran meliputi:</p> <p>a. Menguasai Strategi Persuasif;</p> <p>b. Menguasai Teknik Komunikasi Persuasif;</p> <p>c. Menguasai Teknik Lobi dan Negosiasi; dan</p> <p>d. Membangun Kredibilitas dan Kepercayaan.</p> <p>2. belajar melalui video pembelajaran.</p>	3	2
7	<p>Keterampilan Presentasi:</p> <p>1. mempelajari bahan pembelajaran meliputi:</p> <p>a. Memahami audiens;</p> <p>b. Menyusun materi presentasi;</p> <p>c. Membangun kepercayaan dan kredibilitas;</p> <p>d. Menguasai teknik presentasi; dan</p> <p>e. Mampu mengatasi ketakutan dan kecemasan.</p> <p>2. belajar melalui video pembelajaran</p>	3	2
8	<i>Role Play</i>	-	4
9	<i>Post Test</i>	-	-
<b>Total Jam Pelajaran</b>		<b>19</b>	<b>16</b>

## **F. Pengalaman Belajar**

### 1. Pengalaman Belajar Mandiri

Hasil belajar mandiri melalui metode *E-Learning* dalam rangka memberikan pengetahuan kepada Peserta tentang regulasi, kebijakan, serta best practice komunikasi persuasif. Pendalaman materi melalui *E-Learning* dilakukan secara mandiri oleh Peserta dan Peserta diminta menjawab pertanyaan sesuai dengan kebutuhan pencapaian kompetensi mata pelatihan.

### 2. Pengalaman Belajar di Kelas

Hasil belajar pada setiap mata pelatihan diperoleh melalui serangkaian pengalaman belajar yaitu pembelajaran di kelas dengan aktivitas: *recall* dari fasilitator, membaca materi pelatihan, *role play*, menyimak penyampaian materi dari fasilitator, dan berdiskusi dengan fasilitator maupun sesama Peserta.

## **G. Media Pembelajaran**

### 1. Media Pembelajaran Mandiri Media pembelajaran mandiri melalui media daring (*E-Learning*) yang dipergunakan antara lain:

- 1.1 modul;
- 1.2 *slide* bahan tayang;
- 1.3 *pre-test dan post test*; dan
- 1.4 video pembelajaran.

### 2. Media Pembelajaran tatap muka (*Classroom*) yang dipergunakan dalam proses pembelajaran di tempat pelatihan, antara lain sebagai berikut:

- 2.1 modul;
- 2.2 *slide* bahan tayang;
- 2.3 proyektor;
- 2.4 laptop;
- 2.5 *whiteboard*; dan
- 2.6 *flipchart*.



### **BAB III**

#### **PENUTUP**

1. Kurikulum ini menjadi acuan bagi Lembaga Penyelenggara Pelatihan Pengadaan Barang/Jasa dalam menyelenggarakan Pelatihan Teknik Komunikasi Persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*).
2. Hal-hal yang belum diatur dalam Kurikulum ini, ditetapkan lebih lanjut oleh Kepala Pusat Pelatihan Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Panduan Penyelenggaraan Pelatihan Teknik Komunikasi Persuasif (Model Pembelajaran *Blended Learning*).

KEPALA LEMBAGA KEBIJAKAN  
PENGADAAN BARANG/JASA  
PEMERINTAH,

ttd

HENDRAR PRIHADI

