

Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Kesadaran Belajar Siswa di SMP Negeri 4 Desa Pantai Cermin Kecamatan Tanjung Pura

Junedi Singarimbun¹

¹Dosen Ilmu Komunikasi FISIP UISU

e Mail: junedi.singarimbun@fisip.uisu.ac.id

ABSTRAK

Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang dilakukan dengan cara membujuk, mengajak, atau merayu. Persuasi dapat dilakukan dengan cara rasional, sehingga seseorang dapat dipengaruhi melalui ide maupun konsep, namun dapat juga dipengaruhi secara emosional yaitu melalui aspek simpati dan empati seseorang. Secara konsep komunikasi persuasif adalah komunikasi yang dilakukan melalui kemampuan dalam membujuk, merayu ataupun mengarahkan orang lain agar sesuai dengan pendapat dan keinginan komunikator. Guru sebagai salah satu profesi yang mulia, merupakan garda terdepan dalam mencerdaskan kehidupan bangsa melalui dunia pendidikan. Peranan guru begitu besar dalam menciptakan pemimpin-pemimpin bangsa di masa depan dan juga dalam membentuk manusia-manusia yang cerdas dan memiliki integritas. Selain sebagai pendidik, guru juga menjadi orang tua kedua bagi para siswa di sekolah. Kemampuan yang dituntut dari seorang guru bukan hanya hal-hal yang berhubungan dengan mata pelajaran yang diampunya, namun juga harus memiliki kemampuan psikologi agar dapat mengerti dengan karakter anak didiknya. Dan yang tak kalah pentingnya adalah kemampuan guru dalam berkomunikasi dengan anak-anak didiknya, agar tujuan akhir yang ingin yakni kesadaran belajar siswa dapat meningkat. Dari hasil analisis diperoleh hasil $r = 0,557$, yang berarti koefisien korelasi berada antara -1 sampai 1 yang berarti ada hubungan secara linear dan positif dan juga bermakna bahwa semakin besar nilai variabel X , maka semakin besar pula nilai variabel Y demikian juga sebaliknya. Ini bermakna bahwa semakin baik komunikasi persuasif yang dilakukan guru terhadap siswanya, maka semakin baik pula kesadaran siswanya untuk belajar. Dan dalam menentukan besaran hubungannya ditentukan dengan koefisien determinasi yaitu $r^2 = 0,557$ atau sebesar $55,70\%$. Dan dari uji prediksi diperoleh nilai t sebesar $4,445$ dan probabilitas sebesar $0,000$, yang berarti nilai $t >$ nilai tabel $0,05$. Hasil ini juga menunjukkan gejala yang sama, bahwa semakin baik komunikasi persuasif guru terhadap siswa, maka semakin baik pula kesadaran siswanya untuk belajar.

Kata Kunci: Guru, Komunikasi Persuasif, Kesadaran Belajar.

1. PENDAHULUAN

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang dilakukan melalui kemampuan dalam membujuk, merayu

ataupun mengarahkan orang lain agar sesuai dengan pendapat dan keinginan komunikator. Komunikasi persuasif dikategorikan termasuk dalam pola

komunikasi yang asertif, yaitu komunikasi yang mampu menyampaikan pendapat secara lugas kepada orang lain namun tidak melukai atau menyinggung secara verbal maupun non verbal.

Persuasif atau persuasi merupakan salah satu bentuk social influence. Dikatakan demikian karena dengan memiliki persuasi yang baik maka seseorang itu akan memiliki social influence yang baik pula. Persuasi juga mencakup banyak hal diantaranya dapat berupa keyakinan, sikap, intensi, motivasi dan perilaku. Persuasi sering digunakan untuk kepentingan personal seperti dunia pendidikan, politik, hukum, penjualan, manajemen dan yang lainnya. Faktor lain yang juga harus menjadi pertimbangan dalam komunikasi persuasi antara lain kejelasan tujuan, mengetahui dengan cermat orang-orang yang dihadapi serta memilih dan memiliki strategi yang tepat untuk berkomunikasi. Persuasi merupakan tindakan untuk memanipulasi simbol untuk menghasilkan perubahan melalui tingkah laku evaluative dan tingkah laku pendekatan-penghindaran atau sikap sehingga menumbuhkan kesadaran.

Guru sebagai salah satu profesi yang mulia, merupakan garda terdepan dalam mencerdaskan kehidupan bangsa melalui dunia pendidikan. Peranan guru begitu besar dalam menciptakan pemimpin-pemimpin bangsa di masa depan dan juga dalam membentuk manusia-manusia yang cerdas dan memiliki integritas. Selain sebagai pendidik, guru juga menjadi orang tua kedua bagi para siswa di sekolah. Guru senantiasa dituntut mampu untuk membimbing dan memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh para siswanya yang terdiri dari berbagai latar belakang

sosial, budaya, ekonomi ataupun status sosial. Kemampuan yang dituntut dari seorang guru bukan hanya hal-hal yang berhubungan dengan mata pelajaran yang diampunya, namun juga harus memiliki kemampuan psikologi agar dapat mengerti dengan karakter anak didiknya. Dan yang tak kalah pentingnya adalah kemampuan guru dalam berkomunikasi dengan anak-anak didiknya, agar tujuan akhir yang ingin yakni kesadaran belajar siswa dapat meningkat.

Sekolah Menengah Pertama Negeri 4 (SMPN 4) desa Pantai Cermin Kecamatan Tanjung Pura merupakan salah satu lembaga pendidikan yang ada di Kabupaten Langkat Sumatera Utara. Para siswa yang menuntut ilmu di SMP ini terdiri dari berbagai latar belakang sosial dan ekonomi yang berbeda antara satu siswa dan siswa lainnya. Dan dikarenakan faktor latar belakang sosial dan ekonomi yang berbeda, maka motivasi dan minat belajar para siswa juga berbeda-beda. Disamping itu daerah ini juga sudah termasuk daerah yang sudah dapat dijangkau oleh perkembangan teknologi komunikasi, sehingga mau tidak mau para siswa juga ikut terpapar dalam penggunaan alat-alat dan teknologi komunikasi seperti telepon genggam, internet, dan berbagai alat teknologi lainnya. Semua faktor tersebut dalam prosesnya ternyata ikut memiliki andil dalam mempengaruhi minat belajar para siswa di SMP Negeri 4 ini. Faktor latar belakang sosial ekonomi maupun perkembangan teknologi yang semakin maju menuntut peranan guru yang lebih besar di SMP Negeri 4 Pantai Cermin. Agar para siswa tetap termotivasi untuk belajar, komunikasi yang terjalin antara guru dan murid diarahkan kepada motivasi untuk

maju. Ada kecenderungan sebahagian dari orang tua siswa kurang memiliki waktu atau kurang peduli terhadap pendidikan anak-anaknya dikarenakan mereka harus mencari nafkah selama sehari-hari untuk keluarganya. Ada juga yang berfikir pendidikan itu kurang penting khususnya bagi anak perempuan. Kesemua faktor ini menjadi tantangan berat bagi para guru yang ada di sekolah ini. Langkah-langkah yang dilakukan guru untuk mempersuasi para siswa dilakukan berbagai cara, diantaranya mereka harus berempati dengan keadaan siswanya, mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi para siswanya, menciptakan hubungan yang akrab antara guru dan murid, dan juga harus menyesuaikan pesan atau nasehat kepada para siswa sesuai dengan sosio cultural yang mereka miliki. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah prinsip familiaritas dan kepercayaan yang dijalin antara guru, orang tua dan siswa

Melalui langkah-langkah yang diuraikan diatas diharapkan para siswa dapat lebih percaya diri dalam belajar dan tidak terbebani dengan berbagai latar belakang sosial maupun ekonomi juga tidak ikut hanyut oleh perkembangan teknologi yang semakin pesat dan semakin maju.

Penelitian ini akan ingin mengetahui pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap kesadaran belajar siswa di SMP Negeri 4 Pantai Cermin Tanjung Pura. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran untuk menjadi bahan evaluasi untuk perencanaan ke depannya.

2. TINJAUAN TEORITIS

1. Komunikasi Persuasif

Pada dasarnya definisi komunikasi persuasif adalah kemampuan komunikasi yang dapat membujuk atau mengarahkan orang lain. Secara spesifik Burgoon dan Huffner (2002) memberi definisi komunikasi persuasif sebagai berikut :

- 1) Proses komunikasi yang bertujuan mempengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar menyesuaikan pendapat dan keinginan komunikator.
- 2) Proses komunikasi yang mengajak atau membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai keinginan komunikator. Pada definisi ini ajakan atau bujukan adalah tanpa unsur paksaan/ancaman.

2. Model Proses Persuasi

Model proses persuasi yang akan dijadikan teori utama dalam penelitian ini adalah model respon kognitif. Greenwald, yang menyebutkan bahwa “perubahan sikap dimediasikan oleh pemikiran-pemikiran yang terjadi di benak penerima pesan, dipertimbangkan, dihubungkan dengan sikap-sikap, pengetahuan, dan perasaan yang ada” (Severin-Junior, 2005: 203).

Sikap adalah rasa suka atau tidak suka terhadap sesuatu. Sikap sering dianggap memiliki tiga komponen: komponen afektif, kesukaan atau perasaan terhadap sebuah objek; komponen kognitif, keyakinan terhadap sebuah objek; dan komponen perilaku, tindakan terhadap objek. Intinya, sikap adalah rangkuman evaluasi terhadap objek sikap kita. Evaluasi rangkuman rasa suka atau tidak suka terhadap objek sikap adalah inti dan sikap.

Sikap memiliki banyak manfaat bagi orang yang memegang sikap itu. Dan biasanya sikap melekat erat pada diri seseorang yang menjadi ego atau jan dirinya. Atau dengan pengertian lain, sikap adalah cara pandang terhadap sesuatu.

Teori pemrosesan informasi, Mc Guire memberi kita sebuah pandangan yang realistis tentang perubahan sikap. Perubahan sikap merupakan proses yang melibatkan sejumlah komponen dalam penentuannya. Teori ini sekaligus mengingatkan kita sulitnya perubahan sikap. Secara mencolok teori pemrosesan informasi Mc Guire, menempatkan paparan komunikasi sebagai faktor utama yang harus dipenuhi. Berkaitan dengan faktor lain, seperti pemrosesan isi komunikasi pada tahap selanjutnya dan konsolidasi pasca perilaku yang sudah dipilih untuk dilaksanakan secara konsisten. Bahwa model pemrosesan persuasi, merupakan model proses perubahan, yakni perubahan sikap. Dimulai dari adanya upaya secara sungguh-sungguh dari guru untuk menarik perhatian siswa (*attention*) untuk akhirnya siswa mau merubah sikapnya terhadap apa yang disampaikan (*action*) “A-A procedure”, yakni dari perhatian akan menyebabkan perubahan sikap (*attention for action*).

3. Kesadaran

Interaksi Menurut Freud, setruktur kejiwaan terbagi ke dalam 3 (tiga) bagian, yaitu kesadaran, prakesadaran, dan ketidaksadaran. Kesadaran merupakan wilayah mental yang disadari oleh manusia. Prakesadaran merupakan bagian yang bersifat long/short term memory yang hadir bilamana dilakukan retriabilitas atas kebutuhan memori. Sementara alam

ketidaksadaran merupakan hakikat dari manusia. Ranah ini berisi proses-proses yang tidak disadari dan dipenuhi oleh emosi dan motivasi. (Nina, 2014)

Menurut Rakhmat, apabila individu-individu berinteraksi dan saling mempengaruhi, maka terjadilah :

- 1) Proses belajar yang meliputi aspek kognitif dan afektif.
- 2) Proses penyampaian dan penerimaan lambang-lambang (komunikasi)
- 3) Mekanisme penyesuaian diri seperti sosialisasi, permainan peran, identifikasi, proyeksi, agresi dan sebagainya. (Rakhmat,1999).

4. Belajar

Dalam proses belajar yang melibatkan berfikir, ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi proses belajar itu :

- 1) Waktu istirahat. Pada waktu istirahat sebaiknya tidak banyak kegiatan yang terkait atau masih berhubungan dengan hal yang dipelajari itu sehingga bahan yang sudah dipelajari punya cukup kesempatan untuk mengendap dalam ingatan.
- 2) Pengetahuan tentang materi yang dipelajari secara menyeluruh. Dalam mempelajari sesuatu lebih baik kalau pelajari dulu materi atau bahan yang ada secara keseluruhan, baru setelah itu pelajari lebih seksama lagi bagian-bagiannya.
- 3) Pemahaman terhadap materi yang dipelajari. Kalau kita mempelajari sesuatu tanpa pemahaman, maka usaha belajar

kita akan banyak menemui kesulitan.

- 4) Pengetahuan akan prestasi sendiri. Pengetahuan akan prestasi sendiri akan mempercepat kita dalam mempelajari sesuatu.
- 5) Transfer. Pengetahuan kita mengenai hal-hal yang pernah kita pelajari sebelumnya bisa mempengaruhi proses belajar. (Sarlito,2010).

3. METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian korelasional yaitu mengukur hubungan atau untuk menganalisis bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel yang lain. Dan dalam konteks penelitian ini, penulis meneliti pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap kesadaran belajar siswa di SMP Negeri 4 Desa Pantai Cermin Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat, yang pada saat dilakukan penelitian ini jumlah siswanya sebanyak 463 orang. Dan dengan berpedoman kepada pendapat Suharsimi Arikunto yang menyatakan bahwa untuk populasi yang lebih dari 100 orang, maka sampel dapat diambil sebesar 10%-15% atau 20%-25%. Bertitik tolak dari pendapat tersebut, penulis mengambil sampel sebesar 10% dari jumlah populasi sehingga berjumlah 46,3 digenapkan menjadi 46 orang. Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Multi Steps Sampling. Peneliti lebih dahulu menetapkan kuota dari setiap lokal/kelas, kemudian secara purposif diambil dari setiap lokal/kelas sesuai dengan kuota yang telah ditentukan sebelumnya, dengan prinsip tetap memperhatikan semua unsur

yang ada pada populasi. Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisa korelasi Pearson Product Moment, yang nilai koefisien korelasi (r) berkisar antara - 1 sampai + 1, dan kriterianya adalah sebagai berikut :

- 1) Jika nilai $r > 0$ artinya ada hubungan linier positif, yaitu semakin besar nilai variabel X, semakin besar pula nilai variabel Y dan juga sebaliknya.
- 2) Jika nilai $r < 0$ artinya telah terjadi hubungan linier negatif, yaitu makin kecil nilai variabel X, semakin besar nilai variabel Y atau sebaliknya .
- 3) Jika nilai $r = 0$, artinya tidak ada hubungan sama sekali antara variabel X dengan variabel Y.
- 4) Jika nilai $r = 1$ atau $r = -1$ telah terjadi hubungan linier sempurna, sedangkan untuk nilai r yang semakin mengarah ke angka 0 maka hubungan semakin lemah (Husein Umar, 2002).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melalui proses pengkodean dan pengolahan data kemudian dilakukan uji korelasi dengan menggunakan korelasi product moment yaitu :

$$r = \frac{n (\sum XY) - (\sum X \sum Y)}{\sqrt{[n\sum X^2 - (\sum X)^2][n\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Maka diperoleh hasil $r = 0,557$, yang berarti koefisien korelasi berada antara -1 sampai 1 yang berarti ada hubungan secara linear dan positif dan juga bermakna bahwa semakin besar nilai variabel X, maka semakin besar pula nilai variabel Y demikian juga sebaliknya. Ini bermakna bahwa semakin baik komunikasi persuasif yang dilakukan guru terhadap siswanya, maka semakin baik pula kesadaran siswanya untuk belajar. Dan dalam menentukan besaran hubungannya ditentukan dengan koefisien determinasi yaitu $r^2 = 0,557$ atau sebesar 55,70 %. Setelah diperoleh tingkat hubungan, kemudian dilanjutkan dengan uji prediksi yaitu :

$$t = \frac{r \sqrt{n - 2}}{\sqrt{(1 - r^2)}}$$

Dari uji ini diperoleh nilai t sebesar 4,445 dan probabilitas sebesar 0,000, yang berarti nilai $t >$ nilai tabel 0,05. Hasil ini juga menunjukkan gejala yang sama, bahwa semakin baik komunikasi persuasif guru terhadap siswa, maka semakin baik pula kesadaran siswanya untuk belajar. Setelah diperoleh hasil tentang tingkat hubungan antara variabel X dan Y.

Selanjutnya dilakukan pengujian tentang kesadaran para siswa dengan mengkategorikan kesadaran pada tiga hal, yaitu:

- 1) Kognitif, yang dalam konteks ini adanya keinginan belajar setelah mendengar nasehat, bimbingan maupun perhatian dari guru. Dari hal ini diperoleh hasil bahwa sebanyak 52,50 % siswa menyatakan mereka berkeinginan belajar lebih giat lagi.

- 2) Afeksi, dalam hal ini merupakan fase selanjutnya setelah adanya keinginan belajar kemudian memutuskan/ membuat keputusan untuk belajar lebih giat lagi. Pada fase ini diperoleh hasil bahwa ada sebanyak 38,36% siswa setelah berkeinginan kemudian memutuskan belajar lebih giat lagi.
- 3) Behavioral/psikomotor, dalam kategori ini merupakan tindakan/action dari siswa apakah mereka belajar atau tidak setelah adanya keinginan maupun keputusan untuk belajar lebih giat. Dari kategori ini diperoleh hasil bahwa siswa yang benar-benar belajar lebih giat ada sebanyak 36,36%.

5. KESIMPULAN

Secara umum komunikasi persuasif guru cukup berpengaruh dan memiliki hubungan yang linier yang sempurna dengan kesadaran belajar siswa di SMP Negeri 4 Pantai Cermin Kecamatan Tanjung Pura, yaitu berkisar 55,70%. Walaupun pada penelitian ini hasil akhirnya berpedoman kepada kesadaran secara umum, namun penulis juga mengkaji pada kategori kognitif, afektif maupun behavioral/psikomotor. Hasil akhirnya menunjukkan bahwa siswa yang memang benar-benar belajar setelah mendapat pesan komunikasi dari guru hanya sebesar 36,36%.

DAFTAR BACAAN

Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Ilmiah*, Rineka Cipta, Jakarta 1990.

- Dalyono, Psikologi Pendidikan, Rineka Cipta, Jakarta, 2005.
- Danim, Sudarwan, Motivasi Pimpinan dan Efektivitas Kelompok, Rineka Cipta, Jakarta, 2004.
- Djamarah, Syaiful Bahri, Psikologi Belajar, Rineka Cipta, Jakarta, 2002.
- Hariwijaya, M dan Bisri, Djaelani M, Teknik Menulis Skripsi dan Thesis, Zenith Publisher, Yogyakarta, 2004.
- Kriyantono, Rachmat, Riset Komunikasi, Kencana, Jakarta, 2007.
- Rakhmat, Jalaluddin, Psikologi Komunikasi, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 2005.
- Sardiman AM, Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004.
- Sardiman AM, Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004.
- Sarwono, Sarlito, Pengantar Psikologi Umum, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010.
- Syam, Nina, Psikologi Sosial Sebagai Akar Ilmu Komunikasi, Simbiosis Rekatama Media, Bandung, 2014.
- Saydam, Gouzali, Teknologi Komunikasi Perkembangan dan Aplikasi, Cv. Alfabeta, Bandung, 2005
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi, Metode Penelitian Survei, PT. Pustaka LP3ES Indonesia, Jakarta, 1995.
- Umar, Husein, Metode Riset Komunikasi Organisasi, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2002.
- , Riset Sumber Daya Manusia dalam Organisasi, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2007.