

KOMUNIKASI PERSUASIF ANTARA GURU DAN SISWA (STUDI DI MAN 1 PIDIE JAYA)

Jufrizal

Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah, Indonesia.
E-mail: jufrizal_uin@radenfatah.ac.id

Fera Indasari

Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah, Indonesia.
E-mail: feraindasari_uin@radenfatah.ac.id

ABSTRAK

Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang efektif antara guru dan siswa dalam kegiatan belajar mengajar, namun komunikasi persuasif antara guru dan siswa tidak difungsikan secara maksimal dalam kegiatan belajar mengajar. Penelitian ini berjudul “*Komunikasi Persuasif Antara Guru dan Siswa (Studi di MAN 1 Pidie Jaya)*”. Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah bagaimana pemahaman guru dan siswa terhadap proses komunikasi persuasif dalam kegiatan belajar mengajar. Bagaimana tanggapan siswa terhadap proses komunikasi guru dalam kegiatan belajar mengajar. Strategi komunikasi persuasif guru dalam kegiatan belajar mengajar. Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk pemahaman guru dan siswa terhadap proses komunikasi persuasif dalam kegiatan belajar mengajar, tanggapan siswa terhadap proses komunikasi guru, dan Strategi komunikasi persuasif guru dalam kegiatan belajar mengajar di 1 Pidie Jaya. Penelitian ini mengkombinasikan antara penelitian kualitatif dan kuantitatif, data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara dan kuensioner. Sampel dari penelitian ini adalah guru MAN 1 Pidie Jaya sebanyak 5 responden dan 40 siswa-siswi. Analisis data dilakukan dengan cara memeriksa kuisioner yang telah dijawab oleh responden, mengumpulkan hasil wawancara dari para guru, kemudian menghitung frekuensi dan persentase dari alternatif jawaban, mengklafikasikan data dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh serta menarik kesimpulan. Hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa, komunikasi persuasif antara guru dan siswa belum berjalan maksimal. Hal utama yang menyebabkan para siswa mengikuti kegiatan belajar mengajar adalah terletak pada proses komunikasi persuasif guru. Dalam kegiatan belajar mengajar, para guru di MAN 1 Pidie Jaya menggunakan srategi komunikasi persuasif dengan sistem pendekatan langsung kepada siswanya. Komunikasi persuasif yang dilakukan guru bersifat emosional antara siswa dan guru.

Kata Kunci: Komunikasi, Persuasif, Guru, Siswa

Jufrizal, Fera Indasari

PENDAHULUAN

Komunikasi adalah proses penyampaian informasi atau pesan dalam bentuk lisan, tulisan maupun lambang berdasarkan perasaan komunikan dengan menimbulkan arus balik bagi komunikator. Sebagai makhluk sosial, keberadaan komunikasi menjadi alat untuk berinteraksi dengan yang lainnya, karena dengan komunikasi manusia dapat mengetahui apa yang tidak diketahuinya. Komunikasi dan manusia adalah satu kesatuan yang utuh, dan manusia tidak menyadari bahwa dirinya mempunyai kemampuan dalam berkomunikasi.

Joseph A. Devito dalam bukunya, *Communicology: An Introduction to the Study of Communication*, menyebutkan bahwa komunikasi adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau lebih, yakni kegiatan menyampaikan dan menerima pesan, yang mendapat distorsi dari gangguan-gangguan, dalam satu konteks, yang menimbulkan efek dan kesempatan untuk arus balik.¹

Pendapat di atas, memberikan indikasi bahwa komunikasi adalah penyampaian pesan yang menimbulkan kesamaan ide agar terciptanya komunikasi efektif antara komunikan dengan komunikator, untuk saling

dikomunikasikan menjadi sebuah pesan yang mempengaruhi pola pikir bersama.

Dalam proses komunikasi, ada lima elemen dasar yang dikemukakan oleh Harold Lasswell dengan istilah “*Who Says What in Which Channel to Whom with What Effect*”. Kelima elemen dasar tersebut adalah *Who* (sumber atau komunikator), *Says What* (pesan), *in Which Channel* (Saluran), *to Whom* (Penerima), *with What Effect* (Efek atau dampak).²

Lima elemen dasar dari komunikasi yang dikemukakan oleh Harold Laswell dapat membantu para komunikator dalam menjalankan tugas mulianya.

Dalam kehidupan sehari-hari manusia membutuhkan interaksi antara satu dengan yang lain.³ Dalam arti sempit interaksi berarti saling mempengaruhi. Manusia dengan kemampuan berkomunikasi, menjadikan komunikasi sebagai proses media untuk menciptakan interaksi sosial antara seseorang atau lebih dengan menimbulkan pengaruh sosial. Hasil dari interaksi sosial ini bisa berdampak negatif dan positif.

Pandangan komunikasi sebagai interaksi menyetarakan komunikasi dengan proses sebab-

¹ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), hal. 5

² Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), hal. 69

Jurnal Tabayyun

<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/tabayyun/index>

³ Tommy, Suprpto, *Pengantar Teori Komunikasi*, (Jogjakarta: Media Presindo, 2006), hal. 1

Jufrizal, Fera Indasari

akibat atau aksi-reaksi, yang arahnya bergantian.⁴ Prilaku negatif atau positif secara tidak langsung juga terbentuk dari cara komunikator menyampaikan pesan kepada komunikan.

Dalam dunia pendidikan, selain sarana dan prasarana, komunikasi persuasif antara guru dan siswa juga memberikan peran penting dalam kegiatan belajar mengajar di dalam kelas.

Pendidikan adalah komunikasi dalam arti kata bahwa dalam proses tersebut terlibat dua komponen yang terdiri atas manusia, yakni pengajar atau guru sebagai komunikator dan pelajar atau siswa sebagai komunikan. Proses komunikasi antara pengajar dan pelajar itu secara hakikatnya sama saja. Perbedaannya hanyalah pada jenis pesan komunikasi yang disampaikan oleh si pengajar kepada si pelajar.

Siswa sebagai komunikan sangat peka terhadap proses pendidikan berkomunikasi yang akan menciptakan interaksi sosial dengan guru. Sepintas, siswa dapat digolongkan sebagai anak. Dan mereka adalah bagian dari siklus kehidupan. Sebelum mereka akrab dengan peradaban yang menyentuhnya. Mereka mempunyai dunia yang mandiri dan otonom. Memiliki kebebasan dan kemerdekaan untuk mengekspresikan naluri dan dunianya.

Jadi siswa masih bisa dikatakan sebagai objek dari pada proses belajar berkomunikasi dan berpikir. Proses belajar dan berpikir akan berpengaruh besar pada tindakannya, kegiatannya, dan prilakunya, serta menjadikan kegiatan belajar mengajar menjadi efektif. Untuk menciptakan keaktifan dalam prestasi kegiatan belajar mengajar itu sangat ditentukan oleh proses komunikasi persuasif antara guru dan siswanya.

Menurut David C. McClelland manusia memiliki *virus mental* atau "*n Ach*", singkatan dari *need for Achievenment*, yaitu kebutuhan untuk memperoleh prestasi yang gemilang. Dengan demikian yang dinamakan virus mental tadi pada hakikatnya adalah motif yang terdapat pada diri seseorang, yang mampu mendorong dirinya untuk berusaha lebih giat guna memperoleh sukses yang lebih besar.⁵ Namun, virus mental itu juga sangat dipengaruhi oleh daya komunikasi persuasif guru.

Komunikasi persuasif adalah yang dilancarkan seseorang untuk mengubah sikap, pandangan atau perilaku orang lain yang sebagai hasilnya pihak-pihak yang dipenuhi melaksanakan sendiri.⁶

Dalam komunikasi persuasif, seseorang komunikator yakni pengajar atau guru selain

⁴ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi*,..., hal. 72

⁵ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*,..., hal. 103
Jurnal Tabayyun

<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/tabayyun/index>

⁶ Onong Uchjana Effendy, *Kamus Komunikasi*, (Jakarta: Mandar Madju, 1986), hal. 270

Jufrizal, Fera Indasari

mempunyai kemampuan menguasai materi mengajar, serta mampu menggunakan berbagai macam alat atau media komunikasi yang ada untuk menyampaikan pesan-pesan pendidikan kepada komunikan atau siswa secara efektif dan efisien, juga harus mampu memberikan pesan persuasif sehingga tujuan penyampaian materi pendidikan dapat tercapai.

Tenaga pendidik yang kerap kali berhadapan dengan peserta didik dalam proses komunikasi memiliki tanggung jawab memfasilitasi agar interaksi ini sejalan dan terciptanya interaksi antara guru dan siswa dalam kegiatan belajar mengajar.

Pada kenyataannya di lapangan, komunikasi persuasif antara guru dan siswa cenderung kurang, bahkan bisa dikatakan tidak ada komunikasi persuasif. Padahal ketrampilan berkomunikasi persuasif akan memberikan penyajian informasi secara lisan yang diorganisasikan secara sistematis untuk menunjukkan adanya hubungan antara guru dan siswa dalam kegiatan belajar mengajar.

Terbentuknya komunikasi persuasif yang dilakukan komunikator (guru) akan berdampak pada siswa sebagai komunikan. Pesan yang disampaikan guru tidak akan memberikan umpan balik (*feedback*) nantinya, dan ini akan menyebabkan siswa tidak dapat memateri

pembelajaran saat kegiatan belajar mengajar. Jika proses komunikasi persuasif telah tercipta maka proses pembelajaran akan mudah dilaksanakan dan tujuan pembelajaran akan mudah tercapai.

Dari penjelasan dan pembahasan diatas, dapat dipahami bahwa komunikasi persuasif merupakan salah satu bentuk komunikasi yang dapat diterapkan dalam kegiatan belajar mengajar di sekolah, maka dalam hal inilah penulis mencoba mengangkat permasalahan tentang “Komunikasi Persuasif Antara Guru dan Siswa (studi di MAN 1 Pidie Jaya)”.

METODE PENELITIAN

penelitian ini menggunakan kombinasi antara kualitatif dan kuantitatif untuk mendapatkan hasil penelitian yang lengkap. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi subjek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.⁷ Sementara riset kuantitatif adalah riset yang menggambarkan atau menjelaskan suatu masalah yang hasilnya dapat digeneralisasikan. Dengan demikian tidak

⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2007), hal. 1
Jurnal Tabayyun
<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/tabayyun/index>

Jufrizal, Fera Indasari

terlalu mementingkan kedalaman data atau analisis. Di mana lebih mementingkan aspek keluasan data sehingga data atau hasil riset dianggap merupakan representasi dari seluruh populasi.⁸

Berkaitan Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah *Field Reseach*, yaitu penelitian lapangan, mengadakan penelitian tentang suatu keadaan ilmiah guna mendapatkan data dan informasi yang objektif dan akurat

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pemahaman Guru dan Siswa Terhadap Proses Komunikasi Persuasif dalam Kegiatan Belajar Mengajar

Aktivitas komunikasi adalah aktivitas rutin yang kita anggap sebagai hal yang otomatis terjadi begitu saja. Kita tidak memiliki kesadaran untuk melakukan komunikasi dengan efektif. sehingga kita tidak mempelajarinya secara khusus, seperti bagaimana menulis atau membaca secara tepat dan efektif, atau pun berbicara secara efektif dengan retorika bahasa serta menjadi pendengar yang baik.

Menurut Covey, komunikasi merupakan keterampilan terpenting dalam hidup manusia. Unsur yang paling penting dalam berkomunikasi

adalah bukan sekedar apa yang kita tulis atau yang kita katakan, tetapi karakter kita dan bagaimana kita menyampaikan pesan kepada penerima pesan. Penerima pesan tidak hanya sekedar mendengar kalimat yang disampaikan tetapi juga membaca dan menilai sikap kita. Jadi syarat utama dalam komunikasi yang efektif adalah karakter kokoh yang dibangun dari fondasi etika serta integritas pribadi yang kuat.⁹

Dari semua pengetahuan dan keterampilan yang kita miliki, pengetahuan dan keterampilan yang menyangkut komunikasi termasuk di antara yang paling penting dan berguna dalam kegiatan belajar mengajar yang harus dimiliki seorang guru.

Sementara itu, persuasif (*persuasion*) berasal dari bahasa latin *persuasion* yang berarti membujuk, mengajak, merayu, ilustrasi.¹⁰ Para ahli komunikasi sering kali menekankan bahwa persuasif adalah keadaan psikologis, penegasan ini juga untuk membedakan dengan komunikasi koersi (*coercion*). Tujuan persuasif dengan koersi adalah sama, yakni untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku. Tapi jika persuasif dilakukan dengan halus, luwes, dan mengandung sifat-sifat manusiawi, sedangkan koersi mengandung sanksi dan ancaman, perintah, dan intruksi. Dilihat dari keefektifan komunikasi,

⁸ *Ibid*, hal. 57

⁹ Maz Alvin, *Tantangan Kompetensi Komunikasi Bisnis di Masa Depan*, (Jakarta Barat, Artikel, 2007), hal. 2

Jurnal Tabayyun

<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/tabayyun/index>

¹⁰ Soleh Sumirat dkk, *Komunikasi Persuasif*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2004), hal. 18

Jufrizal, Fera Indasari

maka komunikasi Persuasif lebih bisa diterima dalam kehidupan, hal ini disebabkan oleh perasaan yang tidak terpaksa, sedangkan akibat dari kegiatan komunikasi persuasif adalah kesadaran, pengertian kerelaan dengan perasaan yang senang.

Dalam hal ini Nothstine memberikan batasan persuasif sebagai setiap usaha untuk mempengaruhi tindakan atau penilaian orang lain dengan berbicara atau menulis kepada mereka. Sedangkan Brembeck dan Howell mendefinisikan persuasi sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran atau tindakan dengan memanipulasi motif orang ke arah tujuan yang sudah ditetapkan.¹¹ Jadi komunikasi persuasif merupakan suatu proses penyampaian pesan-pesan komunikasi lebih dengan membujuk, merayu komunikasi untuk dapat menerima pesan komunikasi sehingga terjadi perubahan sikap dan perilaku.

Seorang guru saat melakukan komunikasi dengan siswanya berupaya untuk menjadi bagian dari komunitas siswa itu, dengan upaya agar mengetahui dan berbagi informasi ketika kegiatan belajar mengajar sedang berlangsung di dalam kelas.

Komunikasi merupakan sarana penghubung dengan siswa dalam kegiatan belajar mengajar.¹² Dengan berkomunikasi sesering mungkin dengan siswa, guru akan bisa memahami lingkungan dan karakter yang berbeda-beda dari setiap siswa, dan ini sangat membantu guru memahami keadaan siswanya dalam kegiatan belajar mengajar.¹³

Guru telah berupaya membangun komunikasi dengan siswa dalam kegiatan belajar mengajar, tetapi kadang kala pesan yang disampaikan tidak ada reaksi atau umpan balik dari siswa itu.¹⁴

Saat kegiatan belajar mengajar berlangsung, komunikasi persuasif sangat efektif melakukan pendekatan dengan siswa untuk mendapatkan respon kembali.¹⁵ Komunikasi persuasif yang dilakukan komunikator (guru), kadang kala tidak bisa terjadi dalam proses belajar. Hal ini disebabkan karena siswa sering kali menempatkan dirinya sebagai komunikan pasif.

Dalam komunikasi, umpan balik (*feedback*) dari komunikan juga sangat mempengaruhi dalam proses komunikasi persuasif. Siswa terkadang juga bisa

⁷ *Ibid*, hal. 20

¹² Hasil wawancara dengan Hasanah A. Rahman (guru mata pelajaran sosiologi).

¹³ Hasil wawancara dengan Hamidah (guru mata pelajaran aqidah akhlak).

¹⁴ Hasil wawancara dengan Hasanah A. Rahman.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Khairiati.

Jufrizal, Fera Indasari

menempatkan diri sebagai komunikator pada saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar.¹⁶

Untuk mengetahui tentang sering atau tidaknya siswa berkomunikasi dengan guru saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar di lingkungan madrasah, dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Artermatif Jawaban	F	%
Sering	15	37,5%
Kadang-kadang	25	62,5%
Tidak pernah	-	-
Tidak pernah sama sekali	-	-
Jumlah	40	100%

Berdasarkan hasil jawaban responden pada tabel di atas, menunjukkan bahwa 62,5% siswa menyatakan kadang-kadang berkomunikasi dengan guru, dan 37,5% responden menyatakan sering berkomunikasi dengan gurunya saat kegiatan belajar mengajar di lingkungan madrasah.

Untuk mengetahui tentang faktor yang menyebabkan siswa berkomunikasi dengan gurunya dalam kegiatan belajar mengajar, dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Artermatif Jawaban	F	%
Guru ramah dan sopan	15	37,5%
Guru baik	10	25,0%

Guru suka bercanda	15	37,5%
Tidak tahu	-	-
Jumlah	40	100%

Data yang terdapat pada tabel di atas menunjukkan bahwa faktor yang menyebabkan siswa berkomunikasi dengan guru dalam kegiatan belajar yaitu 37,5% responden menyatakan gurunya ramah dan sopan, 37,5% gurunya suka bercanda, dan 25% gurunya baik.

Untuk mencapai komunikasi persuasif yang efektif, maka perlu adanya pentahapan secara sistematis. Tahapan pertama dalam komunikasi persuasif, komunikator harus mengenal formula untuk dijadikan landasan pelaksanaan.

Formula dalam komunikasi ialah:

- a. *Attention* (perhatian).
- b. *Interest* (minat).
- c. *Desire* (hasrat).
- d. *Decision* (keputusan).
- e. *Action* (kegiatan).

Formula yang disebutkan diatas biasanya disingkat dengan AIDDA, formula tersebut sering pula dinamakan *A-A Procedure* sebagai singkatan dan *Attention-Action Procedure*, yang berarti agar komunikasi dalam melakukan kegiatan dimulai dahulu dengan menumbuhkan perhatian.

¹⁶ Hasil wawancara dengan Nur Azizah (guru mata pelajaran Alquran Hadist).

Jufrizal, Fera Indasari

Berdasarkan formula AIDDA, komunikasi persuasif didahului dengan upaya membangkitkan perhatian. Upaya ini tidak hanya dilakukan dalam gaya bicara dengan kata-kata yang manis, tetapi juga dalam penampilan ketika menghadapi komunikan. Senyum yang tersungging pada wajah yang cerah sudah bisa menimbulkan perhatian pada komunikan. Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, kini menyusul upaya menumbuhkan minat. Upaya ini bisa berhasil dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan komunikan. Karena itu komunikator harus mengenal siapa komunikan yang dihadapinya.

Tahap berikutnya adalah memunculkan hasrat pada komunikasi untuk melakukan ajakan, bujukan, atau rayuan komunikator, sehingga pada tahap berikutnya komunikan mengambil keputusan untuk melakukan suatu tindakan sebagaimana diharapkan daripadanya.

Untuk mencapai komunikasi yang efektif tidak semudah yang kita bayangkan. Dalam konsep komunikasi, kegagalan atau hambatan komunikasi tidak harus selalu bersifat total, yang berarti berhentinya seluruh proses komunikasi manusia. Pada umumnya, hambatan komunikasi yang terjadi dapat disebabkan oleh adanya faktor kesenjangan generasi, kesenjangan kredibilitas, kegagalan untuk berkomunikasi orang bercakap

tanpa berbicara, orang mendengar tanpa mendengarkan. Menurut Mar'at, hambatan komunikasi dapat disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal dapat berupa persepsi sosial, posisi sosial, dan proses belajar sosial. Sedangkan faktor eksternal dapat disebabkan oleh faktor penguatan dan harapan yang diinginkan.

Dari sisi eksternal, hambatan komunikasi persuasif dapat disebabkan oleh ketidakmampuan komunikator dalam memberi penguatan kepada sasarannya (komunikan), sehingga komunikan merasa tidak tersentuh untuk menerima pesan tersebut. Dan faktor berikutnya, komunikator tidak mampu memperkirakan harapan yang diinginkan pihak komunikan.¹⁷

Hambatan lainnya yang membuat komunikasi itu gagal antara lain; hambatan simantik, hambatan mekanik, hambatan ekologis, hambatan antropologi, hambatan psikologi.¹⁸

Karena itu faktor yang menghambat siswa berkomunikasi dengan gurunya saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar juga sering terjadi. Dan rata-rata responden menjawab gurunya tidak peduli saat berkomunikasi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

¹⁷ Soleh Soemirat, *Komunikasi...*, hal. 4

¹⁸ Onong Uchjana Effendi, *Dinamika...*, hal. 11-14

Jufrizal, Fera Indasari

Artermatif Jawaban	F	%
Guru tidak ramah dan sopan	5	12,5%
Guru tidak baik	1	2,5%
Guru tidak suka bercanda	11	27,5%
Tidak tidak peduli	23	57,5%
Jumlah	40	100%

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa 57,5% gurunya tidak peduli, 27,5% gurunya tidak suka bercanda, 12,5% gurunya tidak ramah dan sopan, dan 2,5% gurunya tidak baik.

Selain itu nada bicara komunikator (guru) juga sangat menentukan komunikasi persuasif dengan komunikan (siswa). Dan menurut penilaian para siswa, rata-rata nada guru biasa saja dalam berkomunikasi dengan siswanya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Artermatif Jawaban	F	%
Lembut	5	12,5%
Biasa saja	35	87,5%
Acuh tak acuh	-	-
Keras	-	-
Jumlah	40	100%

Melalui data yang terdapat pada tabel di atas, menunjukkan bahwa 87,5 % guru berbicara

dengan siswanya dengan nada biasa saja, dan 12,5% dengan nada lembut.

Dan menurut, Marhamah, saat berkomunikasi guru mesti berbicara dengan logat yang lembut, agar siswa memiliki keberanian untuk berkomunikasi dengan guru saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar.¹⁹

Selain itu, untuk mengetahui tentang dapat tidaknya siswa memperoleh ilmu pengetahuan setelah berkomunikasi dengan guru pada saat berlangsung kegiatan belajar mengajar, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Artermatif Jawaban	F	%
Dapat	15	62,5%
Kadang-kadang	25	37,5%
Tidak dapat	-	-
Tidak tahu	-	-
Jumlah	40	100%

Data yang terdapat pada tabel di atas menunjukkan bahwa 62,5% responden menyatakan siswa kadang-kadang memperoleh ilmu pengetahuan, dan 37,5% siswa memperoleh ilmu pengetahuan dengan berkomunikasi dengan guru.

Pendekatan persuasif sudah dilakukan oleh semua guru saat kegiatan belajar mengajar, tapi kemampuan dan tingkat berpikir siswa untuk

¹⁹ Hasil wawancara dengan Marhamah (siswi MAN 1 Pidie Jaya).

Jufrizal, Fera Indasari

menerima pesan ilmu pengetahuan itu berbeda-beda. Sehingga, bagaimanapun cara bersuasif guru tidak akan menunjang keberhasilan.²⁰

B. Tanggapan Siswa Terhadap Proses Komunikasi Persuasif Guru dalam Kegiatan Belajar Mengajar

Kegiatan belajar mengajar adalah salah satu interaksi komunikasi yang terjadi antara guru dan siswa dalam lingkungan pendidikan. Kegiatan ini akan memberikan kemudahan kepada komunikator (guru) dan komunikan (siswa) dalam kesempurnaan menerima pesan saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar.

Komunikasi persuasif setiap komunikator (guru), dan ketepatan bersuasif seorang guru kepada siswa, akan dapat memberikan akses kepada guru untuk lebih mudah masuk ke komunitas siswa melalui kegiatan belajar mengajar.

Setiap orang yang sudah berprofesi sebagai pengajar dan menjadi seorang guru, harus mampu membuka akses kemampuan intelektualnya dan membuka komunikasi persuasif kepada seluruh siswa, agar semua siswa merasa bagian dari komunikan yang dekat dengan guru dalam kegiatan komunikasi. Hal ini sebagaimana dilakukan guru dalam kegiatan

belajar mengajar. Sehingga setiap siswa yang terlibat dalam kegiatan belajar merasa bagian dari komunitas itu.

Seperti yang diungkapkan Safarni, kadang kala guru tersebut tidak tahu cara mengajak siswa untuk menyukai pelajaran yang guru ajarkan. Dan ada sebagian guru kurang mampu menguasai materinya dalam kegiatan belajar mengajar. Guru juga tidak memiliki karakter yang sama dengan yang lainnya saat berkomunikasi dengan siswa, sebagian guru kadang-kadang tidak memperdulikan siswa yang agak lambat menerima pesan persuasif guru dan membuat siswa tidak termotivasi dengan pelajaran itu.²¹

Untuk mengetahui tentang dapat atau tidaknya memberikan motivasi belajar siswa saat guru berkomunikasi dalam kegiatan belajar mengajar dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Artermatif Jawaban	F	%
Dapat	13	67,5%
Kadang-kadang	27	32,5%
Tidak dapat	-	-
Tidak tahu	-	-
Jumlah	40	100%

Melalui data yang terdapat pada tabel di atas menunjukkan bahwa 67,5% responden

²⁰ Hasil wawancara dengan Zahrul Fadli (guru mata pelajaran geografi).

²¹ Hasil wawancara dengan Safarni (siswa MAN 1 Pidie Jaya).

Jufrizal, Fera Indasari

menyatakan kadang-kadang termotivasi belajar saat berkomunikasi dengan guru, dan 32,5% responden dapat termotivasi belajar saat berkomunikasi dengan guru dalam kegiatan belajar mengajar.

Menurut Irawati, setiap guru itu ada metode komunikasi tersendiri dalam mengajar. Sebagian guru ada yang berusaha berkomunikasi persuasif kepada siswanya, namun ada juga guru itu tidak peduli dengan keadaan siswanya dalam menguasai pelajaran yang sedang guru ajarkan.²²

Selain itu, guru harus melihat keadaan siswa dalam kegiatan belajar mengajar di dalam kelas. Ada siswa atau siswi bisa menerima pelajaran yang disampaikan guru, dan sebaliknya ada yang tidak bisa menerima pelajaran yang disampaikan guru tersebut. Komunikasi persuasif sangat membantu siswa untuk memahami pelajaran, namun banyak sebagian guru hanya sepintas memberitahukan saja dalam kegiatan belajar mengajar di dalam kelas, tidak dengan upaya membujuk lebih dalam agar siswa bisa menerima dan lebih termotivasi untuk belajar.²³

Dan untuk mengetahui sifat komunikasi yang sering digunakan guru dalam kegiatan belajar mengajar dapat dilihat pada tabel:

Artermatif Jawaban	F	%
Informatif	34	80%
Persuasif	16	20%
Coersif	-	-
Jumlah	40	100%

Dari tabel diatas terlihat bahwa 80% responden menyatakan sifat komunikasi informatif sering dilakukan guru dalam kegiatan belajar mengajar, dan 20% sifat persuasif dilakukan guru saat berlangsungnya proses belajar mengajar.

C. Strategi Komunikasi Persuasif Guru dalam Kegiatan Belajar Mengajar

Kegiatan belajar mengajar adalah sebuah interaksi yang bernilai pendidikan. Di dalamnya terjadi interaksi edukatif antara guru dan siswa. Dalam interaksi ini guru berperan sebagai penggerak dan pembimbing, sedangkan siswa berperan sebagai penerima atau yang dibimbing. Kegiatan belajar mengajar akan berjalan baik jika siswa lebih aktif dibandingkan guru.

Strategi komunikasi persuasif guru, merupakan kerangka dasar bagi dunia pendidikan untuk mencapai sasaran saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar. Sebagai tolak ukur keberhasilan seorang guru

²² Hasil Wawancara dengan Irawati (siswi MAN 1 Pidie Jaya).

²³ Hasil wawancara dengan Harsanti (siswi MAN 1 Pidie Jaya).

Jufrizal, Fera Indasari

menjadi komunikator yang aktif berkomunikasi persuasif dalam kegiatan belajar mengajar. Sebelum melangkah ke strategi persuasif, yang harus dimiliki dulu oleh komunikator (guru) adalah pemikiran yang strategis. Dengan kata lain, tata cara berkomunikasi persuasif yang akan membawa ke suatu perspektif. Dalam pemikiran strategis terkandung sistem nilai, misi, visi, dan strategi.

Strategi persuasif pada dasarnya merupakan perencanaan jangka panjang yang akan lebih merupakan proses analisis pemikiran strategis dan intuisi. Dalam kegiatan belajar mengajar, penilaian kualitas pendidikan dengan analisis motivasi komunikasi (siswa) mengalami peningkatan.

Untuk berjalannya kegiatan belajar mengajar, para guru selama ini menerapkan strategi komunikasi persuasif personal dan kelompok kepada siswanya. Persuasif ini dilakukan secara langsung dalam kegiatan belajar di madrasah. Selain itu, kegiatan persuasif juga dilakukan para guru di luar lingkungan madrasah saat siswa berada di lingkungannya.

Para guru tidak hanya menempatkan dirinya sebagai profesi pekerjaan sebagai pengajar, tapi juga menunjukkan kepada siswa mereka juga bisa menjadi teman yang baik di luar

kegiatan belajar mengajar atau ketika berada di luar lingkungan madrasah.

Dalam pelaksanaan komunikasi persuasif, para guru melakukan beberapa strategi, salah satunya mengadakan komunikasi secara langsung dengan siswa itu sendiri dan dengan wali murid sebagai orang yang bertanggung jawab dalam kehidupan luar madrasah. Pendekatan ini meliputi melihat lingkungan keluarganya, mencari permasalahan dari siswa untuk mendapatkan solusi bagi kemajuan dan peningkatan motivasi siswa kedepan. Strategi ini sangat efektif dalam komunikasi persuasif guru dengan anak didik.²⁴

Di sini para guru mencoba memadukan antara komunikasi antar personal dengan komunikasi persuasif dalam meningkatkan motivasi belajar siswanya. Ada beberapa syarat yang diperlukan untuk komunikasi antar personal termasuk riset tentang psikologi penerima pesan serta kemampuan untuk mengidentifikasi penerima pesan yang diprioritaskan. Syarat lain adalah pengetahuan yang memadai dan kebutuhan dari penerima pesan.

Selain itu, itu keteladanan dari siswa lain juga menjadi kekuatan keberhasilan komunikasi persuasif untuk meningkatkan minat belajar siswa. Dengan memberikan contoh keberhasilan

²⁴ Hasil wawancara dengan Hamidah (guru MAN 1 Pidie Jaya).

Jufrizal, Fera Indasari

seseorang dalam keseriusan belajarnya akan dapat memberikan dampak positif kepada siswa untuk menjadi teladan seperti orang-orang yang secara sungguh-sungguh ingin belajar.²⁵

Hal ini ditempuh karena kebanyakan siswa tidak serius saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar di kelas, dan sebagian siswa masih memandang sebelah mata dampak dari pendidikan bagi kelangsungan masa depannya. Dengan demikian, guru berupaya memberikan contoh konkrit dari keberhasilan pendidikan itu.

Suatu strategi persuasif didisain terutama untuk mengubah pandangan berpikir komikan sesuai dengan kominikator, khususnya yang berkaitan persuasif pendidikan dalam kegiatan belajar adalah memberikan dorongan untuk termotivasi kepada siswa agar tujuan

keberhasilan guru dapat terwujud dari komunikasi persuasif itu.

DAFTAR PUSAKA

- Richard West dan Lynn H. Turner, *Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi, cet III* : Jakarta: Salemba Humanika.
- Soejono, SH, & H. Abdurrahman, SH. MH, *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan, Cetakan II*: Jakarta: Rineka Cipta, 2005
- Soleh Sumirat dkk, *Komunikasi Persuasif*, Jakarta, Universitas Terbuka, 2004.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV. Alfabeta, 2007.
- Suharmini Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Tommy, Suprpto, *Pengantar Teori Komunikasi*, Jogjakarta: Media Presindo, 2006.

²⁵ Hasil wawancara dengan Khairiati Hamidah
(guru MAN 1 Pidie Jaya)