

TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PENGAJARAN

Ahmad Zaenuri
Institut Keislaman Abdullah Faqih Gresik, Indonesia
E-mail: zaencepu@gmail.com

Abstract: This article explain aboute the persuasive communication on instruction. Persuasive communication is an effective communication technique in education, because by using these communication techniques students are able to do something that they are desired by a teacher without feeling any burden and fear. The learning process is actually the activity of communication and social interactions between teachers and students in order to deliver the knowledge face to face either in small groups and large groups. In learning activities, there is teaching techniques so that the learning objectives are able to be achieved. The activity of persuasive communication in education is a communication that orients to students' psychological in order to raise the awareness to learn for their future and the Indonesian's drem. The teacher should broad themselves with the theories of persuasive communication to make them effective communicator. The communication and education are not much difference. The differences are just the purpose of communication and education. From the effects' point of view, the goal of communication is general while the goal of education is specific. The purpose of education is specific; to raise the knowledge of someone about something until that person is able to master it while the purpose of communication is to change the attitudes and opinions.

Keywords: Communication, Education, Persuasive

Pendahuluan

Manusia merupakan makhluk sosial yang selalu membutuhkan orang lain untuk memenuhi kebutuhan dan keberlangsungan hidupnya. Dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia melakukan interaksi satu sama lainnya dengan menggunakan simbol atau yang saat ini kita kenal dengan istilah bahasa. Dengan bahasa manusia

melakukan interaksi serta pertukaran informasi yang berbentuk percakapan (komunikasi). Komunikasi yang dimaksud terjadi dalam kehidupan bermasyarakat yang melibatkan interaksi antar personal (*interpersonal communication*). Dalam kaitannya ini komunikasi merupakan bagian penting dari kehidupan manusia. Sebagai perkembangan primer sejak manusia dilahirkan, tujuannya tidak lain ialah agar manusia mampu mendapatkan rasa aman dan hidup harmonis serta tercapai keinginannya.

Berkaitan dengan perkembangan komunikasi yang semakin pesat dan cepat diperlukan adanya komunikasi yang tepat pula dalam melakukan interaksi dan proses belajar mengajar didalam kelas maupun diluar kelas. Hakekat komunikasi adalah proses pernyataan antarmanusia.¹ Komunikasi merupakan kegiatan yang sangat fundamental dalam kehidupan manusia. Tanpa berkomunikasi manusia tidak akan mampu memahami lingkungan sekitarnya. Dengan berkomunikasi manusia mampu memahami perubahan sosial masyarakat dan perkembangan teknologi, dengan komunikasi pula manusia memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia dalam kehidupannya membutuhkan informasi untuk membangun skill dan mendapatkan ilmu pengetahuan. Komunikasi merupakan kegiatan yang fundamental dalam kegiatan belajar mengajar. Dalam proses pendidikan, komunikasi menjadi alat utama untuk mengajar siswa, komunikasi dengan berbagai sifatnya selalu dilakukan oleh para guru demi tercapainya kegiatan belajar mengajar didalam kelas.

Salah satu bentuk komunikasi yang sering digunakan oleh Guru dalam mengajar siswanya adalah komunikasi persuasif dan komunikasi koersif yang sifatnya tatap muka atau sering kita sebut dengan istilah komunikasi interpersonal yang dinilai memiliki kemampuan dalam mempengaruhi orang lain karena komunikator bisa langsung mengetahui atau mendapatkan *feedback* dari komunikan. Setiap guru menginginkan peserta didiknya tumbuh menjadi anak yang pandai dan cakap dalam setiap metapelajaran dan menguasai berbagai bidang keahlian, sehingga para guru sering melakukan perubahan gaya komunikasi belajarnya dengan tujuan agar siswa mampu memahami materi yang disampaikan.

Kualitas komunikasi yang baik antara guru dan siswa akan membentuk kearaban keduanya sehingga terjalin hubungan yang

¹ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2003), 28.

harmonis. Siswa akan merasa nyaman bertemu dan menerima matapelajaran yang disampaikan oleh guru, dengan kenyamanan itu siswa akan mudah memahami materi yang dipelajarinya. Dari sini terlihat jelas bahwa komunikasi persuasif antara guru dan siswa sangatlah penting demi tercapainya kegiatan belajar mengajar yang diharapkan oleh bangsa ini, yaitu mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.²

Proses Belajar-Mengajar dan Komunikasi

Ditinjau dari prosesnya, proses belajar mengajar (PBM) adalah proses komunikasi yang melibatkan manusia yang terdiri dari seorang komunikator “guru” dan komunikan “murid”. Pendidikan merupakan proses yang amat panjang, pendidikan melibatkan banyak unsur mulai dari guru, peserta didik, administrator pendidikan (tata usaha), pesan-pesan pendidikan dan tujuan pendidikan itu sendiri. Secara umum seorang komunikator dalam pendidikan dinamakan guru dan komunikan dinamakan murid atau dosen sebagai komunikator dan mahasiswa sebagai komunikan. Pada tingkatan apapun, proses komunikasi antara pengajar dan pelajar itu pada hakekatnya sama saja. Perbedaannya hanyalah pada jenis pesan serta kualitas yang disampaikan oleh sipengajar kepada pelajar.³

Perbedaan antara komunikasi dan pendidikan tidaklah jauh berbeda, perbedaannya hanya terletak pada tujuan pendidikan dan tujuan komunikasi. Ditinjau dari efek yang diharapkan itu, tujuan komunikasi sifatnya umum, sedangkan tujuan pendidikan sifatnya khusus. Tujuan pendidikan adalah khas atau khusus, yakni meningkatkan pengetahuan seseorang mengenai suatu hal sehingga ia menguasainya.⁴ Sedangkan tujuan komunikasi adalah melakukan perubahan sikap dan opini. Tujuan pendidikan akan tercapai apabila seorang komunikator (guru) melakukan proses pendidikan dengan cara yang komunikatif. Proses pendidikan secara umum berlangsung secara berencana didalam atau diluar kelas dengan cara tatap muka (*face to face*) secara kelompok yang relatif kecil yang memungkinkan

² Novan Ardy Wiyani & Barnawi, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 26.

³ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Praktek*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006) 101

⁴ *Ibid*

terjadinya komunikasi antarpersona yaitu komunikasi dua arah dengan cara dialog antara guru dan siswa.

Dalam kehidupan sehari-hari, proses komunikasi yang dilakukan oleh manusia selalu diawali oleh seorang komunikator sebagai sumber (*source*) baik komunikasi yang bersifat individu tatap muka ataupun komunikasi kelompok, baik kelompok kecil maupun kelompok besar. Sumber (*source*), adalah sumber informasi, yakni pihak yang memprakarsai atau yang menciptakan pesan, dalam komunikasi manusia yang dimaksud sumber adalah seseorang yang memprakarsai komunikasi.⁵ Dalam melancarkan komunikasinya sumber (*source*) komunikasi melakukan langkah-langkah agar komunikasinya dapat berjalan dengan baik dan lancar. Langkah pertama yang dilakukan sumber (*source*) adalah ideation, yaitu penciptaan satu gagasan atau pemilihan seperangkat informasi untuk dikomunikasikan. Ideation ini merupakan landasan bagi suatu pesan yang akan disampaikan.⁶ Langkah kedua yang biasa dilakukan sumber (*source*) adalah melakukan encoding, yaitu seorang sumber menerjemahkan informasi, gagasan atau pesan yang akan disampaikan dalam bentuk simbol, simbol ini dapat berupa kata-kata atau bahasa, tanda-tanda atau lambang yang dilakukan secara sengaja dengan harapan memiliki efek terhadap orang yang menerima pesan. Langkah ketiga yang dilakukan oleh sumber (*source*) adalah menyampaikan gagasan dan informasi yang telah disandi (*encode*) kepada komunikan. Sumber (*source*) menyampaikan pesan kepada komunikan dengan berbagai teknik dengan tujuan agar pesan yang disampaikan mudah dipahami oleh penerima pesan.

Diskusi merupakan proses komunikasi yang efektif dalam kegiatan belajar mengajar, baik diskusi itu terjadi antara guru dengan siswa atau siswa dengan siswa, hal ini dikarenakan akan membiasakan siswa untuk mengemukakan pendapatnya secara argumentatif dan dapat mengkaji pendapatnya itu salah ataukah benar. Proses komunikasi yang terjadi dalam diskusi disebut *intracommunication* dan *intercommunication* yaitu seseorang melakukan komunikasi pada dirinya sendiri sebelum melakukan komunikasi dengan orang lain,⁷ inilah

⁵ Alo Liliweri, *Komunikasi Serba ada Serba Makna*, (Kencana Prenada Media Group, 2011), 66.

⁶ M. Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi, Teori, Paradigma, dan Diskursus Teknologi Komunikasi di Masyarakat*, 253.

⁷ *Ibid*

yang disebut dengan teknik dalam berkomunikasi. Karena setiap kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh manusia hampir selalu memiliki teknik komunikasi. Teknik komunikasi adalah cara atau seni berkomunikasi yang dilakukan oleh seorang komunikator dalam hal ini guru, dengan tujuan agar memiliki dampak atau efek kepada komunikan (murid). Pesan yang disampaikan oleh komunikator merupakan pernyataan ide ataupun informasi yang merupakan perpaduan antara pikiran dan perasaan. Pernyataan komunikator tersebut dibawakan dengan menggunakan lambang, lambang tersebut adalah bahasa. Bahasa dalam berbagai bentuknya merupakan alat komunikasi manusia yang sangat vital, tanpa bahasa manusia tidak akan mampu berkomunikasi dan memenuhi kebutuhan hidupnya. Yang terpenting dalam komunikasi adalah bagaimana teknik komunikasi memiliki dampak atau efek tertentu terhadap komunikan. Dampak yang ditimbulkan oleh komunikasi dapat diklasifikasikan menurut kadarnya, yaitu: dampak koqnitif, dampak afektif dan dampak behavioral.

Kegiatan komunikasi memiliki sifat informatif dan persuasif, hal ini terjadi bergantung dari tujuan sang komunikator. Jika mencoba untuk melakukan perbandingan manakah yang lebih sulit antara komunikasi informatif dan persuasif maka komunikasi persuasif lebih sulit, karena komunikasi persuasif memiliki tujuan mengubah sikap, pendapat dan perilaku, sedangkan komunikasi informatif hanya bertujuan memberikan informasi saja. Dalam kegiatan komunikasi persuasif para ahli sering kali menekankan bahwa kegiatan ini berhubungan dengan psikologis. Hal ini karena tujuan komunikasi persuasif adalah mengubah sikap, perilaku dan pandangan seseorang dengan kesadaran yang dilakukan secara halus, luwes dan mengandung sifat-sifat manusiawi tanpa paksaan, dan ancaman. Pada dasarnya pembelajaran adalah bentuk proses komunikasi, artinya didalam kegiatan belajar mengajar ada proses penyampaian pesan dari seorang komunikator (guru) kepada komunikan (sekelompok siswa) yang terjadi secara tetap muka didalam kelas dengan tujuan mengubah perilaku siswa dan mengubah opini (pengetahuan) siswa.

Proses komunikasi sendiri dibagi menjadi dua, yakni komunikasi primer dan komunikasi skunder. Komunikasi secara primer yaitu proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang atau simbol sebagai media. Sedangkan proses komunikasi secara skunder yaitu, proses

penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama.⁸ Proses pendidikan yang terjadi didalam kelas lebih banyak menggunakan komunikasi primer, yaitu seorang guru sebagai komunikator menyampaikan materi dari hasil pemikirannya dengan menggunakan simbol yang berupa bahasa, walaupun terkadang juga menggunakan proses komunikasi skunder sebagai sarana penunjang komunikasi primer agar komunikasi berjalan lancar dan tujuan dari komunikator (guru) mudah dipahami oleh siswa sebagai komunikan.

Proses komunikasi persuasif akan membantu membangkitkan motivasi belajar dan kepercayaan diri siswa dalam memahami pelajaran, hal ini dikarenakan siswa tidak memiliki rasa takut salah untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh guru. Siswa juga memiliki kepercayaan diri yang baik untuk mengeksplor kemampuan-kemampuan dirinya dibidang akademik tanpa ada rasa takut salah. Selanjutnya komunikasi persuasif dalam pendidikan memiliki pola demi tercapainya tujuan pendidikan dan tujuan komunikasi. Pola komunikasi tersebut biasanya umum digunakan dalam sebuah keluarga akan tetapi pola tersebut menurut hemat penulis pola ini cocok dan bisa digunakan dalam dunia pendidikan, pola-pola tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pola komunikasi persamaan (*Equality Pattern*). Dalam pola ini individu berbagi hak yang sama dalam kesempatan berkomunikasi.
2. Pola komunikasi seimbang terpisah (*Balance Split Pattern*). Kesetaraan hubungan tetap terjaga, namun dalam pola ini tiap orang memiliki daerah kekuasaan yang berbeda dari yang lainnya. Tiap orang dilihat sebagai ahli dalam bidang yang berbeda.
3. Pola komunikasi tak seimbang terpisah (*Unbalanced Split Pattern*). Dalam pola ini satu orang mendominasi, satu orang dianggap sebagai ahli lebih dari yang lainnya. Satu orang inilah yang memegang kontrol, seseorang ini biasanya memiliki kecerdasan

⁸ Aen Istianah Afiati, *Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap, Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen*, (Skripsi--- Universitas Islam Negeri, Yogyakarta, 2015), 18.

intelektual lebih tinggi, lebih bijaksana, atau berprestasi lebih tinggi.

4. Pola komunikasi monopoli (*Monopoly Pattern*). Satu orang dipandang sebagai pemegang kekuasaan. Satu orang ini lebih bersifat memberi perintah daripada berkomunikasi.⁹

Dari pola-pola tersebut bisa kita lihat perlunya sifat bijaksana seorang guru dalam melihat peserta didiknya. Dari pola ini seorang guru harus memahami keunikan setiap siswa dengan memberikan hak yang sama terhadap siswa untuk mengutarakan pendapatnya dari hasil belajar yang telah siswa pahami tanpa membandingkan dengan siswa lain, guru disini berperan sebagai teman belajar yang membimbing siswa bukan menghakimi siswa. Sedangkan pola komunikasi seimbang akan membantu siswa dalam belajar dengan menunjukkan kemampuan mereka masing-masing yang didampingi oleh gurunya. Siswa merupakan harapan generasi penerus bangsa. Kondisi siswa merupakan cerminan kondisi bangsa dimasa depan. Seorang siswa mempunyai hak dasar yang harus dipenuhi oleh gurunya, yaitu hak mendapatkan pendidikan yang layak, hak mendapatkan perlakuan yang baik dan hak mendapatkan bimbingan.

Tujuan Komunikasi

Hampir segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh manusia selalu memiliki tujuan tertentu, begitu juga dengan kegiatan komunikasi. Menurut Joseph Devito tujuan utama komunikasi yang dilakukan secara sadar maupun tidak sadar memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Menemukan
Maksud dari menemukan ialah menyangkut penemuan diri (*Personal Discovery*). Pada saat berkomunikasi dengan orang lain, kita belajar mengenai diri kita sendiri selain juga tentang orang lain.
2. Untuk Berhubungan
Salah satu motivasi kita yang paling kuat adalah berhubungan dengan orang lain. Kita menghabiskan banyak waktu dan energi komunikasi kita untuk membina dan memelihara hubungan sosial.

⁹ Rini Rinawati, Dedeh Fardiah, *Efektivitas Komunikasi Antarpribadi Dalam Mencegah Tindak Kekerasan Terhadap Anak*, (Jurnal Penelitian Komunikasi Vol. 19 No. 1, Juli 2016), 32.

3. Untuk Meyakinkan

Maksud meyakinkan disini dapat dilihat dari kita menghabiskan banyak waktu untuk melakukan persuasi antarpribadi, baik sebagai sumber maupun sebagai penerima. Dalam perjumpaan antarpribadi sehari-hari kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain.

4. Untuk Bermain

Kita menggunakan perilaku banyak komunikasi kita untuk bermain dan menghibur diri. Demikian pula banyak dari perilaku komunikasi kita dirancang untuk menghibur orang lain. Adakalanya hiburan ini merupakan tujuan akhir, tetapi adakalanya ini merupakan cara untuk mengikat perhatian orang lain sehingga kita dapat mencapai tujuan-tujuan lain.¹⁰

Dari tujuan komunikasi tersebut menunjukkan adanya saling-keterkaitan dan memengaruhi antara satu dengan yang lainnya, sehingga menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan.

Hal seperti itu terjadi dalam proses belajar mengajar, seorang guru (komunikator) sudah mengenal siswanya (komunikan), tanpa sengaja guru akan menemukan ilmu baru dan bisa jadi guru mendapatkan sebuah motivasi atau sifat pada dirinya yang kemudian guru manfaatkan untuk lebih mendekati diri kepada murid dan pada akhirnya mampu meyakinkan murid dalam mengubah nilai, sikap, pendapat (opini) bahkan mengubah perilaku siswa.

Hampir setiap kegiatan atau upaya komunikasi yang dilakukan selalu memiliki tujuan tertentu. Tujuan disini tentunya merujuk pada hasil dan efek dari tindakan komunikasi yang dilakukan oleh pelaku komunikasi. Secara umum tujuan komunikasi dapat dilihat dari kepentingan komunikator dan kepentingan komunikan. Kepentingan itu tergambar dalam tujuan komunikasi yang dikemukakan oleh Onong Uchjana Effendy, ia mengemukakan tujuan komunikasi atas beberapa hal diantaranya ialah; pertama, Mengubah sikap (*to change the attitude*), kedua, Mengubah opini, pendapat, pandangan (*to change the opinion*), ketiga, Mengubah perilaku (*to change the behavior*), dan keempat, Mengubah masyarakat (*to change the society*).¹¹

¹⁰ Fatmah Nur, *Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak Dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak*, (Skripsi—Universitas Islam Bandung, Bandung, 2005), 25

¹¹ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori Dan Praktek*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), 55.

Dilihat dari segi kepentingan komunikator, guru sebagai komunikator memiliki kepentingan mendidik siswa, agar menjadi orang yang berilmu, berakhlak dan berguna dimasa yang akan datang, artinya disini guru ingin merubah sikap, perilaku dan opini siswa sesuai dengan tujuan komunikasi.

Tiga dari tujuan komunikasi tersebut, memiliki dampak atau efek komunikasi sebagai berikut:

1. Efek kognitif, yaitu dampak yang mempengaruhi aspek intelektual, berupa opini, pendapat, ide dan juga pandangan komunikan.
2. Efek afektif, yaitu dampak yang mempengaruhi perasaan dan kecenderungan perilaku (sikap) pada komunikan.
3. Efek behavioral, yaitu dampak yang merujuk pada perubahan perilaku komunikan.¹²

Dalam proses komunikasi yang dilakukan oleh guru dan siswa, ketiga efek ini menjadi targer utama, yakni berupa pemahaman tentang materi-materi yang disampaikan oleh guru, sikap dan perubahan perilaku siswa sebagai bentuk klimaks dari keberhasilan pendidikan dan proses komunikasi yang berlangsung secara terus menerus didalam kelas maupun diluar kelas.

Komunikasi didalam kelas bisa digolongkan sebagai bentuk komunikasi antarpribadi karena sifatnya dialogis, yaitu terjadinya dialog antara guru dengan siswa dan juga dialoq antara siswa dengan siswa. Komunikasi antarpribadi merupakan salah satu bentuk atau jenis komunikasi yang sering digunakan oleh guru dan masyarakat. Menurut Devito dalam bukunya "*The Interpersonal Communication Book*" komunikasi antarpribadi adalah:

"The Process of sending and receiving messages between two persons, or among a small group of persons, with some effect and some immediate feedback". "Proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau diantara sekelompok kecil orang-orang, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika".¹³

Dari pengertian yang diungkapkan oleh Devito ini menunjukkan bahwa komunikasi antarpribadi merupakan komunikasi dialogis. Seperti komunikasi yang terjadi didalam kelas antara guru dan

¹² Fatmah Nur, *Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak Dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak*, 26.

¹³ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, 60.

siswa, dengan maksud dan tujuan yang telah dipersiapkan sebelumnya. Karena sifatnya yang dialogis komunikasi antarpribadi dapat langsung diketahui efeknya. Berlangsungnya komunikasi antarpribadi sifatnya sama dengan komunikasi persuasif yaitu bersifat tatap muka dan bersifat dialogis yang menunjukkan interaksi antara guru dan siswa. Komunikasi antarpribadi dinilai sebagai komunikasi yang paling efektif dalam mencapai tujuan komunikasi, yaitu: mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku, sehingga komunikasi antarpribadi sering kali dipergunakan untuk melancarkan komunikasi persuasif. Liliweri menyebutkan ciri dari komunikasi antarpribadi adalah kegiatan harus selalu mengandung tindakan persuasi.¹⁴ Inilah yang menunjukkan adanya persinggungan antara elemen komunikasi antarpribadi dan persuasif. Bahkan komunikasi antarpribadi selalu menghadirkan komunikasi persuasif untuk mencapai tujuan-tujuan komunikasi yang diinginkan. Apalagi bentuk intensif komunikasi yang dilakukan oleh guru dan siswa, dapat dipastikan bahwa komunikasi persuasif yang memegang peranan penting dalam proses pendidikan disekolah.

Fungsi Komunikasi

Kegiatan komunikasi selain memiliki tujuan juga memiliki fungsi, beberapa ahli komunikasi mengungkapkan banyak fungsi komunikasi sesuai dengan perspektif masing-masing. Deddy Mulyana dalam bukunya Ilmu Komunikasi mengungkapkan empat fungsi komunikasi, diantaranya:

1. Komunikasi sosial

Dari fungsi komunikasi sosial ini mengisyaratkan bahwa komunikasi itu penting untuk membangun konsep diri, aktualisasi diri, untuk kelangsungan hidup, untuk memperoleh kebahagiaan, terhindar dari tekanan dan ketegangan, antara lain lewat komunikasi yang bersifat menghibur dan memupuk hubungan dengan orang lain.

2. Komunikasi ekspresif

Komunikasi ini digunakan untuk menyampaikan dan meluapkan emosi dan perasaan-perasaan yang berkenaan dengan ekspresi.

3. Komunikasi ritual

¹⁴ Aen Istianah Afati, *Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap*,... 30.

Komunikasi ini biasanya dilakukan secara kolektif, komunikasi ini dilakukan untuk kegiatan ritual-ritual seperti pernikahan dan ibadah yang sifatnya simbolik.

4. Komunikasi instrumental

Komunikasi ini memiliki tujuan diantaranya adalah: mengajar, menginformasikan, mendorong, mengubah sikap, mengubah sikap, mengubah perilaku dan juga menghibur. Kesemua tujuan tersebut dapat dikatakan membujuk atau dengan istilah lain komunikasi persuasif.¹⁵

Fungsi komunikasi instrumental merupakan komunikasi yang mempunyai tujuan untuk pendidikan dan bersifat persuasif. Komunikasi persuasif mampu mencakup komunikasi dengan tujuan yang luas. Sedangkan dalam bukunya Onong yang berjudul “Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi” disebutkan fungsi komunikasi untuk menginformasikan (*to inform*), mendidik (*to educate*), menghibur (*to entertain*), mempengaruhi (*to influence*).¹⁶ Dari beberapa tujuan diatas menunjukkan apabila guru sebagai tenaga pendidik mampu menjalin komunikasi secara baik dengan siswa, maka tujuan pendidikan dan tujuan komunikasi akan tercapai secara maksimal. Karena pada dasarnya tujuan komunikasi adalah untuk menyampaikan pesan atau informasi dari seorang komunikator kepada komunikan, agar komunikan terpengaruh dan mengikuti keinginan komunikator. Dalam hal pendidikan tentunya guru memiliki tujuan untuk membangun anak didik yang cerdas sehingga siap menghadapi tantangan dimasa depan.

Hambatan Komunikasi

Memang bukan hal yang mudah untuk melakukan komunikasi, lebih-lebih komunikasi yang dilakukan dalam dunia pendidikan, ada hambatan dan halangan yang akan mengganggu jalannya komunikasi dalam pendidikan. Hambatan-hambatan komunikasi tersebut menurut David R. Hampton yang dikutip oleh Moekijat menggolongkan hambatan komunikasi menjadi:

1. Rintangan pada sumber, dapat disebabkan pengirim menyampaikan pesannya dengan tidak jelas sehingga penerima ragu-ragu menafsirkannya.

¹⁵ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008), 3.

¹⁶ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, 55.

2. Rintangan dalam penyampaian, dapat disebabkan karena pesan melalui perantara sehingga pesan yang disampaikan pengertiannya mungkin akan berubah.
3. Rintangan pada penerima, dapat disebabkan karena kurangnya perhatian, penilaian sebelum waktunya, lebih banyak memberikan tanggapan sifat-sifat atau perilaku yang tidak penting terhadap pokok pesannya.
4. Rintangan dalam umpan balik, adanya komunikasi satu arah yang tidak memungkinkan adanya umpan balik dari penerima.¹⁷

Sedangkan menurut Onong dalam bukunya Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi menjelaskan hambatan komunikasi sebagai berikut:

1. Gangguan.
Gangguan komunikasi terdiri dari dua jenis yaitu gangguan mekanik dan gangguan semantik.
 - a. Gangguan mekanik (*mechanical, channel noise*)
Gangguan mekanik ialah gangguan yang disebabkan saluran komunikasi atau kegaduhan yang bersifat fisik.
 - b. Gangguan semantic (*semantic noise*)
Gangguan jenis ini bersangkutan dengan pesan komunikasi yang pengertiannya menjadi rusak. Gangguan semantik tersaring kedalam pesan melalui penggunaan bahasa yang sifatnya konotatif.
2. Kepentingan
Kepentingan atau *interest* akan membuat seseorang selektif dalam menanggapi atau menghayati pesan. Orang akan hanya memperhatikan perangsang yang ada hubungannya dengan kepentingannya.
3. Motivasi terpendam
Motivation atau motivasi akan mendorong seseorang berbuat sesuatu yang sesuai benar dengan keinginan, kebutuhan dan kekurangannya. Komunikan akan mengabaikan pesan komunikasi apabila tidak sesuai dengan motivasinya.

¹⁷ Diastu Karlinda, Diastu Karlinda, *Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2*, (Skripsi-- Universitas Negeri Yogyakarta, 2013), 13.

4. Prasangka

Prejudice atau prasangka merupakan salah satu rintangan atau hambatan berat bagi suatu kegiatan komunikasi oleh karena orang yang mempunyai prasangka belum apa-apa sudah bersikap curiga dan menentang komunikator yang hendak melancarkan komunikasi.¹⁸

Dari uraian hambatan komunikasi yang dipaparkan oleh para ahli komunikasi tersebut, seorang komunikator harus mampu menyiasati dengan teknik komunikasi, agar komunikasinya berjalan dengan baik. Walaupun harus diakui tidaklah mudah melakukan komunikasi secara efektif. Bahkan beberapa ahli dalam bidang ilmu komunikasi mengatakan bahwa tidak mungkinlah seseorang melakukan komunikasi yang sebenar-benarnya efektif, karena dalam praktek komunikasi yang terjadi antara guru dan siswa sering tidak dapat berjalan dengan baik dikarenakan adanya gangguan (*noise*). Ada banyak gangguan yang dapat menghalangi proses komunikasi, pada umumnya gangguan ini bersifat fisik dan psikologis yang dapat mempengaruhi komunikator menyampikan pesan dan dapat mempengaruhi komunikan dalam menerima pesan. Pada umumnya gangguan yang bersifat fisik contohnya gedung sekolah yang membuat suara menjadi menggema, suara bising kendaraan lewat dan suhu udara didalam ruangan yang panas, ini semua dapat mempengaruhi tingkat konsentrasi belajar siswa dan tingkat konsentrai guru yang sedang mengajar.

Sedangkan gangguan psikologis yang dapat menggganggu proses komunikasi dapat berupa, rasa takut, rasa takut ini terjadi apabila guru yang tidak siap dengan materi belajar atau siswa yang belum mengerjakan tugas yang diberikan guru kepadanya. Marah, marah biasanya terjadi karena emosi dari seorang guru atau siswa yang tidak stabil akibat berbagai persoalan yang dihadapainya, guru yang tidak mampu mengontrol emosinya mengakibatkan komunikasi yang disampaikan tidak terarah sehingga komunikan atau siswa sulit menerima materi yang disampaikan oleh guru tersebut.

Teknik Komunikasi Persuasif dalam Mengajar

Belajar mengajar merupakan kegiatan komunikasi dan proses interaksi sosial antara guru dan murid guna mengajarkan ilmu dan pengetahuan yang terjadi secara tatap muka dalam bentuk kelompok kecil dan kelompok besar. Setiap guru yang mengajar memiliki

¹⁸ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, 45.

metode atau teknik yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan siswa dan berjalannya kegiatan belajar mengajar. Secara etimologi kata teknik berasal dari bahasa Inggris *technique* yang berarti cara atau seni. Teknik merupakan sarana untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Di dalam kegiatan belajar mengajar terdapat teknik mengajar agar tujuan pembelajaran yang dapat dan harus tercapai. Komunikasi bukan sekedar kegiatan yang hanya bersifat informatif saja, tetapi juga bersifat persuasif agar orang lain bersedia menerima suatu opini, melakukan suatu kegiatan dengan sukarela tanpa merasa adanya paksaan, hal ini karena salah satu fungsi komunikasi adalah pendidikan. Kegiatan komunikasi merupakan bagian dari tujuan mengubah opini, mengubah perilaku dan mengubah sikap,¹⁹ hal ini selaras dengan tujuan pendidikan nasional yaitu mencerdaskan kehidupan bangsa dan mengembangkan manusia Indonesia seutuhnya, yaitu manusia yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan yang Maha Esa.

Kata *persuasif* istilah lain *persuasi* (persuasion) bersumber dari perkataan Latin *persuasio*. Dengan kata kerjanya adalah *persuadere* yang berarti membujuk, mengajak atau merayu.²⁰ Sedangkan Sastroputro mendefinisikan *persuasi* sebagai komunikasi sosial dalam penerapannya menggunakan teknik atau cara tertentu, sehingga dapat menyebabkan orang bersedia melakukan sesuatu dengan senang hati, dengan suka rela dan tanpa merasa dipaksa oleh siapapun.²¹

Dari kedua pengertian di atas istilah komunikasi persuasif dapat diartikan sebagai kegiatan mempengaruhi orang lain dengan melibatkan sisi psikologis komunikan, sehingga komunikan tersebut dengan sadar melakukan sesuatu atas kehendaknya sendiri. Kegiatan komunikasi persuasif dalam kegiatan pendidikan adalah komunikasi yang senantiasa berorientasi pada segi-segi psikologis siswa dalam rangka membangkitkan kesadaran mereka untuk belajar demi masa depan mereka dan cita-cita bangsa Indonesia. Seorang komunikator dalam hal ini guru, hendaknya membekali diri dengan teori-teori komunikasi persuasif agar ia dapat menjadi komunikator yang efektif.

¹⁹ *Ibid*, 8.

²⁰ Nong Uchajana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, (PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 21.

²¹ Fatmah Nur, *Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak Dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak*, 31.

Onong Uchjana Effendy dalam bukunya yang berjudul *Dinamika Komunikasi* membagi teknik komunikasi sebagai berikut:

- a. Teknik asosiasi
Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.
- b. Teknik integrasi
Yang dimaksud dengan integrasi disini ialah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa, melalui kata-kata verbal atau nirverbal, komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib”-dan karena itu menjadi satu - dengan komunikan.
- c. Teknik ganjaran
Teknik ganjaran (*pay-off technique*) adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.
- d. Teknik tataan
Yang dimaksudkan dengan tataan disini – sebagai terjemahan dari *icing* – adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.
- e. Teknik *red-herring*
Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif, teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan.

Dengan menggunakan teknik-teknik komunikasi persuasif inilah siswa akan melakukan secara sadar dan tanpa paksaan apa yang dikehendaki oleh gurunya. Seperti halnya ketika seorang guru meyakinkan kepada siswanya tentang materi yang akan diujikan. Maka siswa akan secara sadar mempelajari materi-materi yang dirasa perlu untuk dipelajarinya. Disinilah salah satu peran komunikasi persuasif dalam pendidikan dan akan mampu mewujudkan tujuan dari pembelajaran dan tujuan dari komunikasi itu sendiri. Teknik komunikasi persuasif juga mampu menunjang kelancaran proses belajar mengajar, dengan teknik komunikasi persuasif yang sifatnya

membujuk dapat digunakan guru untuk membujuk, mempengaruhi dan memotivasi siswa agar dengan sendirinya menyadari pentingnya belajar dan termotivasi untuk menguasai materi-materi disampaikan oleh guru. Dengan teknik komunikasi persuasif pula guru dapat mengajak siswa untuk berinteraksi dengan baik tanpa ada rasa canggung, sungkan, takut dan pemaksaan. Dengan terjadinya proses komunikasi dan interaksi yang baik, guru dapat memberikan motivasinya kepada siswa agar siswa belajar dengan baik, sehingga muncul motivasi belajar pada diri siswa.

Salah satu tahap komunikasi persuasif adalah dengan cara menggunakan cara-cara yang halus, lembut, luwes dan cara-cara manusia sehingga komunikan (siswa) dengan sukarela melaksanakan pesan-pesan yang disampaikan oleh guru. Agar penggunaan komunikasi persuasif berhasil dalam pengajaran, seorang pendidik perlu memperhatikan tahap-tahap komunikasi persuasif yang ditegaskan oleh Onong Uchajana Effendy, ia menyatakan bahwa tahapan yang dikenal dengan *A-A procedure atau from attention to action procedure* melalui formula AIDDA yaitu *Attention* (perhatian), *Interest* (minat), *Desire* (hasrat), *Decision* (keputusan), dan *Action* (tindakan).²²

Selain itu Ia menjelaskan bahwa berdasarkan formula AIDDA tersebut komunikasi persuasif didahului dengan upaya membangkitkan perhatian. Cara yang dapat dilakukan untuk menarik perhatian komunikan misalnya pemilihan kata-kata yang menarik serta gaya penampilan fisik yang simpatik. Setelah komunikator berhasil membangkitkan perhatian komunikan langkah selanjutnya adalah tahap menumbuhkan minat komunikan. Setelah komunikator berhasil menumbuhkan minat, tahap selanjutnya diikuti dengan upaya memunculkan hasrat dengan alternatif cara yang dilakukan diantaranya dengan melakukan ajakan atau bujukan. Pada tahap ini imbauan emosional perlu ditampilkan komunikator sehingga pada tahap-tahap selanjutnya komunikan dapat langsung mengambil keputusan untuk melakukan suatu tindakan sebagaimana yang diharapkan oleh komunikator.²³

Dari urain tahapan-tahapan yang diuraikan oleh Onong Uchajana Effendy ini tampak bahwa komunikasi persuasif dimulai dari upaya membangkitkan perhatian, menumbuhkan minat,

²² Onong Uchajana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, 25.

²³ *Ibid*

memunculkan hasrat, mengambil keputusan sampai melakukan melakukan tindakan.

Salah satu teori yang menjelaskan tentang perubahan sikap adalah teori Stimulus – Organisme - Respon (S-O-R). Effendy menjelaskan teori ini semula berasal dari psikologi, tetapi dalam perkembangannya menjadi bagian penting teori komunikasi. Hal ini disebabkan, objek material psikologi dan ilmu komunikasi adalah sama, yaitu manusia meliputi komponen sikap, opini, perilaku, kognisi, afeksi, dan konasi.²⁴ Dengan menggunakan teori ini, tindakan siswa dipandang sebagai perwujudan dari respon terhadap stimulus yang diterimanya. Stimulus disini adalah pesan yang disampaikan oleh guru kepada siswa kemudian siswa mengambil sikap sebagai bentuk respon dari pesan yang diterimanya. Menurut teori, penerima stimulus adalah setiap manusia yang memperhatikan pesan yang disampaikan oleh komunikator, dalam hal ini siswa adalah komunikan yang menerima stimulus, akan tetapi tindakan siswa tidak hanya dipengaruhi oleh stimulus. Aspek perhatian, pengertian, dan penerimaan juga turut mempengaruhi tindakan dan pendapat siswa. Dari sini dapat diketahui bahwa tindakan atau respon siswa bergantung pada stimulus yang masuk dan cara mengkomunikasi stimulus tersebut.

Berdasarkan teori S-O-R ini menunjukkan bahwa sikap siswa dapat dipengaruhi oleh komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru. Asumsi ini sejalan dengan konsep bahwa pola pikir manusia dan tindakan manusia dipengaruhi oleh stimuli yang diterimanya.

Hovland, Janis, dan Kelly dalam model komunikasi persuasi menyebut dengan istilah *instrumental model of persuasion*, yang terdiri dari stimulus (karakteristik situasi komunikasi) dan respon (efek komunikasi). Teori instrumental ini memiliki karakteristik situasi komunikasi yang mencakup: *Pertama*, faktor sumber (keahlian, kepercayaan, daya tarik), *kedua*, faktor pesan, dan *ketiga*, faktor audience (kemudahan dibujuk, kondisi awal, intelegensi, penghargaan).²⁵ Salah satu metode komunikasi sosial yang menyebabkan seseorang bersedia melakukan melakukan sesuatu dengan senang hati tanpa merasa ada paksaan dari pihak manapun adalah komunikasi persuasif, hal ini

²⁴ Suranto AW, “Korelasi Komunikasi Persuasif Kepala Desa dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Terhadap Ketertiban Lingkungan” dalam *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, Vol 12, No.1 Mei 2015, 52.

²⁵ *Ibid*, 53.

sesuai dengan tujuan komunikasi persuasif yakni, merubah manusia secara halus, luwes dan secara manusiawi.

Komunikasi persuasif merupakan kegiatan komunikasi dengan frekuensi intensitas yang terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan bermasyarakat. Efektivitas dan intensitas yang tinggi dalam melakukan komunikasi persuasif akan mendorong terjadinya hubungan yang positif antara teman, guru dan keluarga yang saling melakukan kegiatan komunikasi. Hal ini akan memberikan manfaat dan memelihara hubungan sesama manusia, khususnya sesama teman sekolah dan juga terhadap gurunya. Sikap positif yang dicontohkan oleh guru kepada siswa akan mendukung proses kegiatan belajar siswa dan efektivitas siswa dalam melakukan komunikasi terhadap teman dan gurunya. Sikap positif yang perlu dikembangkan oleh guru disekolahnya diantaranya adalah: *pertama*, membuka pintu komunikasi, *kedua*, sopan dan ramah dalam berkomunikasi, *ketiga*, berani meminta maaf atas kesalahan yang diperbuat, *keempat*, cepat dan tanggap, *kelima*, penuh perhatian dan, *keenam*, bertindak jujur dan adil.²⁶

Keterbukaan komunikasi disekolah dapat memberikan dukungan, keterbukaan, kerjasama, saling menghargai antar siswa, dan timbul rasa hormat terhadap guru tanpa ada rasa takut. Disisi lain, guru perlu mempertimbangkan sikap positif ketika merencanakan komunikasi persuasif. Menurut Devito prinsip sikap positif itu adalah:

1. Menghargai orang lain
2. Berpikiran positif terhadap orang lain
3. Tidak menaruh curiga secara berlebihan
4. Meyakini pentingnya orang lain
5. Memberikan pujian dan penghargaan
6. Komitmen dalam menjalin kerjasama.²⁷

Ada faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi terbentuknya sifat positif dari setiap pelaku komunikasi. Dalam faktor internal, kondisi emosional seseorang mempengaruhi sikap positif. Orang yang sedang marah sulit untuk mampu bersikap sabar, sebaliknya orang yang sedang senang hatinya akan merasakan kegembiraan dirinya sendiri dan kegembiraan yang dialami oleh orang

²⁶ Muhammad Arif Ikhsanudin, "Pengaruh Komunikasi Interpersonal dan Lingkungan Keluarga Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta", *Skrripsi--Universitas Negeri Yogyakarta*, 2013, 3.

²⁷ Suciati, *Komunikasi Interpersonal Sebuah Tinjauan Psikologis dan Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Buku Litera, 2015), 62.

lain. Faktor eksternal, pengaruh lingkungan yang membawa seseorang memberikan label (*stereotype*) pada orang lain, sehingga sudah ada kecurigaan yang tertanam sebelum melakukan komunikasi. Disini guru dituntut harus memiliki sifat profesional dalam mengelola emosinya dan tidak mudah terpengaruh dengan lingkungannya agar guru berhasil menanamkan sifat positif pada dirinya dan pada murid-muridnya. Berkomunikasi dengan baik dapat memberikan pengaruh yang baik terhadap keseimbangan seseorang dalam belajar. Kegagalan seseorang dan keberhasilan seseorang dalam meraih cita-cita dan belajar banyak ditentukan oleh komunikasi.

Karakteristik Komunikator

Dalam sebuah pendidikan peranan seorang guru sangatlah penting, guru sebagai komunikator dalam pendidikan memiliki peranan penting dalam menentukan keberhasilan untuk memengaruhi siswa (komunikasi). Komunikasi guru yang baik memiliki kemampuan dalam memengaruhi siswa, hal ini berkaitan erat dengan karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang guru sebagai komunikator pendidikan. Menurut H. A. W. Widjaja:

Persuasi bukan sekedar untuk membujuk dan merayu saja, tetapi persuasi merupakan suatu teknik mempengaruhi psikologis, sosiologis, dari orang-orang yang ingin kita pengaruh. Oleh sebab itu persuader (komunikator yang melakukan persuasi) harus memiliki kemampuan untuk dapat memperkirakan keadaan khalayak yang dihadapi.²⁸

Seorang guru harus tahu kemampuan siswa dalam memahami materi dan menangkap bahasa. Guru harus terampil mengemas bahasa dengan memperhitungkan bagaimana siswa (komunikasi) menangkap pesan yang ia sampaikan. Pesan yang disampaikan guru berupa bahasa yang efisien dan bersifat denotatif. Komunikator sebagai individu memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap keberhasilan dan kegagalan komunikasi. Komunikator tidak hanya dilihat dari gaya menyampaikan pesan tetapi juga menyangkut beberapa aspek yang menunjang keberhasilan komunikator dalam menyampaikan pesan. Faktor-faktor tersebut menurut Onong adalah:

²⁸ Diastu Karlinda, *Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2, 22*

1. Kepercayaan kepada komunikator (*source credibility*)²⁹
Efektivitas kegiatan komunikasi bergantung pada bagaimana komunikator dapat diterima oleh komunikan. Kepercayaan kepada komunikator ditentukan oleh keahliannya dan dapat tidaknya ia dipercaya. Kepercayaan kepada komunikator mencerminkan bahwa pesan yang diterima komunikan dianggap benar dan sesuai dengan kenyataan empiris. Selain itu pesan yang disampaikan mempunyai daya tarik yang besar. Untuk memperoleh kepercayaan ini, seorang komunikator harus memiliki keahlian, mengetahui kebenaran dan harus objektif dalam memotivasi apa yang ia ketahui.
2. Daya tarik komunikator (*source attractiveness*)³⁰
Komunikator yang memiliki daya tarik akan mampu melakukan perubahan sikap, hal ini terjadi apabila komunikan merasa nyaman dengan komunikator. Komunikan akan merasa nyaman dengan komunikator yang ikut serta dengan mereka dalam hubungannya dengan opini secara memuaskan.

Selain daya tarik tersebut seorang komunikator akan sukses dalam melakukan komunikasi, apabila ia mampu menyesuaikan cara komunikasinya dengan *image* komunikan, yaitu dengan cara memahami kebutuhan, kepentingan, kecakapan, dan kemampuan berfikir komunikan. Singkatnya, komunikator harus dapat masuk kedalam dunia komunikan, yang oleh Hartiey disebut dengan istilah "*the image of other*".³¹ Dalam hubungannya dengan pendidikan seorang guru layaknya memiliki daya tarik yang dapat membuat siswa percaya dan nyaman berkomunikasi dengannya. Guru harus mampu masuk kedalam dunia siswa agar mampu menyampaikan pesan-pesan yang mudah diterima oleh siswanya. Masuk kedalam dunia siswa disini maksudnya guru harus mampu merasakan apa yang dirasakan siswa dan guru mengikuti perkembangan bahasa dan mengetahui bentuk-bentuk pergaulan siswanya. Pada dasarnya komunikan akan menyenangi komunikator yang memiliki hubungan erat dengan dirinya, artinya seorang siswa akan senang terhadap guru-gurunya yang selalu berhubungan dekat dengannya. Dengan demikian, kedekatan guru dengan siswa merupakan salah satu faktor yang menentukan efektivitas komunikasi dan kegiatan belajar mengajar, sehingga guru

²⁹ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, 44

³⁰ *Ibid*, 44

³¹ *Ibid*, 45.

harus mendekatkan dirinya kepada siswa-siswa dengan berbagai cara yang positif agar guru tidak nampak asing dan ditakuti oleh siswa.

Seorang komunikator selain dekat dengan komunikan juga harus mampu merancang dan menyampaikan pesan dengan baik. Jalaluddin Rakhmat mengemukakan langkah-langkah dalam penyusunan pesan komunikasi agar lebih efektif dalam mempengaruhi orang lain diantaranya ialah a) *Attention* (perhatian), b) *Need* (kebutuhan), c) *Satisfaction* (pemuasan), d) *Visualisation* (visualisasi), dan e) *Action* (tindakan).³²

Sedangkan menurut Wilbur Scramm seorang komunikator harus mampu menampilkan “*the condition of success in communication*”, yakni kondisi yang harus komunikator penuhi agar pesannya diterima oleh komunikan sesuai dengan yang komunikator inginkan.³³

Komunikasi yang bertujuan mempengaruhi dan membentuk sikap, membutuhkan proses. Proses mempengaruhi bukanlah hal yang mudah dan sederhana. Ia memiliki sifat yang sangat komplek. Seorang komunikator harus mampu mengemas pesan semenarik mungkin. Pesan-pesan yang menarik harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1. Pesan harus direncanakan atau dipersiapkan secara baik, sehingga dapat menarik perhatian komunikan.
2. Pesan harus menggunakan simbol-simbol atau bahasa yang sama antara komunikator dan komunikan.
3. Pesan itu harus menarik minat dan kebutuhan komunikan serta menimbulkan kepuasan.
4. Pesan harus memberikan solusi untuk memenuhi kebutuhan komunikan.³⁴

Komunikasi yang dikemas dengan pesan yang direncanakan diharapkan dapat merubah sikap dan opini siswa. Guru sebagai komunikator secara psikologis mempengaruhi siswa agar menerima dan melaksanakan gagasan dan mengikuti apa yang guru inginkan tanpa merasa ada paksaan. Dengan memperhatikan syarat-syarat tersebut guru memiliki kewajiban untuk memulai dengan meneliti sedalam-dalamnya kondisi komunikan. ‘*Know your audience*’ merupakan salah satu kunci utama seorang guru untuk mendukung keberhasilan

³² ³² Diastu Karlinda, *Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2*, 25.

³³ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, 41.

³⁴ *Ibid* 42.

proses komunikasi dalam belajar mengajar. Oleh sebab itu seorang guru perlu sekali mengetahui hal-hal sebagai berikut: *Pertama*, waktu yang tepat untuk menyampaikan pesan, *kedua*, bahasa yang sederhana dan umum agar mudah dimengerti, *ketiga*, sikap dan nilai positif harus ditampilkan agar lebih efektif, *keempat*, mengetahui kondisi komunikasi.³⁵

Oleh karena itu pentingnya seorang komunikator merumuskan pesan-pesan atau materi yang akan disampaikan kepada siswa. Dengan demikian guru diharapkan dapat menyampaikan pesan secara efektif. Pesan yang dikirimkan secara efektif diharapkan dapat langsung diterima dan merubah sikap serta pemahaman siswa.

Prinsip Etika Komunikasi Dalam Islam

Dalam berkomunikasi kita perlu mengenal prinsip-prinsip komunikasi. Demi menjalin hubungan yang harmonis antar sesama manusia, Islam telah mengatur prinsi-prinsip komunikasi. Prinsip-prinsip komunikasi dalam Islam selain digunakan oleh da'i dalam melakuka dakwah bisa juga digunakan oleh guru dalam mengajar didalam kelas. Prinsip-prinsip komunikasi tersebut dikemukakan oleh Djamrah³⁶ sebagai berikut:

- a. *Qawlan Karīmā* (perkataan yang mulia), yakni dalam ajaran Islam setiap insan yang melakukan kegiatan komunikasi diwajibkan untuk menggunakan perkataan yang mulia, baik dan enak didengarkan, hal ini sesuai dengan surah al-Israa: 23 yang artinya sebagai berikut:

وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا إِمَّا يَبُلُغَنَّ عِنْدَكَ الْكِبَرَ أَحَدُهُمَا
أَوْ كِلَاهُمَا فَلَا تَقُلْ لَهُمَا أُفٍّ وَلَا تَنْهَرْهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا³⁷

Kata *karīm* dalam penggalan ayat di atas memiliki arti mulia, hal ini sama dengan arti terminologi arab “mulia”. Selain itu,

³⁵ *Ibid*

³⁶ Fatmah Nur, *Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak Dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak*, 40.

³⁷ Arti ayat ini ialah “Dan Tuhanmu telah memerintahkan supaya kamu jangan menyembah selain Dia dan hendaklah kamu berbuat baik pada ibu bapakmu dengan sebaik-baiknya. Jika salah seorang di antara keduanya atau kedua-duanya sampai berumur lanjut dalam pemeliharaanmu, maka sekali-kali janganlah kamu mengatakan kepada keduanya perkataan "ah" dan janganlah kamu membentak mereka dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang mulia.”(QS. Al-Israa:23).

kata karim merupakan salah satu nama Allah (*asmā' al-husna*) yang berarti maha mulia. Maksud dari kata *qawlan karīmā* disini ialah sebagai perkataan yang baik, yaitu perkataan yang mudah dimengerti dan tidak menyakiti orang lain karena enak didengarkan dan manis dirasakan.

b. *Qawlan Sadīda* (perkataan yang benar /lurus)

Setiap orang akan senang memiliki teman yang jujur. Kejujuran merupakan bekal kehidupan yang harus dimiliki oleh setiap pelaku komunikator yakni guru. Allah menjelaskan dalam al-Qur'an yang artinya.

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا
قَوْلًا سَدِيدًا³⁸

Kata *Qawlan Sadīda* disini diartikan perkataan yang jujur. Perkataan yang jujur perlu disampiakan juga dengan kata yang singkat jelas dan tidak berbelit-belit. Prinsip dari agama Islam dalam berkomunikasi adalah kejujuran seperti yang diajarkan nabi Muhammad dan termasuk salah satu sifat beliau *siddīq*.

c. *Qawlan Ma'rūfa* (Perkataan yang Baik)

Perkataan yang baik dengan tidak menyakiti orang lain merupakan etika komunikasi yang ditekankan oleh ajaran Islam, hal tersebut sangat jelas tersurat dalam al-Qur'an surah al-Baqarah ayat 263 yang artinya:

قَوْلٌ مَعْرُوفٌ وَمَغْفِرَةٌ خَيْرٌ مِنْ صَدَقَةٍ يَتْبَعُهَا أذى وَاللَّهُ عَنِّي حَلِيمٌ

"Perkataan yang baik dan pemberian maaf lebih baik dari sedekah yang diiringi dengan sesuatu yang menyakitkan (perasaan si penerima). Allah Maha Kaya lagi Maha Penyantun." (QS. Al-Baqarah:263)

Dari ayat tersebut tersirat jelas bahwasanya memberikan maaf itu lebih baik dari sedekah, hal ini menunjukkan bahwasanya Islam mengajurkan agar umatnya selalu berkata yang baik dan menjalin hubungan baik sesama umat manusia.

d. *Qawlan Balīgha* (Perkataan yang Efektif/Keterbukaan)

³⁸ Arti lengkap penggalan ayat ini ialah; "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."(QS. An-Nisaa:9).

Kata *Qawlan Balīghā* merupakan prinsip komunikasi Islam yang mengajarkan umat Islam untuk berkomunikasi secara efektif. Dalam kegiatan komunikasi, penggunaan kata yang tepat dan mudah dimengerti merupakan anjuran ajaran Islam, hal ini dapat kita lihat pada al-Qur'an surah an-Nisaa: 63 yang artinya:

أُولَئِكَ الَّذِينَ يَعْلَمُ اللَّهُ مَا فِي قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا

“Mereka itu adalah orang-orang yang Allah mengetahui apa yang di dalam hati mereka. Karena itu berpalinglah kamu dari mereka, dan berilah mereka pelajaran, dan katakanlah kepada mereka perkataan yang berbekas pada jiwa mereka.” (QS.an-Nisaa:63).

Kata *Qawlan Balīghā* bisa dimaknai “cukup” (*al-kifāyah*). Prinsip ini mengarahkan guru untuk bisa menyampaikan setiap pemikiran, perasaan, dan nasehat dengan menggunakan pilihan kata, gaya bahasa yang penuh makna sehingga membekas dalam diri atau jiwa siswa yang diajak berbicara. Perkataan yang disampaikan tersebut harus mengandung tiga unsur utama, yaitu: bahasanya yang tepat, sesuai dengan yang dikehendaki, dan isi perkataan yang disampaikan merupakan kebenaran.³⁹

e. *Qawlan Layyinā* (Perkataan yang lemah Lembut)

Lemah lembut merupakan ciri khas cara dakwah Nabi Muhammad SAW, Islam mengajarkan komunikasi yang lemah lembut kepada setiap orang. Dalam pendidikan, sebaiknya guru melakukan komunikasi pada siswa dengan lemah lembut, jauh dari kebencian, kekerasan dan permusuhan. Dengan menggunakan komunikasi yang lemah lembut, akan tumbuh perasaan persahabatan antara guru dan siswa. Perintah menggunakan perkataan lemah lembut juga diperintahkan oleh al-Qur'an dalam QS. Thaahaa: 44.

³⁹ Irpan Kurniawan, *Etika Pola Komunikasi Dalam al-Qur'an*, (Skripsi—UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2011), 17. Menurut pakar tafsir Indonesia M. Qurash Shihab menyatakan kriteria pesan-pesan yang dianggap *balīgha*, yaitu: a) Kalimatnya tidak bertele-tele, juga tidak terlalu pendek sehingga pengertiannya menjadi kabur, b) Pilihan kosakatanya tidak terdengar asing bagi pendengar. c) Persamaan makna dan gaya bahasa dengan lawan bicara, d) Sesuai dengan penggunaan kaidah Bahasa, dan e) Tertapungnya seluruh pesan dalam kalimat yang disampaikan

فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى

“Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, mudah-mudahan ia ingat atau takut”. (QS. Thaahaa: 44).

Kata yang lembut biasanya mengandung keindahan bahasa yang enak didengarkan. Bahasa yang enak didengarkan mudah disampaikan dan mudah diterima oleh masyarakat. Oleh karenanya dalam mengajar dan berinteraksi dengan siswa hendaknya guru selalu menggunakan kata-kata yang lembut dan indah agar tidak ada siswa yang merasa terganggu dan bosan. Dengan kata-kata yang lembut dan indah seseorang akan tumbuh rasa empati dan simpati untuk selalu mendengarkannya. Sikap empati seorang guru terhadap siswa tercermin dalam kehalusan sikap dan kelembutan kata. Komunikasi yang lembut mutlak dibutuhkan untuk mendukung efektifitas dan keberhasilan tujuan komunikasi.

f. *Qawlan Maisūrā* (Perkataan yang pantas)

Dalam aktifitas komunikasi, manusia tidak hanya berkomunikasi menggunakan kata-kata yang turucap dari lisan saja, akan tetapi ada kata-kata yang tertuang dalam bentuk tulisan, sehingga dalam melakukan komunikasi ini Islam mengajarkan kepada umatnya untuk menggunakan kata-kata yang pantas dan baik, mudah dimengerti, ringkas dan tepat sehingga siswa atau komunikan komunikasi mudah memahami setiap kata dan kalimat yang disampaikan oleh guru atau komunikator. Dalam al-Qur’an Allah menggunakan istilah *Qawlan Maisūrā* yang merupakan bentuk ajaran dan tuntutan untuk melakukan komunikasi dengan menggunakan bahasa yang mudah dimengerti dan tidak menyakiti hati. Hal ini Allah tuangkan dalam QS. Al-Israa: 28 yang berbunyi:

وَأِمَّا تُعْرِضَنَّ عَنْهُمْ ائْتِغَاءَ رَحْمَةٍ مِنْ رَبِّكَ تَرْجُوهَا فَقُلْ لَهُمْ قَوْلًا مَيْسُورًا

“Dan jika kamu berpaling dari mereka untuk memperoleh rahmat dari Tuhanmu yang kamu harapkan, maka katakanlah kepada mereka ucapan yang pantas”.

Enam prinsip etika komunikasi ini dapat diterapkan umat Islam dalam berbagai kegiatan komunikasi, baik komunikasi didalam keluarga antara orang tua dan anak dan juga kegiatan komunikasi

disekolah antara guru dan siswa. Etika komunikasi dalam Islam ini apabila dilakukan secara baik akan mengurangi kesenjangan yang ada dalam masyarakat dan sekolah. Islam menganjurkan umatnya untuk selalu menggunakan komunikasi persuasif ditengah-tengah masyarakat, lebih-lebih dilembaga pendidikan. Komunikasi persuasif yang dilakukan dilembaga pendidikan akan secara langsung mentransfer nilai-nilai kebaikan dan mempengaruhi tumbuh kembang siswa, sehingga siswa mampu memiliki sifat *positif thinking* dalam menghadapi segala sesuatu. Komunikasi persuasif sering dikenal atau diidentikan dengan istilah merayu dan membujuk seseorang dengan menggunakan pesan-pesan yang menarik dan manusiawi.

Seorang komunikator yang baik adalah komunikator yang mampu menampilkan dirinya dan menyampaikan pesannya sehingga disukai oleh komunikannya. Ini artinya guru yang baik adalah guru yang mampu menampilkan dirinya dan menyampaikan pesannya sehingga disukai oleh siswanya, untuk bisa disukai siswa atau komunikannya seorang guru harus memiliki sifat simpati dan empati terhadap sesama lebih-lebih kepada siswanya. Dalam beberapa keadaan komunikasi, sifat empati dan simpati terhadap orang lain sangat dibutuhkan, agar komunikasinya tersebut membekas didalam dada dan ingatan komunikan, sehingga komunikan tersebut melakukan sesuatu yang disampaikan oleh komunikator secara suka rela tanpa ada perasaan dipaksa. Sifat empati dalam komunikasi akan muncul dalam diri komunikator apabila komunikator memiliki kemampuan untuk melihat situasi dari sudut pandang orang lain.

Penutup

Dari uraian diatas penulis menyimpulkan bahwa penggunaan komunikasi persuasif dalam dunia pendidikan dapat mendukung keberhasilan proses belajar mengajar. Proses komunikasi dan interaksi antara guru dan siswa yang dibangun dengan komunikasi persuasif akan memunculkan sifat kesadaran yang dimiliki oleh murid, selain dari itu murid akan senantiasa meniru perilaku dan atau ucapan pendidik, karena pendidik merupakan komunikan utama dalam proses belajar mengajar.

Daftar Pustaka

Afiati, Aen Istianah, *Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap, Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama*

- TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen*, Skripsi--- Universitas Islam Negeri, Yogyakarta, 2015.
- AW, Suranto AW, *Korelasi Komunikasi Persuasif Kepala Desa dengan Sikap Pedagang Kaki Lima Terhadap Ketertiban Lingkungan*, *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, Mei 2015, Vol12, No. 1
- Effendy, Onong Uchjana, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2003.
- _____, *Ilmu, Teori dan Praktek*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006.
- _____, *Dinamika Komunikasi*. PT. Remaja Rosdakarya, 2004.
- Ikhsanudin, Muhammad Arif, *Pengaruh Komunikasi Interpersonal dan Lingkungan Keluarga Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta*, (*Jurnal Penelitian*, Universitas Negeri Yogyakarta, 2013).
- Karlinda, Diastuti, *Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2*, Skripsi-- Universitas Negeri Yogyakarta, 2013.
- Kurniawan, Irpan, *Etika Pola Komunikasi Dalam al-Qur'an*, Skripsi— UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2011.
- Liliweri, Alo, *Komunikasi Serba ada Serba Makna*, Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Mulyana, Deddy, *Ilmu Komunikasi Sautu Pengantar*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008.
- Nur, Fatmah, *Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak Dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak*, Skripsi—Universitas Islam Bandung, Bandung, 2005.
- Rinawati, Rini, Fardiah, Dedeh, *Efektivitas Komunikasi Antarpribadi Dalam Mencegah Tindak Kekerasan Terhadap Anak*, *Jurnal Penelitian Komunikasi* Vol. 19 No. 1, Juli 2016.
- Shihab, M. Quraish, *Tafsir al-Misbab*, Jakarta: Penerbit Lentera Hati, 2000, Jilid 2.
- Suciati, *Komunikasi Interpersonal Sebuah Tinjauan Psikologis dan Perspektif Islam*, Yogyakarta: Buku Litera, 2015.
- Wiyani, Novan Ardy & Barnawi, *Ilmu Pendidikan Islam*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.