

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Sekolah merupakan salah satu institusi pendidikan yang mempunyai peran untuk mencerdaskan kehidupan bangsa. Para penerus pemimpin bangsa ini mulai dilahirkan di sini. Melahirkan para calon – calon penerus bangsa bukanlah sebuah pekerjaan mudah, diperlukan suatu perjuangan dan kapasitas seorang pendidik yang mumpuni. Kemampuan dalam menyampaikan ilmu kepada peserta didik sangat diperlukan agar tercapainya keefektifan belajar. Guru dalam hal ini dituntut harus mempunyai komunikasi yang baik (Rozaq, 2012) .

Pendidikan merupakan bagian terpenting dalam aspek kehidupan sebagai bekal dalam rangka membentuk manusia yang cerdas dan berkualitas. Sesuai dengan Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional Republik Indonesia No 20 Tahun 2003 Bab II Pasal 3 yaitu “pendidikan nasional bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab”. Tertulis dalam Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional Republik Indonesia No. 20 Tahun 2003 Pasal 1 Ayat 1 bahwa yang dimaksud dengan “pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri,

kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan Negara”.

Pendidikan di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan standar kualitas kelulusan, program pemerintah untuk merubah sistem kelulusan dari istilah EBTANAS (Evaluasi Belajar Tahap Akhir Nasional) pada tahun 2003, berubah menjadi Ujian Nasional (UN) yang disertai dengan berubahnya kurikulum dan meningkatnya nilai standar kelulusan . Secara tidak langsung, beban nilai standar kelulusan hingga mencapai 5.50 dan sistem pelaksanaan ujian yang berubah – ubah serta beban soal yang diberikan akan membawa dampak mental dan psikologis bagi siswa.

“Tahun 2017 Prosedur Operasional Sekolah Ujian Nasional (POS UN) dan Ujian Sekolah Berstandar Nasional (USBN) kelulusan adalah menggabungkan antara nilai sekolah yang diambil dari semester pertama hingga semester 5 (lima) digabung dengan ujian sekolah dan terakhir digabung ujian nasional. Formula tersebut yang nantinya menjadi nilai akhir untuk menentukan kelulusan siswa” (Wawancara pra survey dengan Bp. Subandiyo Kepala Kurikulum SMP N 1 Sedayu)

Setiap akan menghadapi ujian nasional siswa sering kali dihadapkan oleh krisis kepercayaan diri, banyak hal yang mempengaruhi kepercayaan tersebut mulai dari takut akan gagal, minder , hingga kekhawatiran akan tidak mampu mengerjakan soal – soal tersebut. Meski sejak tahun 2015 menteri pendidikan dan kebudayaan Anies baswedan menyatakan bahwa sekolah memiliki wewenang untuk menetapkan kelulusan seorang siswa, tetap saja siswa perlu menyiapkan diri dengan baik, memiliki mental percaya diri dan keyakinan untuk mengerjakan ujian nasional karena tidak hanya capaian kelulusan tetapi juga memiliki nilai untuk melanjutkan jenjang pendidikan selanjutnya.

Sering ditemukan dalam pemberitaan media massa kasus akibat siswa mengalami depresi atau kurang percaya diri sehingga mengakibatkan siswa melakukan tindakan menyimpang. Bahkan ada suatu kasus yang menyebabkan siswa melakukan tindakan bunuh diri karena akan menghadapi ujian nasional. seperti yang terjadi pada kasus berikut yang dilansir oleh okezone.com :

Razia petugas kepolisian dalam menanggulangi penyakit masyarakat (pekat), Sabtu, 2 April, malam mendapati belasan pelajar sedang mabuk lem dicampur obat batuk cair dan alkohol di sebuah rumah kos. Bahkan sejumlah siswa yang terlihat mabuk parah langsung diamankan petugas dengan menggunakan kendaraan patroli polisi. "Dari hasil pemeriksaan polisi, siswa tersebut mengaku stres menjelang ujian nasional 2016, Senin 4 April," ujar Panit Sabara Polsek Sumedang Utara, Ipda Weri Wikratna. (Hva, 2016)

Kasus lain yang terjadi akibat pelaksanaan ujian nasional seperti berikut :

TEMPO.CO, Tabanan - Polisi mendalami motif bunuh diri seorang siswi SMP Negeri 1 Tabanan, Bali, setelah mengikuti ujian nasional mata pelajaran Matematika pada Selasa, 6 Mei 2014. Selain mengumpulkan keterangan dari para saksi, polisi juga mengecek kondisi korban bernama Leony Alvionita, 14 tahun, yang dibawa ke Rumah Duka Kerta Semadi, Denpasar. Korban pertama kali ditemukan orang tuanya, Oky, di dalam kamar rumahnya di Jalan Mawar Nomor 51 Tabanan, sekitar pukul 10.00, dalam kondisi leher terikat dasi seragam sekolah. Diduga korban mengalami depresi setelah mengikuti UN hari kedua yang mengujikan mata pelajaran matematika. Orang tua korban sempat bertanya kepada anaknya itu sewaktu pulang dari sekolah mengenai kesulitan ujian mata pelajaran tersebut (Tirta, 2014)

Dari hasil UN tahun 2016 saja mengalami penurunan nilai rata rata.

Dilansir oleh news.detik.com :

Berdasarkan data Kemendikbud, pada tahun 2015 nilai rata-rata siswa SMP sebesar 62,18 persen, sedangkan pada tahun 2016 nilai rata-rata UN SMP senilai 58,57 persen atau turun 3,6 poin dari tahun lalu (Medistiara, 2016).

Hasil tersebut menunjukkan bahwa meskipun sistem sudah dirubah untuk memudahkan kelulusan seorang siswa tetapi hal itu realitanya berbeda, ujian nasional masih menjadi suatu yang dapat mempersulit suatu prestasi pada siswa.

Pendidikan dengan komunikasi tidak dapat dipisahkan karena guru sebagai komunikator dan siswa sebagai komunikan dituntut untuk selalu berinteraksi di dalam suatu lingkungan belajar dengan berbagai sumber belajar. Menurut Effendy yang dikutip (Nofrion, 2016) menjelaskan bahwa pendidikan adalah komunikasi dalam arti kata bahwa proses tersebut terlibat dua komponen yang terdiri atas manusia, yaitu pengajar sebagai komunikator dan pelajar sebagai sebagai komunikan. Komunikasi yang digunakan tidak hanya sebagai pengiriman pesan, tetapi juga mampu mengubah, membujuk atau persuasif siswa untuk mencapai keberhasilan siswa.

Kepercayaan diri sangat berpengaruh dan menentukan keberhasilan siswa dalam kehidupannya. Kepercayaan diri sangat mempengaruhi kesuksesan dalam belajar dan bekerja, dalam lingkungan keluarga dan hubungan sosial dengan orang lain. Individu yang memiliki kepercayaan diri yang baik memiliki keyakinan dan selalu berusaha mengembangkan potensi diri secara maksimal serta menunjukkan yang terbaik dari dirinya dibuktikan dengan sebuah prestasi. Oleh karena itu, peranan guru sangat penting dalam upayanya memberikan layanan pencegahan (preventif), informasi, motivasi, konseling individu dan konseling kelompok bagi siswa (komara, 2016) .

Salah satu faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri siswa adalah kesulitan dalam mengerjakan soal ujian. “ Siswa sering mengeluh pelajaran yang diujikan sulit, jadi ketergantungan soal. Ada 3 klasifikasi soal yakni mudah , sedang , sukar. Dan ini yang menyebabkan nilai siswa fluktuatif. (Wawancara pra survey dengan Bp. Subandiyo Kepala Kurikulum SMP N 1 Sedayu)

Guru sebagai sumber informasi atau sumber belajar dalam proses interaksi dengan siswa di lingkungan belajar memunculkan peran penting dalam pembentukan pribadi dan kesuksesan siswa menempuh pendidikan. Sebutan guru yang berasal dari singkatan “digugu” dan “ditiru” atau dengan kata lain guru senantiasa didengarkan oleh anak didiknya serta sikap dan kepribadian guru yang menjadi panutan bagi anak didiknya. Tak terkecuali dengan guru bimbingan konseling (BK), sebagai guru pendamping siswa, BK memiliki peranan penting untuk memberikan pengarahan kepada siswa. Terlebih dalam waktu dekat siswa akan menghadapi ujian nasional, dimana seperti yang diketahui ujian nasional masih menimbulkan kekhawatiran yang cenderung mengakibatkan siswa kurang percaya diri menghadapi ujian nasional. Guru BK menjadi penghubung pesan yang mampu meningkatkan kepercayaan diri siswa, sebagai pengirim pesan keefektifitasan pesan yang disampaikan akan sangat berpengaruh terhadap hasil yang diharapkan.

Dalam upayanya mensukseskan peserta didik dalam menghadapi ujian nasional SMP Negeri 1 Sedayu telah mempersiapkan agenda persiapan ujian nasional. Pihak sekolah membagi siswa kelas IX dalam 3 kelompok High, Middle dan Low sesuai dengan klasifikasi masing-masing siswa. Pembagian kelompok tersebut merupakan hasil dari indikator hasil nilai – nilai sekolah yang dihimpun sejak awal kenaikan kelas 9 hingga bulan April. Pada tahun ini siswa yang menjadi perhatian dari pihak sekolah khususnya guru BK adalah kelompok lower dengan jumlah mencapai 5% - 10% dari keseluruhan siswa kelas 3. Pengelompokkan tersebut berlangsung selama 1 bulan yang didalamnya terdapat

kajian materi, kelompok dan konseling. Pengelompokan tersebut diharapkan menjadi solusi bagi siswa untuk mensukseskan ujian nasional serta meningkatkan mutu dan kualitas SMP N 1 Sedayu.

Peneliti tertarik untuk meneliti SMP Negeri 1 Sedayu karena dari segi prestasi, SMP Negeri 1 Sedayu cukup berkompeten dan dalam peningkatan kualitas pendidikan. Hal ini ditunjukkan dengan menempati ranking 10 dari 65 sekolah negeri maupun swasta dalam perolehan nilai UN tahun 2017 yang berada di kabupaten Bantul dimana pada tahun sebelumnya yakni 2016 menempati urutan 12 atau naik 2 peringkat, SMP Negeri 1 Sedayu sudah memiliki sertifikasi Sekolah Standar Nasional (SSN), dalam beberapa periode terakhir kelulusan mencapai 100% dan melihat kepada pentingnya peran komunikasi antara guru dengan siswanya dalam mempersiapkan siswa secara kompetensi maupun secara mental dan kepercayaan diri guna mendorong lulusan yang berguna untuk jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

Dengan demikian peneliti tertarik dengan bagaimana komunikasi yang disampaikan antara guru dengan siswanya. Sehingga peneliti lebih berfokus ke bagaimana komunikasi persuasif yang disampaikan kepada siswanya dalam meningkatkan kepercayaan diri siswa untuk mempersiapkan menghadapi Ujian Nasional.

B. RUMUSAN MASALAH

Bagaimana komunikasi persuasif guru BK dan siswa dalam meningkatkan kepercayaan diri dalam menghadapi Ujian Nasional di SMP N 1 Sedayu tahun ajaran 2016 / 2017 ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Dengan memperhatikan rumusan masalah diatas, maka tujuan peneliti ini adalah “ Mendeskripsikan komunikasi persuasif antara guru dan siswa dalam meningkatkan kepercayaan diri menghadapi Ujian Nasional yang ada di SMP N 1 Sedayu.

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Manfaat teoritis

Secara *teoritis* , sebagai referensin untuk memahami komunikasi persuasif dalam pembelajaran untuk meningkatkan kepercayaan diri siswa menghadapi ujian nasional.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Siswa

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran dan bahan pembelajaran mengenai komunikasi persuasif.

b. Bagi Guru

Penelitian ini diharapkan dapat membantu guru dalam proses menyampaikan pesan – pesan persuasif. Dan menjadi bahan evaluasi untuk memberikan bimbingan atau pesan persuasif kepada siswa.

c. Sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran dalam proses metode pembelajaran yang telah dijalankan dan menjadi bahan evaluasi untuk program selanjutnya. Selain itu juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi sekolah lain dalam mengetahui lebih dalam mengenai komunikasi persuasif untuk meningkatkan kepercayaan diri siswa menghadapi ujian nasional.

E. TELAAH PUSTAKA

Pada penelitian sebelumnya mengenai komunikasi interpersonal yang berjudul **“Teknik Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta”**. Penelitian ini merupakan karya dari Diastu Karlinda, mahasiswa dari Universitas Negeri Yogyakarta (UNY) tahun 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana teknik komunikasi persuasif yang digunakan untuk meningkatkan motivasi belajar siswa kelas X AP di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta.

Penelitian yang dilakukan oleh Diastu Karlinda ini, menghasilkan sebuah kesimpulan bahwa dalam pelaksanaannya guru – guru menggunakan teknik sosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, red-hirring dalam upayanya melakukan bujukan ataupun mengajak siswa untuk meningkatkan motivasi belajar.

Penelitian terdahulu yang ke – 2 adalah **Komunikasi Persuasif Guru pada Anggota Geng Pelajar dalam Program Petuah (Pesantren Sabtu Ahad di MAN Yogyakarta II Tahun 2014** hasil karya dari Fajar Yusuf Baktiar

mahasiswa ilmu komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) tahun 2015. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan komunikasi persuasif guru pada geng pelajar dalam program Petuah (pesantren sabtu ahad) di MAN Yogyakarta II.

Penelitian yang dilakukan Yusuf Baktiar dapat disimpulkan bahwa pihak sekolah dalam upayanya mengubah sikap geng pelajar melalui komunikasi persuasif dengan program Petuah tersebut.

Penelitian terdahulu yang ke – 3 adalah **Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD disekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen)** karya Aen Istianah Afiati, mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2015 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen.

Penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa Pelatih sebagai (*persuader*) menggunakan komunikasi persuasif kepada siswa yang sebagai (*persuadee*) dalam pendidikan militer dengan pendekatan personal saat konseling dan memberikan efek secara umum adalah disiplin dan loyal.

Dari penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang akan dilakukan terdapat perbedaan yang terletak pada permasalahan penelitian, tujuan penelitian.

Sedangkan persamaannya terletak pada beberapa teori dan diantaranya terletak pada metodologinya.

E. KERANGKA TEORI

1. Komunikasi Persuasif

a. Pengertian Komunikasi Persuasif

Kata Ronald L. Applbum dan Karl W.E Anatol (1974 :12) persuasi adalah proses komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan (sengaja atau tidak sengaja) melalui cara – cara verbal dan non verbal untuk memperoleh respons tertentu dari individu atau kelompok lain. Sementara itu Bettinghous merumuskan sebagai komunikasi manusia yang dirancang untuk mempengaruhi orang lain dengan usaha mengubah keyakinan , nilai atau sikap. (Malik, 1994)

Colman (dalam Fattah, 2010) menyatakan bahwa persuasi merupakan proses perubahan sikap yang dilakukan melalui presentasi pesan yang bermuatan argumen- argumen yang melemahkan atau menguatkan seseorang, obyek, maupun tempat seseorang dalam mengarahkan sikapnya. Dengan demikian ada tiga faktor penting yang menunjang efektif tidaknya sebuah komunikasi persuasif yaitu komunikator, pesan, dan komunikan.

Persuasif meliputi kegiatan yang bersifat psikologis (Rahmat, 2000). Penekanan disini tidak lain adalah untuk membedakan bentuk persuasif dengan koersif. Kedua bentuk ini sama –sama bertujuan untuk mengubah pengetahuan, sikap, perilaku, maupun nilai. Namun perlu

dipahami bahwa metode yang dipakai untuk mengubah berbeda dalam persuasif diperuntukkan agar muncul kesadaran dengan jalan membujuk, mengajak, atau mengiming-imingi

Kegiatan komunikasi persuasif sebenarnya memiliki tujuan untuk memberikan dorongan kepada komunikan agar berubah sikap, pendapat dan tingkah lakunya atas kehendak sendiri dan bukan karena keterpaksaan. Seperti yang dimaksudkan Suranto A.W bahwa “ dalam kegiatan persuasif tersebut, seseorang atau sekelompok orang yang dibujuk diharapkan sikapnya berubah secara suka rela dengan senang hati sesuai dengan pesan – pesan yang diterimanya.

Keberhasilan komunikasi yang dijalankan sangat tergantung kepada hubungan yang terjalin antara sasaran persuasi dan faktor motivasional. Seperti yang diungkapkan oleh Dedy Djamaludin Malik dan Yosol Iriantara (Malik, 1994) :

Keberhasilan komunikasi persuasi ditentukan oleh terbentuknya hubungan antara sasaran persuasi anda dan faktor motivasional, yaitu : hubungan kontingensi (argumentasi sebab-akibat), hubungan kategorisasi (bagian dari keseluruhan argumentasi), persamaan (argumentasi dengan analogi), dan kosidental (hubungan yang dipandang berasal dari kebiasaan).

Dengan demikian dari beberapa pendapat yang dikemukakan diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif merupakan suatu proses komunikasi yang terdapat komunikator dan komunikan dimana

komunikator memberikan pesan yang dapat berupa verbal maupun non verbal yang memiliki tujuan untuk mempengaruhi komunikan dengan cara membujuk. sehingga orang akan melakukan apa yang dikehendaki komunikatornya dan seolah-olah komunikan itu melakukan pesan komunikasi atas kehendak sendiri.

b. Unsur – unsur komunikasi persuasif

Adapun unsur – unsur dalam suatu proses komunikasi persuasif dalam buku komunikasi Persuasif (Sumirat &Suryana, 2014) adalah :

1) Persuader

Persuader adalah orang dan atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.

2) Persuadee

Persuadee adalah orang dan atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan/dialurkan oleh persuader/komunikator baik secara verbal maupun non verbal.

3) Persepsi

Persepsi *persuadee* terhadap persuader dan pesan yang disampaikannya akan menentukan efektif tidaknya komunikasi persuasif yang terjadi.

4) Pesan persuasif

Menurut Littlejon dalam (Ritonga, 2005) , pesan persuasif dipandang sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan. Makna memanipulasi dalam pernyataan tersebut bukanlah mengurangi atau menambahkan fakta sesuai konteksnya, tetapi dalam arti memanfaatkan faktum- faktum yang berkaitan dengan motif – motif khalayak sasaran, sehingga tergerak untuk mengikuti maksud pesan yang disampaikan kepadanya.

5) Saluran persuasif

Saluran merupakan perantara ketika seorang persuadee mengoperkan kembali pesan yang berasal dari sumber awal untuk tujuan akhir. Saluran (*channel*) digunakan oleh persuader untuk berkomunikasi dengan berbagai orang. Secara formal maupun non formal, secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*)

6) Umpan Balik dan Efek

Menurut sastropetro, Umpan balik merupakan jawaban atau reaksi yang dari dari komunikan atau dari pesan itu sendiri. Umpan balik terdiri dari umpan balik internal dan umpan balik eksternal. Umpan balik internal adalah reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Jadi, umpan balik internal bersifat koreksi atas pesan yang terlanjur diucapkan. Sedangkan umpan balik eksternal adalah reaksi yang datang dari komunikan karena pesan

yang disampaikan komunikator tidak dipahaminya atau tidak sesuai dengan keinginannya atau harapannya.

Sedangkan efek adalah perubahan yang terjadi pada diri komunikan sebagai akibat dari diterimanya pesan melalui proses komunikasi. Perubahan yang terjadi bisa berupa sikap, pendapat, pandangan dan tingkah laku. Dalam komunikasi persuasif, terjadinya perubahan baik dalam aspek sikap, pendapat maupun perilaku pada diri *persuadee* merupakan tujuan utama. Inilah letak pokok yang membedakan komunikasi persuasif dengan komunikasi lainnya.

c. Teknik – teknik Komunikasi persuasif

Adapun lima teknik komunikasi persuasif (Effendy,1992) dalam buku psikologi komunikasi (Suciati , 2015) :

1. Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi dilakukan dengan jalan menumpangkan pesan pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini bisa diterapkan pada semua pesan termasuk pesan politik.

2. Teknik Integrasi

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatakan diri secara komunikatif dengan komunikan. Dengan kata lain bahwa komunikator merasa “senasib” dengan komunikan.

3. Teknik Ganjaran (*pay-off technique*)

Merupakan kegiatan yang mempengaruhi orang lain dengan jalan mengiming – imingi hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan. Teknik ini sering dipertentangkan dengan pembangkitkan rasa takut (*fear arousing*) yaitu cara yang bersifat menakut-nakuti.

4. Teknik tataan (*icing*)

Yaitu upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa sehingga enak didengar dan dibaca. Teknik menata pesan komunikasi sering disebut sebagai imbauan emosional (*emotional appeal*).

5. Teknik *red-herring*

Teknik “red herring” ini mengharuskan komunikator untuk mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkan sedikit demi sedikit ke segi, aspek, ataupun topik yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh untuk menyerang lawan. Teknik ini disebut juga teknik meraih kemenangan dalam perdebatan ketika komunikator dalam posisi terdesak.

d. Media Komunikasi Persuasif

Media dibagi menjadi dua secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*). Media secara tatap muka terdiri dari :

a. Verbal

Komunikasi Verbal merupakan karakteristik khusus manusia, tidak ada makhluk lain yang dapat menyampaikan macam – macam arti melalui kata-kata. Suatu sistem kode verbal disebut bahasa (Mulyana, 2010)

Fungsi bahasa yang mendasar adalah untuk menamai atau menjuluki orang, objek, dan peristiwa. Menurut Larry L. Barker yang dikutip riswandi (2013) menyatakan bahwa bahasa memiliki tiga fungsi yaitu :

Pertama, Fungsi Penamaan (*naming* atau *labeling*). Penamaan atau penjulukan merujuk pada usaha mengidentifikasi objek,tindakan, orang dengan menyebut namanya sehingga dapat dirujuk dalam berkomunikasi. *Kedua*,Fungsi Interaksi. Menekankan berbagai gagasan dan emosi yang dapat mengundang simpati dan pengertian atau kemarahan dan kebingungan. *Ketiga*,Fungsi transmisi informasi.keistimewaan bahasa adalah berfungsi sebagai penghubung masa lalu, kini dan masa datang, melestarikan budaya dan tradisi. Tanpa bahasa tidak mungkin kita bertukar informasi dan berkomunikasi (Nofrion, 2016).

b. Non Verbal

Komunikasi nonverbal acapkali disebut sebagai komunikasi tanpa kata (karena tidak berkata – kata . komunikasi non verbal dipergunakan untuk menggambarkan perasaan, emosi. Jika pesan yang anda terima

melalui sistem verbal tidak menunjukkan kekuatan pesan maka anda dapat menerima tanda – tanda nonverbal lainnya sebagai pendukung (Liliweri, 1994).

Karakteristik komunikasi non- verbal sebagai berikut :

- i. Prinsip umum komunikasi antar pribadi adalah manusia tidak dapat menghindari komunikasi. Demikian pun anda tidak mungkin tidak menggunakan pesan nonverbal. Itulah prinsip pertama. Diam juga adalah komunikasi.
- ii. Komunikasi nonverbal merupakan model utama, bagaimana anda menyatakan perasaan dan emosi. Anda selalu mengkomunikasikan tentang isi dan tugas melalui komunikasi verbal. Bahasa verbal biasanya mengacu pada pernyataan informasi kognitif, sedangkan nonverbal mengacu pada pertukaran perasaan, emosi dengan orang lain dalam proses *human relations*.
- iii. Komunikasi nonverbal selalu meliputi informasi tentang isi dari pesan verbal.
- iv. Pesan verbal ternyata dipandang lebih *reliable* daripada pesan nonverbal. Dalam beberapa situasi antarpribadi pesan verbal ternyata tidak reliabel sehingga perlu komunikasi nonverbal (Liliweri, 1994).

Sedangkan bermedia komunikasi (*mediated communication*) Media atau saluran menurut Harold Lasswell adalah alat atau wahana yang digunakan sumber untuk menyampaikan pesannya kepada penerima pesan (Nofrion, 2016).

Dalam dunia pendidikan sering disebut sebagai media pembelajaran. Menurut Yusuf Hadi Miarso menyebutkan media dapat digunakan untuk merangsang pikiran, perasaan, perhatian dan kemauan siswa, sehingga dapat mendorong terjadinya proses belajar (Usman, 2002).

Sedangkan menurut Briggs (1977) *media pembelajaran* adalah sarana fisik untuk menyampaikan isi/materi pembelajaran seperti : buku, film, video dan sebagainya. Kemudian menurut *National Education Assocation* (1969) mengungkapkan bahwa media pembelajaran adalah sarana komunikasi dalam bentuk cetak maupun pandang-dengar, termasuk teknologi perangkat keras (Sadiman, 2013).

Fungsi Media Pembelajaran :

- i. Memperjelas penyajian pesan agar tidak terlalu bersifat verbalistik.
- ii. Mengatasi keterbatasan ruang, waktu dan daya indra.
- iii. Dapat digunakan sebagai variasi dalam pengajaran.

e. Model Proses Persuasif

Greenwald (dalam severin dan tankard, 2006) menyatakan bahwa seseorang yang dipersuasi akan mempelajari pesan tanpa mengubah sikapnya. Ia akan mempertimbangkan ,menghubungkan, dengan sikap – sikap, pengetahuan dan perasaan yang ada.

Teori pemrosesan informasi (*Information processing theory*), teori ini dikembangkan oleh McGuire, yang menyebutkan bahwa perubahan sikap seseorang yang dipersuasi terdiri atas enam tahap.

- 1) Pesan persuasif harus dikomunikasikan.
- 2) Penerima akan memerhatikan pesan.
- 3) Penerima akan memahami pesan.
- 4) Penerima terpengaruh dan yakin dengan argumen – argumen yang disajikan.
- 5) Tercapai proses adopsi baru.
- 6) Terjadi perilaku yang diinginkan.

Efektivitas sebuah pesan persuasif akan terlihat manakala menginjak pada tahap ke enam. Namun demikian berbagai variabel independen akan dapat mempengaruhi kondisi efektivitas pesan. Misalnya saja variabel tingkat kecerdasan seseorang akan mempengaruhi sejauhmana kecermatan dalam melihat kecacatan pesan sehingga sulit untuk dipersuasi. Sebaliknya sebuah emosi takut (*fear appeal*) justru dapat meningkatkan perhatian terhadap pesan yang disampaikan. (Dr. Suciati S. , 2015)

2. Kepercayaan Diri

Kepercayaan diri menurut Afiatin dan Andayani dalam (Ghufro, 2010) merupakan aspek kepribadian yang berisi keyakinan tentang kekuatan, kemampuan dan ketrampilan yang dimilikinya. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri biasanya menganggap bahwa dirinya mampu

melakukan segala sesuatu yang di hadapinya dengan kemampuan yang dimilikinya. Sesuai dengan pendapat Kumara, kepercayaan diri merupakan ciri kepribadian yang mengandung arti keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri. .

Lingkungan sekolah juga dapat mempengaruhi perkembangan seorang anak. Adapun faktor-faktor yang dipandang memiliki pengaruh di sekolah sebagai berikut :

a. Iklim emosional kelas

Psikis seorang anak bisa merasakan nyaman, bahagia, mau bekerja sama, termotivasi untuk belajar, dan mentaati peraturan, apabila di dalam kelas tercipta iklim yang sangat kondusif seperti sikap seorang guru yang ramah dan dapat memahami seorang anak, begitupun sebaliknya dan itu berlaku bagi sesama siswa.

b. Sikap dan perilaku guru

Hubungan guru dengan siswa dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya stereotype budaya terhadap guru (pribadi dan profesi), sikap guru dengan siswa, metode belajar, penegakkan disiplin didalam kelas, dan penyesuaian pribadi guru. Kaitannya dengan pengaruh guru ini merupakan suatu upaya untuk membantu seorang anak untuk mengembangkan kemampuan yang dimiliki seorang anak untuk menyesuaikan diri dalam kehidupan sosialnya.

c. Disiplin

Adanya suatu tata tertib di sekolah dimaksudkan untuk mendisiplinkan seorang anak baik sikap maupun tingkah laku.

d. Prestasi belajar

Prestasi belajar yang didapat atau peringkat kelas dapat mempengaruhi peningkatan harga diri dan sikap percaya diri siswa.

e. Penerimaan teman sebaya

Dengan melakukan pergaulan dengan teman sebaya seorang anak dapat mengembangkan sikap positif bagi dirinya dan orang lain. Sehingga dia akan merasa bahwa dirinya dapat melakukan suatu interaksi sosial dan menjalin suatu komunikasi.

Dengan demikian faktor tersebut dapat menimbulkan dorongan untuk dapat tumbuh. Karena kepercayaan diri sangat berpengaruh dengan keputusan yang akan diambil (Juntika, 2011)

Guru sebagai pendidik juga berperan dalam membentuk dan menumbuhkan kepercayaan diri dengan cara memberikan sifat yang hangat dan ramah. Disekolah guru juga dapat memberikan dukungan kepada siswa melalui tujuan, minat dan mencari skala potensi yang dimilikinya. Pestalizzo mengungkapkan bahwa pendidikan yang baik bagi anak adalah dengan menggunakan metode perpaduan antara pendidikan praktis dan nature. Kepercayaan diri siswa disekolah dapat ditumbuhkan dengan berbagai cara dan berbagai bentuk kegiatan seperti memupuk keberanian untuk bertanya, peran guru yang aktif kepada siswanya , berlatih diskusi, belajar bercerita didepan kelas dan berlomba – lomba mencapai

presensi belajar. Hingga kepercayaan diri siswa dapat tumbuh dan mampu mengembangkan sikap toleransi terhadap perbedaan pendapat dan penolakan tanpa merasa malu dan takut Sehingga kepercayaan itu dapat timbul dan tumbuh dengan adanya interaksi di dalam dirinya dengan lingkungannya (Rahayu, 2013).

F. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Di dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Kualitatif menurut Bogdan dan Taylor (Moleong, 2010) mengatakan kualitatif merupakan sebuah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata – kata tertulis maupun lisan dari orang – orang maupun perilaku yang dapat diamati.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan .

Ada beberapa tujuan dari metode deskriptif, yaitu :

- a. Mengumpulkan informasi actual secara rinci yang melukiskan gejala yang ada.
- b. Mengidentifikasi masalah atau memeriksa kondisi dan praktek praktek yang berlaku.
- c. Membuat perbandingan atau evaluasi.

- d. Menentukan apa yang dilakukan orang lain dalam menghadapi masalah yang sama dan belajar dari pengalaman mereka untuk menetapkan rencana dan keputusan pada waktu yang akan datang.

2. Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini adalah komunikasi persuasif diterapkan untuk membangun komunikasi antara guru dengan siswanya untuk meningkatkan kepercayaan diri dalam mempersiapkan diri menghadapi ujian nasional sehingga terhindar dari kejadian yang tidak diinginkan seperti kegagalan dalam menghadapi ujian nasional.

3. Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data (Sugiyono, 2013). Pada penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

a. Definisi wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Pada saat mengajukan pertanyaan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden atau bila tidak mungkin dilakukan juga bisa melalui alat komunikasi, misalnya pesawat telepon (Sanusi, 2011). Pada penelitian ini wawancara dilakukan untuk mengetahui bagaimana

strategi yang dilakukan oleh SMP N 1 Sedayu dalam menumbuhkan rasa percaya diri pada siswanya untuk menghadapi ujian nasional. Dengan menggunakan metode ini diharapkan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti dapat diperoleh lebih rinci.

b. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berupa tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang. Hasil penelitian akan semakin kredibel dengan didukung foto – foto atau karya tulis akademi dan seni yang telah ada (Sugiyono, 2013)

(Herdiyansyah, 2010) Menambahkan studi dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek bersangkutan.

4. Teknik Pengambilan Informan

Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik *purposive sampling* dalam mengambil informan. *Purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan – pertimbangan tertentu. Pertimbangan tersebut berupa pemahaman informan akan permasalahan yang diteliti. Di samping itu kedudukan atau kekuasaan yang dimiliki informan juga menjadi pertimbangan (Sugiyono, 2013)

a. Karakter Informan

Dalam penelitian ini karakter informan adalah pertama seseorang yang memiliki kedekatan dengan siswa dan berperan penting untuk memantau perkembangan siswa. Kedua adalah siswa yang akan menghadapi ujian nasional (kelas IX)

b. Informan

Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang. (Lexy J.Moeloeng, 2002)

Adapun informan dalam penelitian ini adalah :

- a) Guru BK kelas 3 Bp. Widodo
- b) Siswa kelas 3 yang akan menghadapi ujian nasional

Alasan memilih narasumber yang memiliki kriteria tersebut adalah karena informan tersebut memiliki hubungan yang lebih dekat dengan siswa serta yang bertanggung jawab dalam memantau perkembangan siswa dan lebih memiliki jalinan komunikasi dalam menanamkan atau menumbuhkan kepercayaan diri siswa.

5. Data Penelitian

Data yang diperoleh dapat berwujud data primer dan data sekunder yang mendukung penelitian ini. Untuk memperoleh sumber data yang dapat dijadikan bahan untuk melakukan penelitian menurut bungin (Bungin, 2011) diantaranya adalah :

a. Data primer

Data primer adalah data yang berasal dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian seperti melakukan observasi, pengamatan dan menggali informasi dari objek yang akan diteliti. Sebelum menentukan subjek yang akan dijadikan sumber informasi dari penelitian ini, peneliti harus mengidentifikasi strategi sampling yang akan digunakan. Langkah yang harus dilakukan peneliti adalah mengidentifikasi karakteristik yang sudah ditetapkan oleh peneliti dengan menggunakan sampling dengan varian maksimal (Herdiyansyah, 2010). Data primer yang digunakan dalam penelitian ini dari hasil wawancara yang didapat dari informan

b. Data sekunder

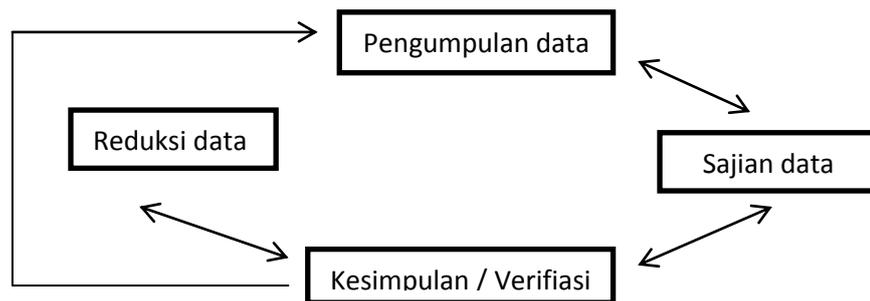
Data ini diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan seperti melakukan pencarian data dari berbagai sumber baik internet, buku, jurnal dan sumber lainnya yang bisa mendukung berlangsungnya penelitian ini. Yang termasuk kedalam kategori data tersebut adalah data bentuk teks, gambar, suara, dan kombinasi dari ketiganya (Bungin, 2011)

6. Analisis Data

Di dalam penelitian kualitatif ada banyak teknik analisis yang dapat digunakan untuk menganalisis data. Namun teknik analisis yang akan

digunakan oleh peneliti didalam penelitian ini adalah teknik – teknik analisis interaktif dari milles & huberman.

Berikut teknikanalisis data dengan model interaktif yang dikemukakan oleh Miles & Huberman (Miles, 1992).



Teknik analisis menurut Miles & Huberman terdiri dari empat tahapan yang diantaranya adalah :

a. Pengumpulan data

Pada saat proses pengumpulan data ini bisa dilakukan sebelum penelitian dilakukan, pada saat penelitian, dan bahkan diakhir penelitian. Dalam pengumpulan data ini tidak ada batas waktu yang spesifik karena sepanjang peneltian yang dilakukan peneliti berlangsung , sepanjang itu pula proses pengumpulan data dilakukan hingga peneliti mendapatkan data yang cukup untuk diproses dan di analisis, tahap selanjutnya adalah melakukan reduksi data.

b. Reduksi Data

Inti dari reduksi data adalah proses pengelompokan , penggabungan, penyeragaman dari segala bentuk data yang diperoleh baik itu dari hasil

wawancara, hasil observasi, hasil studi dokumentasi yang sudah dikelompokkan dan kemudian diubah menjadi bentuk catatan dan kemudian dijelaskan dengan narasi atau paragraf . Hal ini dimaksudkan untuk mengerucutkan atau memfokuskan data yang sudah diperoleh dan membuang data yang tidak diperlukan untuk membuat simpulan.

c. Display data

Langkah selanjutnya adalah display data, dalam display data terdapat tiga tahapan yaitu kategori tema, sub kategori tema dan proses pengodean, ketiga tahap tersebut saling berkaitan satu sama lainnya. Display data adalah mengolah data setengah jadi yang sudah seragam dalam bentuk tulisan dan sudah memiliki alur yang sudah jelas sesuai tema – tema yang sudah dikelompokkan, dikategorikan dan tema – tema yang sudah dikelompokkan tersebut dipecah kedalam bentuk yang lebih konkrit dan sederhana yang disebut dengan sub tema dan di akhiri dengan memberikan kode (*coding*).

d. Kesimpulan /Verifikasi

Kesimpulan merupakan tahap akhir dalam rangkaian analisis data kualitatif. Kesimpulan yang dibuat harus menjurus pada jawaban dari pertanyaan penelitian yang diajukan dan mengungkap “*what*” dan “*how*” dari penelitian tersebut (Herdiyansyah, 2010).

7. Validitas Data

Metode kualitatif lebih tepat menggunakan istilah “autentitas” dari pada validitas. Karena autensitas lebih berarti memberikan deskripsi, keterangan dan informasi yang adil dan jujur. Harus dijamin bahwa hasil yang diperoleh dan interpretasinya adalah tepat. Interpretasi harus berdasarkan informasi yang disampaikan oleh partisipan dan bukan karangan peneliti sendiri (Semiawan, 2010) .

Teknik uji validitas dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi. Secara definisi triangulasi adalah penggunaan dua atau lebih sumber untuk mendapatkan gambaran yang menyeluruh tentang suatu fenomena yang akan diteliti. Triangulasi sendiri terdapat empat tipe yang dapat digunakan dalam penelitian kualitatif. Namun didalam penelitian ini metode triangulasi yang akan digunakan adalah triangulasi dalam hal pengumpulan data seperti yang dikemukakan oleh Denzim (1978). Data triangulasi ini seringkali diperlukan, karena data triangulasi dalam hal pengumpulan data ini meliputi wawancara, observasi, dokumentasi, dan lain sebagainya. Sehingga hampir tidak mungkin dianjurkan didalam penelitian kualitatif hanya menggunakan satu metode pengumpulan data saja (Herdiyansyah, 2010). Dalam penelitian uji validitas data dilakukan dengan membandingkan data hasil dari wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.