

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DOSEN
DALAM MENINGKATKAN PRESTASI BELAJAR
MAHASISWA**

(Studi Deskriptif di Kelas Non Reguler Angkatan 2008 Universitas Sultan
Ageng Tirtayasa)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Sarjana (S-1)
Pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Sultan Ageng Tirtayasa



Oleh :

VANNY SEPTIANI

NIM. 061570

**KONSENTRASI ILMU HUMAS
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SULTAN AGENG TIRTAYASA
SERANG – BANTEN
2011**

ABSTRAK

VANNY SEPTIANI. NIM. 061570. SKRIPSI. TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DOSEN DALAM MENINGKATKAN PRESTASI BELAJAR MAHASISWA.

Prestasi belajar merupakan salah satu indikator keberhasilan seorang mahasiswa. Namun dalam proses pencapaian prestasi tersebut seringkali mahasiswa dihadapkan dengan berbagai kendala-kendala yang bisa menurunkan prestasinya. Dikala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 tersebut, maka dosen yang dianggap mahasiswa sebagai seorang pakar yang dapat dipercaya dituntut untuk dapat meningkatkan kembali prestasi belajar mahasiswanya. Salah satunya adalah dengan melakukan teknik komunikasi persuasif.

Skripsi ini mengenai bagaimana teknik komunikasi persuasif dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Metode Kualitatif. Dengan menggunakan Key Informan sebagai nara sumber peneliti, yaitu: 1 (satu) dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi (FE), 1 (satu) dosen Jurusan Manajemen FE, 1 (satu) dosen Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP), 1 (satu) dosen Jurusan Administrasi Negara FISIP, 1 (satu) dosen Jurusan Ilmu Hukum Fakultas Hukum (FH), 1 (satu) dosen Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik (FT), 1 (satu) dosen Jurusan Teknik Mesin FT, 1 (satu) dosen Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP), 1 (satu) dosen jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia FKIP, dan 1 (satu) dosen Jurusan Pendidikan Biologi FKIP.

Setelah dilakukan proses penelitian, maka diperoleh hasil penelitian bahwa para dosen dalam meningkatkan prestasi belajarnya menggunakan lima teknik komunikasi persuasif, diantaranya adalah: Teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik *red-herring*. Demi berhasilnya komunikasi persuasif perlu dilaksanakan secara sistematis. Formula AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*) dijadikan landasan pelaksanaan. Setelah para dosen melakukan teknik tersebut secara sistematis, maka prestasi belajar mahasiswa non reguler akan meningkat.

ABSTRACT

VANNY SEPTIANI. NIM. 061570. THESIS. THE LECTURERS' PERSUASIVE COMMUNICATION TECHNIQUE IN RAISING STUDENTS' STUDY ACHIEVEMENT.

Study achievement is one of the student's success indicators. But in processing to reach it, students are often faced by some problems which can reduce their achievement. When the study achievement of non regular students of 2008 reduces, so the lecturers – who have an expert and believed by the students – have to raise back the students' study achievement. One of them is by doing a persuasive communication technique.

This thesis is about how the lecturers' persuasive communication technique in raising students' study achievement. Besides, the method which is used in this research is Qualitative Method. With uses some Key Informant as a researcher's informant, such as: 1 (one) lecturer from the Accounting Department of Economy Faculty, 1 (one) lecturer from the Management Department of Economy Faculty, 1 (one) lecturer from the Communication Science Department of Social Science and Politic Science Faculty, 1 (one) lecturer from the State Administration Department of Social Science and Politic Science Faculty, 1 (one) lecturer from Law Science Department of Law Faculty, 1 (one) lecturer from Industrial Technique Department of Technique Faculty, 1 (one) lecturer from Machinical Technique Department of Technique Faculty, 1 (one) lecturer from English Education Department of Education and Science Faculty, 1 (one) lecturer from Indonesian Education Department of Education and Science Faculty, and 1 (one) lecturer from Biology Education of Education and Science Faculty.

After the research has been done, so the researcher got a research product that some lecturers in raising students' study achievement use 5 (five) persuasive communication techniques, such as: Asociation technique, integration technique, reward technique, arrangement technique, and red-herring technique. In order persuasive communication be successful, it has to do systematically. AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*) Formula can be used as a base in doing it. After the lecturers do that techniques systematically, so the non regular students' study achievement can be raised.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran ALLAH SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Teknik Komunikasi Persuasif Dosen Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Mahasiswa (Studi Deskriptif di Kelas Non Reguler Angkatan 2008 Universitas Sultan Ageng Tirtayasa).

Penulisan skripsi ini dibuat sebagai syarat untuk meraih kesarjanaan strata satu (S1) Program Studi Ilmu Komunikasi, Konsentrasi Ilmu Humas, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Serang-Banten.

Dengan segala kemampuan dan daya upaya yang ada, penulis menyadari sepenuhnya bahwa dengan keterbatasan waktu, pustaka, pengalaman serta pengetahuan dalam melaksanakan penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Namun demikian, penulis berusaha untuk menyajikan dengan baik.

Dalam penyampaian keberhasilan penulis untuk menyelesaikan penulisan ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang sangat berarti. Pada kesempatan ini, tidak lupa penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Rahman Abdullah, M.Sc. selaku rektor Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
2. Ibu Deviani Setyorini, S.Sos, MCMS. selaku Ketua Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta.
3. Bapak Yearry Panji S, S.Sos., M.Si. selaku Sekretaris Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta.
4. Bapak Dr. H. Ahmad Sihabudin, S.Sos., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, sekaligus selaku Pembimbing I, terima kasih atas waktu, kesempatan, kesabaran dan bimbingan yang sangat berarti bagi penulis.
5. Ibu R. Nia Kania S.Ip, M.Si selaku Pembimbing II terima kasih atas waktu kesempatan, kesabaran dan bimbingan yang sangat berarti bagi penulis.

6. Ibu Andin Nesya, S.Ik selaku dosen pembimbing akademik yang selalu membimbing penulis dalam arahan pada mata kuliah selama ini.
7. Seluruh Dosen FISIP Untirta yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya kepada penulis. Semoga ilmu yang telah di berikan dapat menjadi ilmu yang bermanfaat.
8. Seluruh staf karyawan Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta yang melayani kepentingan penulis dalam berbagai hal untuk memperlancar jalannya skripsi
9. Bapak Ipan Hilmawan, S.E, M.M selaku informan dari Jurusan Manajemen, bapak Imanudin Aziz, S.E. selaku informan dari Jurusan Akuntansi, ibu Dian Rachmawati, M.Sc selaku informan dari Jurusan Pendidikan Biologi, bapak John Pahamzah, S.Pd, M.Hum selaku informan dari Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris, bapak Firman Hadiansyah, M.Hum selaku informan dari Jurusan Pendidikan Bahasa Indonesia, ibu Dini Handayani, S.H, M.H selaku informan dari Fakultas Hukum, bapak Putro Ferro Ferdinant, S.T, M.T selaku informan dari Jurusan Teknik Industri, ibu Dr. Ir. Ni Ketut Caturwati, M.T selaku informan dari Jurusan Teknik Mesin, ibu Riny Handayani selaku informan dari jurusan Administrasi Negara, dan bapak Muhammad Jaiz, S.Sos, M.Pd selaku informan dari Jurusan Ilmu Komunikasi yang telah memberikan waktu luangnya untuk memberikan informasi yang jelas dalam penyelesaian skripsi.
10. Kedua orang tuaku yang paling ku banggakan, bapak Ikhwan Taufiq dan ibu Sri Sumarwati, atas semua doa, motivasi dan nasihat serta kesabaran atas segala tingkah laku yang terkadang menyakiti hati mamah dan papah selama ini. Terima kasih atas dorongan baik moril ataupun materil hingga penulis dapat sampai meraih hingga di jenjang pendidikan ini.
11. Adik-adikku, Ayu Paramitha Apriliani dan Nadya Agustina terimakasih atas doa dan semangatnya. Maaf kalau kita jadi sering berebut laptop dan terima kasih sudah mau mengalah demi kelancaran penyusunan skripsi teteh.
12. Sahabat-sahabat sepermainanku Annisa Aprilia, Muhammad Mirza Harera, Yasmin Nadia Bachmid, Duke Livany Bagdja, Dwi Agustini, Faisal Marto,

Dannis Hendrayana, dan Dicky Febriawan, terima kasih atas dorongan, semangat, dan hiburannya di kala penat.

13. Kekasihku Anggra Yusman Nugraha untuk cinta tulusnya yang mampu membangkitkan gairah dan semangatku dalam menyelesaikan skripsi ini. Aku sayang kamu.
14. Kawan-kawan seperjuangan selama 4 tahun di Jurusan Ilmu Komunikasi yang selalu mewarnai hari-hariku, Annisarizki, Arfindy Sri Nur, Aulia Rachman, Dewi Emas Gayoni Rai Arijarak, Dian Wahyu Pratama, Dwi Yunita Anggraini, Gabuwhe Koparan, Mulia Arista Sari, Oktarina Tri Maharani, Prasetyo Prayogo, Rahmad Sri Prayogo, Reni Tri Arini, Rully Prima, Shinta Seprianti Putrinda, Sufyanto, Widayati Wulansari, dan lain-lain yang sulit disebutkan satu per satu. Kompak selalu!
15. Muhammad Imron Budiman, Suhendra, Gusi Putu Lestara Permana, penyemangat-penyemangatku di kala penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan non formalnya.
16. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini, baik itu berupa saran, doa, maupun dukungan yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Dengan ketulusan dan kerendahan hati, penulis doakan semoga Allah SWT membalas kebaikan dan pengorbanan kalian.

Akhir kata penulis berharap semoga apa yang telah penulis lakukan dapat bermanfaat bagi khususnya dan bagi pembaca umumnya. Masukan dan saran sangat penulis harapkan demi kemajuan penulis dimasa mendatang.

Serang, Agustus 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR BAGAN	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Identifikasi Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Kegunaan Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Komunikasi	9
2.2 Unsur-Unsur Komunikasi	13
2.3 Sifat Komunikasi	13
2.4 Tujuan Komunikasi	14
2.5 Fungsi Komunikasi	15
2.6 Hambatan Komunikasi	15
2.6.1 Hambatan dalam Belajar	16
2.7 Teknik Komunikasi	17

2.7.1 Pengertian Komunikasi Persuasif	17
2.7.2 Prinsip-Prinsip Persuasi	18
2.7.3 Perencanaan Komunikasi Persuasif	20
2.7.4 Tahapan Komunikasi Persuasif	22
2.8 Kerangka Berpikir	23

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian	28
3.2 Teknik Pengumpulan Data	
a. Wawancara	29
b. Observasi	30
c. Dokumentasi	31
3.3 Informan	31
3.4 Analisa Data	33
3.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian	35

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1 Deskripsi Obyek Penelitian	
4.1.1 Sejarah Universitas Sultan Ageng Tirtayasa	37
4.1.2 Visi	37
4.1.3 Misi	38
4.1.4 Motto	39
4.1.5 Program Studi	39
4.2 Deskripsi Data	41
4.3 Hasil Penelitian	43
4.3.1 Teknik Komunikasi Persuasif.....	44
4.3.2 Tahapan Komunikasi Persuasif	53
4.3.3 Tingkat Prestasi Belajar Mahasiswa	59
4.4 Pembahasan	67

BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	80
5.2 Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Jadwal Penelitian	36

DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 1 Kerangka Berpikir	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Ijin Penelitian.

Lampiran 2 Tabel Kehadiran Bimbingan Skripsi.

Lampiran 3 Pedoman Wawancara.

Lampiran 4 Hasil Wawancara dengan Dosen-Dosen Universitas Sultan
Ageng Tirtayasa.

Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan Perkuliahan di Kelas Non Reguler
Angkatan 2008.

Lampiran 6 Kliping Berita.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Manusia merupakan makhluk sosial, karena manusia tidak bisa hidup sendirian. Mereka hidup bersama manusia lain, baik demi kelangsungan hidupnya, keamanan hidupnya, maupun demi keturunannya. Dalam pergaulan hidup manusia di mana masing-masing individu satu sama lain yang beraneka ragam itu terjadi interaksi, saling mempengaruhi demi kepentingan dan keuntungan pribadi masing-masing. Terjadilah saling mengungkapkan pikiran dan perasaan dalam bentuk percakapan atau biasa kita sebut dengan istilah komunikasi. Komunikasi merupakan salah satu bentuk dari interaksi. Demikian pula yang kita saksikan di lingkungan perkuliahan di mana para dosen selalu berkomunikasi dengan mahasiswanya dalam aktivitas belajar mengajar.

Generasi muda dalam hal ini adalah mahasiswa, merupakan "*agent of change*" karena mahasiswa memiliki suatu peranan yang sangat penting dalam menentukan nasib sebuah bangsa. Mahasiswa diharapkan dapat membawa suatu perubahan untuk bangsanya dengan wawasan serta kemampuan bersosialisasi yang dimilikinya. Generasi-generasi yang berkualitaslah yang akan mampu membawa bangsanya lebih maju dan mampu bersaing dengan bangsa-bangsa di belahan dunia lainnya, terlebih saat era globalisasi ini.

Salah satu indikator mahasiswa yang berkualitas itu dapat dilihat dari prestasi belajarnya yang baik, karena prestasi belajar merupakan salah satu indikator keberhasilan seorang mahasiswa. Namun dalam proses pencapaian prestasi tersebut seringkali mahasiswa dihadapkan dengan berbagai kendala-kendala yang bisa menurunkan prestasinya. Itulah yang disebut dengan kesulitan belajar.

Kesulitan belajar merupakan kekurangan yang tidak nampak secara lahiriah. Ketidakmampuan dalam belajar tidak dapat dikenali dalam wujud fisik yang berbeda dengan orang yang tidak mengalami masalah kesulitan belajar. Kesulitan belajar ini tidak selalu disebabkan karena faktor inteligensi yang rendah (kelainan mental), akan tetapi dapat juga disebabkan karena faktor-faktor non inteligensi.¹

Dengan demikian, IQ yang tinggi belum tentu menjamin keberhasilan belajar. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kesulitan belajar adalah suatu kondisi proses belajar yang ditandai hambatan-hambatan tertentu dalam mencapai prestasi belajar. Prestasi belajar adalah istilah yang menunjukkan suatu derajat keberhasilan seseorang dalam proses belajar untuk mencapai tujuan belajar.²

Aktifitas belajar bagi setiap individu, tidak selamanya dapat berlangsung secara wajar. Demikian kenyataan yang sering dijumpai pada mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dalam kaitannya dengan aktifitas belajar. Dalam keadaan di mana para mahasiswa tersebut tidak dapat belajar sebagaimana mestinya.

¹ Abu Ahmadi, *Psikologi Belajar*, PT Rineka Cipta, Jakarta, 2004, h. 77.

² <http://grahacendikta.wordpress.com/2009/03/28/hubungan-motivasi-belajar-dengan-prestasi-belajar-mahasiswa/> diakses di Serang. Pada hari Senin, 2 Agustus 2010, pkl: 12.05 WIB.

Dalam kegiatan perkuliahan di dalamnya terjadi kegiatan komunikasi. Namun tidaklah mudah untuk melakukan komunikasi secara efektif. Ada banyak hambatan yang bisa merusak komunikasi, salah satunya adalah faktor psikologis. Hal ini dapat dilihat di dalam diri mahasiswa yang sedang belajar. Dimana daya tangkapnya terkadang lancar, tidak lancar, lebih cepat menangkap apa yang dipelajari, atau bahkan terasa amat sulit. Dalam hal semangat, terkadang semangatnya tinggi, tetapi juga sulit untuk mengadakan konsentrasi. Faktor psikologis adalah faktor yang berhubungan dengan rohaniah. Termasuk dalam faktor ini ialah: Intelligensi, perhatian, minat, bakat dan emosi.³

Hambatan lain yang menjadi kendala bagi mahasiswa non reguler dalam menerima materi perkuliahan adalah gangguan mekanik. Yang dimaksudkan dengan gangguan mekanik ialah gangguan yang disebabkan saluran komunikasi atau kegaduhan yang bersifat fisik.⁴ Gangguan mekanik yang sering dialami mahasiswa non reguler ketika hendak menerima materi perkuliahan adalah ketika terjadi pemadaman listrik. Bagi mereka yang menjalankan aktifitas perkuliahan di malam hari ketika terjadi pemadaman listrik aktifitas tersebut tidak mungkin berjalan sebagai mana mestinya.

³ Abu Ahmadi, *Op. Cit.*, h. 285.

⁴ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2007, h. 46.

Hambatan lain yang sering dialami oleh mahasiswa non reguler adalah ketika dosen sudah merasa letih setelah mereka menyampaikan materi kepada mahasiswa reguler dari pagi hingga sore hari. Akibatnya dosen dalam menyampaikan materi perkuliahan pun semangatnya bisa dikatakan tidak setinggi ketika mereka memberikan materi pada mahasiswa reguler. Selain itu, mahasiswa yang sudah lelah dengan aktivitasnya di siang hari, tentu tidak dapat menerima materi perkuliahannya dengan baik. Konsentrasinya akan terganggu, dan materi yang disampaikan dosen akan sukar masuk. Inilah yang dinamakan hambatan faktor biologis. Faktor biologis ialah faktor yang berhubungan dengan jasmani anak/pelajar atau mahasiswa.⁵ Hal-hal inilah yang membuat prestasi belajar mahasiswa non reguler menurun.

Di kala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler, di sini para dosen harus memiliki peranan sebagai orang yang dapat menumbuhkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh para dosen untuk meningkatkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa tersebut adalah dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif. Salah satu unsur dari teknik komunikasi persuasif adalah pesan persuasif.

⁵ Abu Ahmadi, *Psikologi Sosial*, PT Rineka Cipta, Jakarta, 2002, h. 284.

Pesan persuasif, kata Littlejohn (1996:7), dipandang sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan.⁶

Unsur ini termasuk yang vital dalam komunikasi persuasif di mana komunikator menyusun dan mengatur pesan-pesan sedemikian rupa, hingga kita memperoleh respon yang diinginkan. Untuk itu, pesan hendaknya mengoptimalkan lambang komunikasi yang tersedia (verbal, non verbal, dan paralinguistik) yang disesuaikan dengan topik yang akan dikomunikasikan, saluran komunikasi yang digunakan, dan khalayak yang dituju.

Pengertian komunikasi persuasif (komunisuasif) menurut definisi R. Wayne R. Pace, Brend D. Peterson and M. Dallas Burnett dalam bukunya *Techniques for Effective Communication* (Massachussetts, Addison-Wesley Publishing Co., 1979), yaitu secara umum merupakan tindakan komunikasi yang bertujuan untuk menciptakan khalayak mengadopsi pandangan komunikator tentang sesuatu hal atau melakukan suatu tindakan tertentu.⁷

Demi berhasilnya komunikasi persuasif, hal tersebut harus dilaksanakan secara sistematis. Formula AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*) dapat dijadikan landasan pelaksanaan. Dimana para dosen terlebih dahulu melakukan upaya untuk membangkitkan perhatian (*attention*), lalu melakukan upaya menumbuhkan minat (*interest*), memunculkan hasrat (*desire*), sehingga mahasiswa pada akhirnya akan mengambil keputusan (*decision*) untuk melakukan suatu kegiatan yang diharapkan (*action*).

⁶ M. Jamiluddin Ritonga, *Tipologi Pesan Persuatif*, PT. Indeks, Jakarta, 2005, h. 5.

⁷ Rosadi Ruslan, *Kiat dan Strategi Kampanye Public Relations*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007, h. 27.

Sehubungan dengan proses komunikasi persuasif tersebut, di dalamnya terdapat teknik-teknik komunikasi persuasif. Para dosen menggunakan teknik komunikasi persuasif ini untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswanya.

Dari uraian di atas, peneliti tertarik untuk meneliti tentang bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dijalankan oleh dosen yang diduga dapat meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di universitas tersebut. Oleh karena itu, peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DOSEN DALAM MENINGKATKAN PRESTASI BELAJAR MAHASISWA (Studi Deskriptif di Kelas Non Reguler Angkatan 2008 Universitas Sultan Ageng Tirtayasa)”**.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah di atas, maka masalahnya dapat dirumuskan sebagai berikut:

“Bagaimana Teknik Komunikasi Persuasif Dosen Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Mahasiswa (Studi Deskriptif di Kelas Non Reguler Angkatan 2008 Universitas Sultan Ageng Tirtayasa)?”.

1.3 . Identifikasi Masalah

Berdasarkan rumusan masalah, maka dapat diidentifikasi masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa?
2. Bagaimana tahapan komunikasi persuasif dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa?
3. Bagaimana tingkat prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa?

1.4 . Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka diketahuilah tujuan-tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
2. Untuk mengetahui bagaimana tahapan komunikasi persuasif dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
3. Untuk mengetahui bagaimana tingkat prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.

1.5 Kegunaan Penelitian

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan yang berguna untuk kemajuan bagi keilmuan/pengetahuan terutama kepada ilmu serta ilmu-ilmu lain yang berkaitan.

2. Aspek Praktis

Dari hasil penelitian ini semoga dapat berguna dan memberi masukan kepada dosen-dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Serang pada khususnya agar lebih baik ke depannya dalam rangka meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Komunikasi

Tuhan telah mentakdirkan manusia sebagai makhluk sosial, yang tidak dapat hidup tanpa orang lain dalam memenuhi kebutuhannya. Berbagai macam cara dan upaya dilakukan oleh manusia, dimana komunikasi menjadi salah satu sarana mutlak keberadannya, guna mencapai kebutuhan-kebutuhannya tersebut.

Siapapun dan bagaimanapun keadannya manusia tidak dapat terlepas dari kebutuhan-kebutuhan biologis seperti makan dan minum, kebutuhan fisiologi seperti keamanan dan penghargaan diri, kebutuhan psikologi seperti keberhasilan dan kebahagiaan. Komunikasi merupakan aktualisasi diri agar orang lain mengetahui bahkan merespon keinginan manusia, maka terjadilah suatu proses komunikasi yang berkesinambungan. Dengan kata lain, komunikasi merupakan proses saling mempengaruhi antara dua orang atau lebih, dengan menggunakan sarana tertentu, baik sarana yang berada dalam diri manusia (internal) maupun yang berada di luar diri manusia (eksternal), sehingga tercapai suatu keputusan tertentu bagi yang membutuhkan.

Ada berbagai macam definisi atau pengertian dari para ahli mengenai komunikasi ini. "Istilah komunikasi atau dalam bahasa Inggris *communication*, dan bersumber dari kata *communis* yang berarti sama. Sama di sini maksudnya adalah sama makna".⁸ Proses komunikasi melibatkan dua orang atau lebih, baik secara langsung atau tatap muka, maupun dengan menggunakan media.

Menurut Carl I. Hovland, pengertian komunikasi adalah "Upaya yang sistematis untuk merumuskan secara tegas asas-asas penyampaian informasi serta pembentukan pendapat dan sikap".⁹ Sementara menurut Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss "komunikasi adalah proses pembentukan makna di antara dua orang atau lebih."¹⁰ Untuk lebih jelasnya, para ahli memberikan batasan-batasan dan pengertian dari pengertian komunikasi, yaitu:

1. James A.F. Stoner, dalam bukunya yang berjudul: Manajemen, menyebutkan bahwa komunikasi adalah proses dimana seseorang berusaha memberikan pengertian dengan cara pemindahan pesan.

⁸ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2007, h. 9.

⁹ *Ibid.*, h. 10.

¹⁰ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2005, h. 69.

2. John R. Schemerhon cs. Dalam bukunya yang berjudul: *Managing Organizational Behavior*, menyatakan bahwa komunikasi itu dapat diartikan sebagai proses antara pribadi dalam mengirimkan dan menerima simbol-simbol yang berarti bagi kepentingan mereka.
3. Willian F. Glueek, dalam bukunya yang berjudul: *Manajemen*, menyatakan bahwa komunikasi dapat dibagi dalam dua bagian utama, yaitu:
 - a. *Interpersonal Communication*, komunikasi antar pribadi yaitu proses pertukaran informasi serta pemindahan pengertian antara dua orang atau lebih di dalam suatu kelompok kecil manusia.
 - b. *Organizational Communication*, yaitu dimana pembicara secara sistematis memberikan informasi dan memindahkan pengertian informasi kepada orang banyak di dalam organisasi dan kepada pribadi-pribadi dan lembaga-lembaga di luar yang ada hubungannya.¹¹

Dari batasan pengertian tersebut, dapat penulis jelaskan bahwa beberapa ahli menyatakan komunikasi sebagai suatu proses terbentuknya kegiatan antara dua orang atau lebih, dimana di dalamnya terdapat seorang (komunikator) yang memiliki, ide dan informasi untuk disampaikan kepada orang lain (komunikan), sehingga terciptanya suatu stimulus atau respon yang dapat menghasilkan keputusan dan tindakan yang berarti bagi yang membutuhkannya.

¹¹ Widjaja. *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, Bumi Aksara, Jakarta, 2002, h. 8.

Pada dasarnya para pelaku komunikasi menginginkan agar kegiatan komunikasi berjalan efektif. Untuk memenuhi keinginannya tersebut, tidak sedikit pelaku komunikasi yang mengikuti saran para ahli. Salah satunya yaitu saran dari Harold Lasswell, sering juga disebut paradigma Lasswell yang mengemukakan bahwa "Cara yang terbaik untuk menerangkan proses komunikasi adalah menjawab pertanyaan: *who says what in which channel to whom with what effect* (Siapa Mengatakan Apa Melalui Saluran Apa Kepada Siapa Dengan Efek Apa)"¹².

Dengan demikian, bahwa dalam melakukan secara efektifitas diperlukan komunikasi secara efektif diperlukan jawaban yang tepat atas pertanyaan tersebut, yaitu:

1. Komunikator (*communicator, source, sender*).
2. Pesan (*message*).
3. Media (*channel, media*).
4. Komunikan (*communicant, communicate, receiver, recipient*).
5. Efek (*Effect, impact, influence*).

Kelima jawaban tersebut akhirnya dijadikan sebagai sumber unsur atau komponen dalam komunikasi, dan sangat dibutuhkan oleh para pelaku komunikasi aktif yang menginginkan kebutuhannya terpenuhi dengan baik.

¹² Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori, dan Filsafat*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2007, Hal: 253.

2.2 Unsur-Unsur Komunikasi

Menurut Effendy dalam bukunya yang berjudul *Dinamika Komunikasi*, bahwa dari berbagai pengertian komunikasi yang telah ada, tampak adanya sejumlah komponen atau unsur yang dicakup, yang merupakan persyaratan terjadinya komunikasi. Komponen atau unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut:

- Komunikator : Orang yang menyampaikan pesan;
- Pesan : Pernyataan yang didukung oleh lambang;
- Komunikan : Orang yang menerima pesan;
- Media : Sasaran atau saluran yang mendukung pesan bila komunikan jauh tempatnya atau banyak jumlahnya;
- Efek : Dampak sebagai pengaruh dari pesan.¹³

2.3 Sifat Komunikasi

Sifat Komunikasi ada beberapa macam, yaitu:

1. Tatap muka (*face-to-face*).
2. Bermedia (*mediated*).
3. Verbal (*verbal*)
 - Lisan (*oral*)
 - Tulisan
4. Non verbal (*non-verbal*)
 - Gerakan/isyarat badaniah (*gestured*)
 - Bergambar (*pictorial*)¹⁴

Dalam penyampaian pesan, seorang komunikator (pengirim) dituntut untuk memiliki kemampuan dan sarana agar mendapat umpan balik (*Feedback*) dari komunikan (penerima), sehingga

¹³ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2004, h. 6.

¹⁴ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2005, h. 6.

maksud dari pesan tersebut dapat dipenuhi dengan baik dan berjalan efektif. Komunikasi dengan tatap muka (*face-to-face*) dilakukan antara komunikator dengan komunikan secara langsung, tanpa menggunakan media apapun kecuali bahasa sebagai lambang atau simbol komunikasi bermedia dilakukan oleh komunikator kepada komunikan, dengan menggunakan media sebagai alat bantu dalam menyampaikan pesannya.

Komunikator dapat menyampaikan pesannya secara verbal dibagi ke dalam dua macam yaitu lisan (*oral*) dan tulisan (*written, printed*). Sementara non verbal dapat menggunakan gerakan atau isyarat badaniah (*gestured*) seperti melambatkan tangan, mengedipkan mata dan sebagainya, dan menggunakan gambar untuk mengemukakan ide atau gagasannya.

2.4 Tujuan Komunikasi

Dalam menyampaikan informasi dan mencari informasi kepada mereka, agar apa yang kita sampaikan dapat dimengerti sehingga komunikasi yang kita laksanakan dapat tercapai.

Onong Uchjana Effendy dalam bukunya *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi* menyatakan tujuan komunikasi sebagai berikut :

- a. Mengubah sikap (*to change the attitude*)
- b. Mengubah opini/pendapat/pandangan (*to change the opinion*)
- c. Mengubah perilaku (*to change the behavior*)

- d. Mengubah masyarakat (*to change the society*)¹⁵

Jadi secara singkat dapat dikatakan tujuan komunikasi itu adalah mengharapkan pengertian, dukungan, gagasan, dan tindakan.

2.5 Fungsi Komunikasi

Onong Uchjana Effendy dalam bukunya *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi* menyatakan tujuan komunikasi sebagai berikut :

- a. Menginformasikan (*to inform*)
- b. Mendidik (*to educate*)
- c. Menghibur (*to entertain*)
- d. Mempengaruhi (*to influence*)¹⁶

2.6 Hambatan Komunikasi

Hambatan komunikasi dibagi menjadi empat, yaitu:

1. Gangguan

Ada dua jenis gangguan terhadap jalannya komunikasi yang menurut sifatnya dapat diklasifikasikan sebagai gangguan mekanik dan gangguan semantik.

 - a. Gangguan mekanik (*mechanical, channel noise*) adalah yang disebabkan saluran komunikasi atau kegaduhan yang bersifat fisik.
 - b. Gangguan semantik (*semantic noise*), gangguan ini bersangkutan dengan pesan komunikasi yang pengertiannya menjadi rusak. Gangguan semantik tersaring ke dalam pesan melalui penggunaan bahasa. Gangguan semantik terjadi dalam salah pengertian.

¹⁵ *Ibid.*, h. 55.

¹⁶ *Ibid.*

2. Kepentingan

Interest atau kepentingan membuat orang selektif dalam menanggapi pesan. Orang hanya memperhatikan perangsang yang ada hubungannya dengan kepentingannya. Kepentingan bukan hanya mempengaruhi perhatian kita saja tetapi juga menentukan daya tanggap, perasaan, pikiran dan tingkah laku kita akan merupakan sifat reaktif terhadap segala perangsang yang tidak sesuai atau bertentangan dengan suatu kepentingan.

3. Motivasi Terpendam

Motivasi akan mendorong seseorang berbuat sesuatu yang sesuai benar dengan keinginan, kebutuhan dan kekurangannya. Semakin sesuai komunikasi dengan motivasi seseorang semakin besar kemungkinan komunikasi itu dapat diterima dengan baik oleh pihak yang bersangkutan.

4. Prasangka

Prasangka merupakan salah satu rintangan atau hambatan berat suatu kegiatan komunikasi oleh karena orang yang mempunyai prasangka belum apa-apa sudah bersikap curiga dan menentang komunikator yang hendak melancarkan komunikasi. Dalam prasangka, emosi memaksa kita untuk menarik kesimpulan atas dasar syak wasangka tanpa menggunakan pikiran yang rasional. Sesuatu yang objektif pun akan dinilai negatif.¹⁷

2.6.1 Hambatan Dalam Belajar

Banyak hal-hal yang dapat menghambat dan mengganggu kemajuan belajar, bahkan sering juga terjadi suatu kegagalan. Hal-hal atau hambatan yang menyebabkan kesulitan belajar yang datang dari diri pelajar atau mahasiswa (faktor indogin) meliputi:

a. Faktor biologis

Faktor biologis ialah faktor yang berhubungan dengan jasmani anak/pelajar atau mahasiswa. Faktor ini misalnya: Kesehatan dan cacat badan.

¹⁷ *Ibid.*, h. 45-49.

b. Faktor psikologis

Faktor psikologis adalah faktor yang berhubungan dengan rohaniah. Termasuk dalam faktor ini ialah: intelligensi, perhatian, minat, bakat dan emosi.¹⁸

2.7 Teknik Komunikasi

Istilah teknik berasal dari bahasa Yunani "*Technikos*" yang berarti keterampilan atau keperigelan.¹⁹

Berdasarkan keterampilan berkomunikasi yang dilakukan komunikator, teknik komunikasi diklasifikasikan menjadi:

- a. Komunikasi informatif (*informative communication*).
- b. Komunikasi persuasif (*persuasive communication*).
- c. Komunikasi pervasif (*Pervasive communication*).
- d. Komunikasi koersif (*coersive communication*).
- e. Komunikasi instruktif (*instructive communication*).
- f. Hubungan Manusiawi (*human relations*).²⁰

2.7.1 Pengertian Komunikasi Persuasif

Komunikasi bersifat informatif dan persuasif, bergantung kepada tujuan komunikator. Dibandingkan dengan komunikasi informatif, komunikasi persuasif lebih sulit, sebab jika komunikasi informatif bertujuan hanya untuk memberi tahu, komunikasi persuasif

¹⁸ Abu Ahmadi, *Psikologi Sosial Edisi Revisi*, PT Rineka Cipta, Jakarta, 2002, h. 283-285.

¹⁹ *Ibid.*, h. 55.

²⁰ *Ibid.*

bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku.

Istilah *persuasi* (*persuasion*) bersumber pada perkataan Latin *persuasio*. Kata kerjanya adalah *persuadere* yang berarti membujuk, mengajak, atau merayu.²¹

Para ahli komunikasi sering kali menekankan bahwa persuasi adalah kegiatan psikologis. Penegasan ini dimaksudkan untuk mengadakan perbedaan dengan *koersi* (*coersion*). Tujuan persuasi dan koersi adalah sama, yakni untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, tetapi jika persuasi dilakukan dengan halus, luwes, yang mengandung sifat-sifat manusiawi, koersi mengandung sanksi atau ancaman. Perintah, instruksi, bahkan suap, pemerasan, dan boikot adalah koersi.

Akibat dari kegiatan koersi adalah perubahan sikap, pendapat, atau perilaku dengan perasaan terpaksa karena diancam, yang menimbulkan rasa tak senang, bahkan rasa benci, mungkin juga dendam. Sedangkan akibat dari kegiatan persuasi adalah kesadaran, kerelaan disertai perasaan senang.

2.7.2 Prinsip-Prinsip Persuasi

Seperti yang dijelaskan Littlejohn dan Jabusch (1987) yang

²¹ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2004, h. 21.

dikutip oleh Devito bahwa, keberhasilan anda dalam mengukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dan dalam mengajak pendengar anda untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada pemanfaatan prinsip-prinsip persuasi. Empat prinsip persuasi yang utama adalah:

1. Prinsip Pemaparan Selektif (*Selective Exposure Principle*)

Para pendengar (seluruh khalayak) mengikuti "hukum pemaparan selektif." Hukum ini setidaknya memiliki dua bagian.

- a. Pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan, dan perilaku mereka.
- b. Pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai, dan perilaku mereka yang sekarang.

2. Prinsip Partisipasi Khalayak

Persuasi akan paling berhasil bila khalayak berpartisipasi secara aktif dalam presentasi. Implikasinya, persuasi adalah proses transaksional. Proses ini melibatkan baik pembicara maupun pendengar.

3. Prinsip Inokulasi

Persis seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan membuat tubuh mampu membangun sistem kekebalan, menyajikan kontra-argumen dan kemudian menjelaskan

kelemahannya akan memungkinkan khalayak mengebalkan diri mereka sendiri terhadap kemungkinan serangan atas nilai dan kepercayaan mereka.

4. Prinsip Besaran Perubahan

Makin besar dan makin penting perubahan yang ingin dihasilkan atas diri khalayak, makin sukar tugasnya. Manusia berubah secara berangsur. Persuasi, karenanya, paling efektif bila diarahkan untuk melakukan perubahan kecil dan dilakukan untuk periode waktu yang cukup lama.²²

2.7.3 Perencanaan Komunikasi Persuasif

Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sarannya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi sebagaimana diutarakan di muka, seperti: komunikator, pesan, media, dan komunikan. Apabila semua komponen tersebut sudah ditetapkan, maka tahapan selanjutnya adalah menata pesan.

Onong Uchjana Effendy menjabarkan teknik-teknik komunikasi yang dapat dipilih. Teknik-teknik tersebut adalah:

a. Teknik Asosiasi

²² Joseph A. Devito, *Komunikasi Antarmanusia Kulliah Dasar Edisi Kelima*, Professional Books, Jakarta, 1997, h. 447.

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.

b. Teknik Integrasi

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan.

c. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

d. Teknik Tataan

Teknik tataan adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasi untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

e. Teknik *Red-Herring*

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. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.²³

2.7.4 Pentahapan Komunikasi Persuasif

Demi berhasilnya komunikasi persuasif perlu dilaksanakan secara sistematis. Formula AIDDA dapat dijadikan landasan pelaksanaan.

Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif. Penjelasananya adalah sebagai berikut:

A - <i>Attention</i>	- Perhatian
I - <i>Interest</i>	- Minat
D - <i>Desire</i>	- Hasrat
D - <i>Decision</i>	- Keputusan
A - <i>Action</i>	- Kegiatan ²⁴

Berdasarkan formula AIDDA itu, peneliti dapat menjelaskan bahwa komunikasi persuasif didahului dengan upaya membangkitkan perhatian. Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, menyusul upaya menumbuhkan minat. Upaya ini dilakukan dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan komunikan. Tahap berikutnya adalah memunculkan hasrat pada komunikan dengan ajakan, bujukan, atau rayuan komunikator. Sehingga pada tahap berikutnya komunikan mengambil keputusan untuk melakukan

²³ Onong Uchjana Effendy, *Op. Cit.*, h. 22-24.

²⁴ *Ibid.*, h. 25.

suatu kegiatan yang diharapkan.

2.8 Kerangka Berpikir

Salah satu indikator mahasiswa yang berkualitas itu dapat dilihat dari prestasi belajarnya yang baik. Karena prestasi belajar merupakan indikator keberhasilan seorang mahasiswa. Namun dalam proses pencapaian prestasi tersebut seringkali mahasiswa dihadapkan dengan berbagai kendala-kendala yang bisa menurunkan prestasinya. Dalam hal semangat, terkadang semangatnya tinggi, tetapi juga sulit untuk mengadakan konsentrasi. Demikian kenyataan yang sering dijumpai pada mahasiswa non reguler di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dalam kaitannya dengan aktifitas belajar.

Dikala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler, di sini para dosen harus memiliki peranan sebagai orang yang dapat menumbuhkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh para dosen untuk meningkatkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa tersebut adalah dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif. Salah satu unsur dari teknik komunikasi persuasif adalah pesan persuasif.

Teknik komunikasi persuasif inilah yang biasa dilakukan oleh dosen-dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler melihat banyak sekali hambatan-hambatan mahasiswa non reguler untuk menerima materi perkuliahan yang diberikan oleh para dosen.

Pesan apapun yang dikomunikasikan harus ditata sedemikian rupa sehingga mampu memikat perhatian khalayak. Penelitian ini akan membahas mengenai bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh para dosen terhadap mahasiswa non reguler dalam meningkatkan prestasi belajar. Maka pemikiran di atas didukung oleh Teori Pemrosesan-Informasi McGuire.

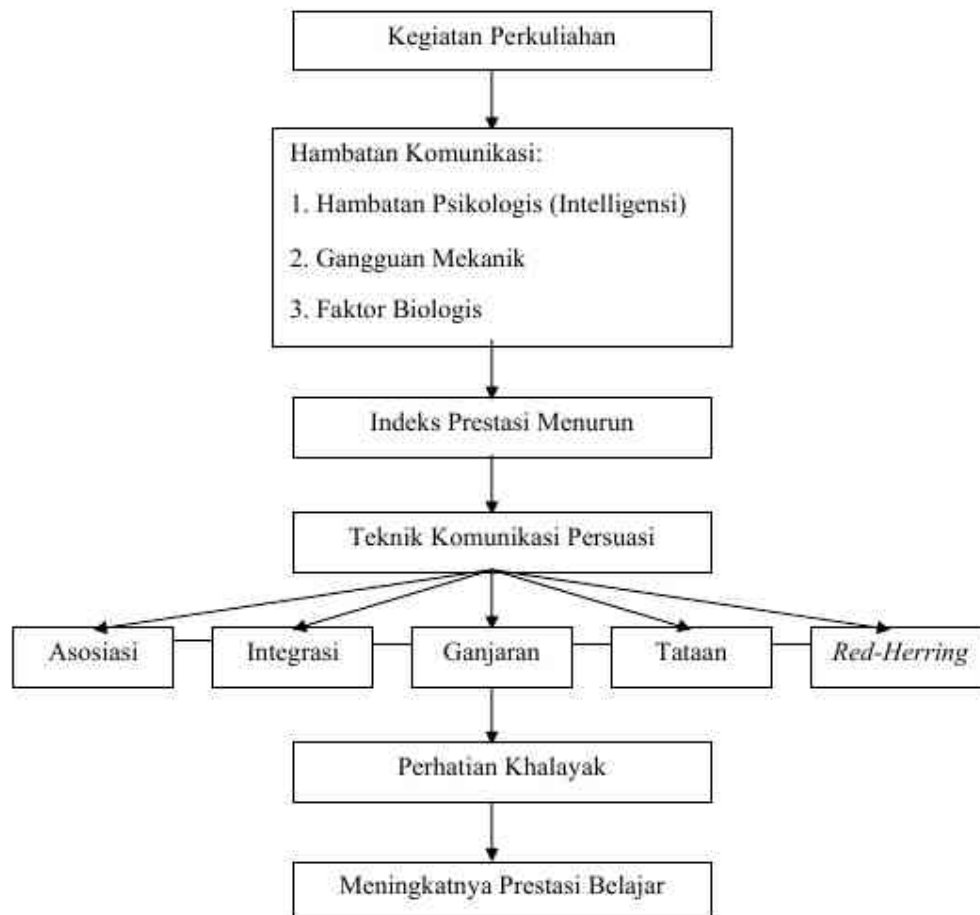
Teori pemrosesan-informasi McGuire menyebutkan bahwa perubahan sikap terdiri dari enam tahap, yang masing-masing tahap merupakan kejadian penting yang menjadi patokan untuk tahap selanjutnya. Tahap-tahap tersebut adalah sebagai berikut:

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 posisi adopsi baru.
6. Terjadi perilaku yang diinginkan.²⁵

Dalam teori di atas, teori pemrosesan-informasi McGuire menjelaskan bahwa ketika komunikator mengkomunikasikan pesan persuasifnya, penerima (komunikan) akan memerhatikan pesan persuasif

²⁵ Werner J. Severin, *Teori Komunikasi Sejarah, Metode, dan Terapan di Dalam Media Massa Edisi Kelima*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2007, h. 204.

tersebut. Pesan persuasi yang berisi argumen-argumen yang disajikan oleh komunikator selanjutnya akan diterima dan dipahami sehingga komunikan akan terpengaruh dan yakin dengan pesan yang disampaikan. Akhirnya tercapailah posisi adopsi baru yang akan menimbulkan suatu perubahan perilaku yang diinginkan.



Bagan 2.1

Kerangka Berpikir

Dari bagan kerangka berpikir di atas, proses komunikasi terjadi dalam kegiatan perkuliahan. Di mana dosen menyampaikan pesan-pesan berupa materi perkuliahan kepada mahasiswanya.

Namun dosen dalam menyampaikan materi perkuliahan tersebut seringkali dihadapkan dengan hambatan-hambatan komunikasi. Hambatan tersebut berupa hambatan psikologis (intelligensi), gangguan mekanik, dan faktor biologis. Yang termasuk ke dalam hambatan faktor psikologis adalah intelligensi yang dimiliki tiap individu mahasiswa non reguler. Sedangkan gangguan mekanik berupa gangguan yang disebabkan saluran komunikasi atau kegaduhan yang bersifat fisik. Dalam penelitian ini, gangguan mekanik terletak pada pemadaman listrik yang sering dialami oleh kelas non reguler angkatan 2008 yang dapat mengganggu berjalannya proses penyampaian pesan berupa materi-materi perkuliahan yang disampaikan oleh para dosen kepada mahasiswa non reguler angkatan 2008. Sedangkan faktor biologis di sini ialah faktor yang berhubungan dengan jasmani mahasiswa dan dosen. Dapat digambarkan dengan keadaan mahasiswa dan dosen yang letih untuk melakukan kegiatan

perkuliahan setelah mereka melakukan aktivitas di siang hari. Hambatan-hambatan tersebut pada akhirnya akan menyebabkan pada menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008.

Dikala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008 tersebut, maka dosen yang dianggap mahasiswa sebagai seorang pakar yang dapat dipercaya dituntut untuk dapat meningkatkan kembali prestasi belajar mahasiswanya. Salah satunya adalah dengan melakukan teknik komunikasi persuasif.

Ketika proses komunikasi persuasif berlangsung, perhatian khalayak akan tertuju pada pesan-pesan persuasif yang disampaikan oleh para dosen. Sehingga pesan persuasif tersebut akan diserap dan dipahami oleh mahasiswa non reguler angkatan 2008.

Pada akhirnya setelah pesan persuasif tersebut telah tersampaikan kepada mahasiswa non reguler angkatan 2008, mereka akan memiliki semangat baru untuk mencapai target prestasi yang lebih baik.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Metodologi kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.²⁶ Jadi, penelitian kualitatif deskriptif ini hanyalah memaparkan situasi atau peristiwa yang diteliti. Penelitian ini tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi.

Bogdan dan Biklen (1982) dalam Sugiyono menjelaskan mengenai karakteristik penelitian kualitatif sebagai berikut:

- a. Dilakukan pada kondisi yang alamiah, langsung ke sumber data dan peneliti adalah instrumen kunci.

²⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 2006, h. 4.

- b. Penelitian kualitatif lebih bersifat deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata dan gambar, sehingga tidak menentukan pada angka.
- c. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada proses daripada produk atau *outcome*.
- d. Penelitian kualitatif melakukan analisis data secara induktif.
- e. Penelitian kualitatif lebih menekankan makna (data dibalik yang teramati).²⁷

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, ada tiga teknik yang digunakan oleh peneliti, yaitu :

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data dalam metode survey melalui data pertanyaan yang diajukan secara lisan terhadap responden atau subjek.²⁸

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara peneliti melakukan wawancara pada dosen yang mengajar di kelas non reguler di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara tak berstruktur karena wawancara tak berstruktur mirip dengan percakapan informal. Wawancara tidak berstruktur adalah wawancara yang bebas

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung, 2008, h. 13

²⁸ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, h. 26.

dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.²⁹

b. Observasi

Karl Weick mendefinisikan observasi sebagai “pemilihan, pengubahan, pencatatan, dan pengodean serangkaian perilaku dan suasana yang berkenaan dengan organisme *in situ*, sesuai dengan tujuan-tujuan empiris.”³⁰

Sanafiah Faisal (1990) dalam Sugiyono mengklasifikasikan observasi menjadi observasi berpartisipasi (*partisipant observation*), observasi yang secara terang-terangan dan tersamar (*overt observation dan covert observation*), dan observasi yang tak berstruktur (*unstructured observation*).³¹

Dalam hal ini, peneliti menggunakan teknik observasi berpartisipasi. Metode ini memungkinkan peneliti terjun langsung dan menjadi bagian yang diteliti bahkan hidup bersama-sama di tengah individu atau kelompok yang diobservasi dalam jangka waktu yang cukup lama.³²

²⁹ Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 233.

³⁰ Jalaluddin Rakhmat, *Metode Penelitian Komunikasi*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 1995, h. 83.

³¹ Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 226.

³² Rachmat Kriyantono, *Teknik Praktis Riset Komunikas*, Kencana, Jakarta, 2009, h. 110.

Dikarenakan observasi berpartisipasi, maka peneliti mempunyai kesempatan untuk bergabung dalam kelompok dan berpartisipasi dalam kegiatan perkuliahan non reguler.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dsb.³³

Peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara merujuk pada buku atau literatur-literatur yang berkaitan dengan masalah penelitian. Peneliti juga melakukan pendokumentasian mengenai pelaksanaan kegiatan perkuliahan non reguler dalam bentuk foto.

3.3. Informan

Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, partisipan, atau informan. Sanafiah Faisal (1990) menyatakan bahwa sampel sebagai sumber data atau sebagai informan sebaiknya yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

³³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, PT. Rineka Cipta, Jakarta, 2006, h. 231.

1. Mereka yang menguasai atau memahami sesuatu melalui proses enkulturasi, sehingga sesuatu itu bukan sekedar diketahui, tetapi juga dihayatinya.
2. Mereka yang tergolong masih sedang berkecimpung atau terlibat pada kegiatan yang tengah diteliti.
3. Mereka yang mempunyai waktu yang memadai untuk dimintai informasi.
4. Mereka yang tidak cenderung menyampaikan informasi hasil "kemasannya" sendiri.
5. Mereka yang pada mulanya tergolong "cukup asing" dengan Peneliti sehingga lebih menggairahkan untuk dijadikan semacam guru atau nara sumber.³⁴

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* yaitu memilih orang-orang tertentu yang dianggap mewakili statistik.³⁵ Teknik ini mencakup orang-orang yang diseleksi atas dasar kriteria-kriteria tertentu yang dibuat periset berdasarkan tujuan riset.³⁶

Adapun, informan dalam penelitian ini adalah sebanyak 10 (sepuluh) orang, yaitu: 1 (satu) dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi (FE), 1 (satu) dosen Jurusan Manajemen FE, 1 (satu) dosen Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP), 1 (satu) dosen Jurusan Administrasi Negara FISIP, 1 (satu) dosen Jurusan Ilmu Hukum Fakultas Hukum (FH), 1 (satu) dosen Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik (FT), 1 (satu) dosen Jurusan Teknik Mesin FT, 1 (satu) dosen Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

³⁴ *Ibid.*, h. 221.

³⁵ Jalaluddin Rakhmat, *Op. Cit.*, h. 81.

³⁶ Rachmat Kriyantono, *Op. Cit.*, h. 156.

(FKIP), 1(satu) dosen jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia FKIP, dan 1 (satu) dosen Jurusan Pendidikan Biologi FKIP.

Tidak semua jurusan di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa memiliki kelas non reguler. Untuk itu peneliti memilih 10 dosen tersebut di atas dari jurusan-jurusan yang memiliki kelas non reguler dan dilihat dari salah satu kesamaan dimana mahasiswanya mengalami penurunan indeks prestasi pada semester 3 (tiga) dan 4 (empat).

3.4. Analisa Data

Bogdan dalam Sugiyono menjelasakan bahwa analisis data proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.³⁷

Namun, secara lebih rinci langkah-langkah analisa yang akan dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

- a. Inventarisasi data, yaitu dengan cara mengumpulkan data dan informasi sebanyak-banyaknya.
- b. Kategorisasi data, dalam tahap ini data-data disusun berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang disusun sebelumnya.
- c. Penafsiran data, pada tahap ini data yang telah dikumpulkan dan di kategorisasikan kemudian diinterpretasikan.

³⁷ Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 224.

- d. Penarikan kesimpulan, berdasarkan analisa dan penafsiran yang dibuat, ditarik kesimpulan yang berguna, serta implikasi-implikasi dan saran-saran untuk kebijakan selanjutnya.³⁸

Dikarenakan penelitian ini bersifat deskriptif, maka peneliti akan menjabarkan hasil penelitian dalam bentuk kata-kata dan gambaran, bukan angka-angka.

Dalam metode penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti.³⁹ Demikian juga dalam penelitian teknik komunikasi persuasif yang dilaksanakan oleh dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa terhadap mahasiswa non reguler angkatan 2008. Apabila yang yang dilaporkan atau didapatkan oleh peneliti tidak berbeda dengan kenyataan yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti maka data dapat dinyatakan valid. Untuk itu dalam penelitian ini diperlukan uji keabsahan data.

Dalam penelitian ini, peneliti menguji keabsahan data dengan cara uji kredibilitas atau kepercayaan terhadap data yang dilakukan dengan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan

³⁸ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung, 2004, h. 189.

³⁹ Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 269.

sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.⁴⁰

Peneliti menguji kredibilitas data dengan melakukan triangulasi teknik pengumpulan data. Dimana peneliti mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh melalui wawancara, lalu dicek dengan observasi kemudian dengan dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar atau semuanya benar, karena sudut pandang yang berbeda.⁴¹

Alasan menggunakan triangulasi teknik pengumpulan data karena peneliti merasa teknik tersebut tepat untuk menguji keabsahan data yang diperoleh peneliti. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil wawancara yang peneliti dapatkan mengenai teknik komunikasi persuasif yang dilaksanakan oleh dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa terhadap mahasiswa non reguler angkatan 2008 kemudian disesuaikan kembali dengan menggunakan observasi dan dokumentasi. Apabila hasil dari ketiga teknik tersebut berbeda karena sudut pandang setiap sumber berbeda maka peneliti mendiskusikannya lagi kepada sumber data atau sumber yang lain untuk mencari tahu mana yang dianggap benar atau semuanya benar.

⁴⁰ Lexy J. Moleong, *Op. Cit.*, h. 330

⁴¹ Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 274.

3.5. Lokasi Penelitian dan Jadwal Penelitian

Penelitian mengenai *“teknik komunikasi persuasif dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008”* dilakukan di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.

Tabel Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	Desember 2010				Januari 2011				Februari 2011				Maret 2011				April 2011				Juni 2011			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	<ul style="list-style-type: none"> • Prariset • Bimbingan Bab 1-3 																								
2	Penyusunan bab 1-3																								
3	Sidang outline																								
4	Riset lapangan																								
5	Penyusunan bab 4-5																								
6	Sidang skripsi																								

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Deskripsi Obyek Penelitian

4.1.1 Sejarah Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa merupakan universitas negeri pertama di Provinsi Banten. Awalnya Universitas Sultan Ageng Tirtayasa berbentuk badan hukum yayasan dengan nama Sekolah Tinggi Ilmu Hukum yang didirikan pada 01 Oktober 1981. Adanya reformasi 1998 dan berdirinya Banten sebagai provinsi pada tahun 2001 secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap Universitas Sultan Ageng Tirtayasa yang akhirnya disahkan menjadi universitas negeri pertama di Banten.⁴²

⁴² Diambil dari arsip humas Universitas Sultan Ageng Tirtayasa tahun 2010.

4.1.2 Visi

“Terwujudnya universitas terbaik yang memiliki kemandirian kreativitas, inovasi, unggul dan kompetitif dalam bidang pendidikan, penelitian serta pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni dalam rangka pengabdian kepada masyarakat”.⁴³

4.1.3 Misi

Misi Universitas Sultan Ageng Tirtayasa adalah sebagai berikut⁴⁴ :

1. Meningkatkan kualitas dosen dan tenaga kependidikan lainnya dalam melaksanakan berbagai program pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat sesuai dengan kebutuhan *stakeholders*.
2. Membangun dan mengembangkan jaringan kerja (*networking*) untuk mendorong percepatan peningkatan kualitas pendidikan, penelitian, pengabdian kepada masyarakat, dan kerjasama.
3. Membangun dan mengembangkan sistem manajemen mutu menuju efisiensi dan profesionalisme.
4. Menyelenggarakan pendidikan tinggi dengan kualitas terbaik dan relevan dengan kebutuhan masyarakat masa kini dan mendatang.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ *Ibid.*

5. Mengembangkan sistem teknologi informasi yang dapat memacu terwujudnya perguruan tinggi yang unggul, mandiri, kreatif, inovatif dan kompetitif.
6. Meningkatkan tanggung jawab sosial Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, bersama pemerintah daerah membawa modernisasi dan memelihara nilai luhur (Banten).

4.1.4 Motto

“Terkenal karena Cerdas dan Berguna dari Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk Banten, Membangun Kebersamaan Menuju *World Class University*, Mengabdikan Masyarakat sebagai Penggerak Kemajuan Sumber Daya Manusia.”⁴⁵

4.1.5 Program Studi

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa saat ini memiliki enam Fakultas yang terdiri dari beberapa program studi / jurusan, diantaranya:

- a. Fakultas Teknik
 1. Jurusan Teknik Mesin
 2. Jurusan Teknik Kimia
 3. Jurusan Teknik Elektro
 4. Jurusan Teknik Industri

⁴⁵ Diambil dari arsip humas Universitas Sultan Ageng Tirtayasa tahun 2010.

5. Jurusan Teknik Metalurgi
6. Jurusan Teknik Sipil
- b. Fakultas Ekonomi
 1. Jurusan Manajemen
 2. Jurusan Akuntansi
 3. Jurusan Ekonomi Pembangunan
- c. Fakultas Hukum
 1. Jurusan Ilmu Hukum
- d. Fakultas Pertanian
 1. Jurusan Agribisnis.
 2. Jurusan Agroekoteknologi.
 3. Jurusan Perikanan.
- e. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
 1. Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia
 2. Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris
 3. Jurusan Pendidikan Matematika
 4. Jurusan Pendidikan Biologi
 5. Jurusan Pendidikan Guru Taman Kanak-Kanak
 6. Jurusan Pendidikan Luar Sekolah
 7. Jurusan Pendidikan Anak Usia Dini

8. Jurusan Pendidikan Guru Sekolah Dasar
- f. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
 1. Jurusan Administrasi Negara
 2. Jurusan Ilmu Komunikasi

Deskripsi Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara tidak terstruktur, observasi berpartisipasi serta dokumentasi.

Dalam melakukan wawancara tidak berstruktur ini, peneliti membutuhkan waktu empat bulan, dimulai dari Januari 2011 hingga April 2011. Penelitian ini bertempat di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa. Namun peneliti memfokuskan objek penelitian pada berbagai jurusan dari tiap fakultas yang memiliki kelas non reguler di angkatan 2008. Diantaranya adalah Jurusan Teknik Mesin dan Jurusan Teknik Industri dari Fakultas Teknik; Jurusan Manajemen dan Jurusan Akuntansi dari Fakultas Ekonomi; Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris, dan Jurusan Pendidikan Biologi dari Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan; Fakultas Hukum; serta Jurusan Administrasi Negara

dan Jurusan Ilmu Komunikasi dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Peneliti menyiapkan pertanyaan yang sama untuk sepuluh informan tersebut di atas.

Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara tidak berstruktur sehingga tidak terpaiku oleh pedoman wawancara yang peneliti buat. Peneliti merekam hasil wawancara dari para informan menggunakan *tape recorder*. Setelah itu, peneliti mencatat dan mengetik ulang jawaban-jawaban tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara tidak berstruktur tersebut, dapat diketahui bahwa dosen-dosen pengajar dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa, mereka melakukan berbagai macam teknik komunikasi persuasi yang berbeda. Dimana dalam teknik komunikasi persuasi tersebut para dosen dapat menumbuhkan motivasi mahasiswanya melalui pesan-pesan persuasi yang berbeda satu sama lain.

Selain wawancara tidak berstruktur, peneliti juga melakukan observasi. Observasi dilakukan peneliti selama empat bulan dalam kegiatan belajar mengajar di kelas non reguler angkatan 2008.

Karena peneliti melakukan observasi berpartisipasi maka dalam melakukan pengumpulan data peneliti mempunyai kesempatan untuk bergabung dalam kelompok dan berpartisipasi dalam kegiatan sambil melakukan pengamatan.

Berdasarkan hasil observasi, dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa, dosen menyampaikan pesan persuasinya di akhir jam perkuliahan kepada mahasiswa yang motivasinya terlihat kurang menonjol selama kegiatan belajar berlangsung.

Teknik pengumpulan data terakhir yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi. Dibandingkan dengan metode lain, maka metode ini agak tidak begitu sulit, dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah karena yang diamati bukan benda hidup tapi benda mati.⁴⁶ Dalam hal ini, peneliti mendokumentasikan kegiatan belajar mengajar dalam bentuk foto. Selain itu, peneliti juga mendokumentasikan kliping pemberitaan mengenai kegiatan belajar mengajar di kelas non reguler.

Hasil Penelitian

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan hasil penelitian, yaitu mengenai teknik komunikasi persuasi dosen dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa di kelas non reguler Universitas Sultan Ageng Tirtayasa. Adapun penyusunan hasil penelitian ini berdasarkan wawancara tidak terstruktur, observasi berpartisipasi, dan dokumentasi.

⁴⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, PT Rineka Cipta, Jakarta, 2006, h. 231

Salah satu indikator mahasiswa yang berkualitas itu dapat dilihat dari prestasi belajarnya yang baik. Karena prestasi belajar merupakan indikator keberhasilan seorang mahasiswa. Namun dalam proses pencapaian prestasi tersebut seringkali mahasiswa dihadapkan dengan berbagai kendala-kendala yang bisa menurunkan prestasinya. Dalam hal semangat, terkadang semangatnya tinggi, tetapi juga sulit untuk mengadakan konsentrasi. Demikian kenyataan yang sering dijumpai pada mahasiswa non reguler di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dalam kaitannya dengan aktifitas belajar.

Dikala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler, di sini para dosen harus memiliki peranan sebagai orang yang dapat menumbuhkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh para dosen untuk meningkatkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa tersebut adalah dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif. Salah satu unsur dari teknik komunikasi persuasif adalah pesan persuasif.

Teknik komunikasi persuasif inilah yang biasa dilakukan oleh dosen-dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler melihat banyak sekali hambatan-hambatan mahasiswa non reguler untuk menerima materi perkuliahan yang diberikan oleh para dosen. Pesan apapun yang dikomunikasikan harus ditata sedemikian rupa sehingga mampu memikat perhatian khalayak.

Dalam kegiatan belajar mengajar, setiap dosen pengajar pasti menginginkan suatu interaksi yang baik dengan mahasiswanya, dimana materi yang disampaikan oleh dosen dapat diterima dengan baik oleh mahasiswanya.

4.3.1 Teknik Komunikasi Persuasif

Di kala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler, di sini para dosen harus memiliki peranan sebagai orang yang dapat menumbuhkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh para dosen untuk meningkatkan semangat dan motivasi belajar mahasiswa tersebut adalah dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif.

Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sasarnya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi sebagaimana diutarakan di muka, seperti: komunikator, pesan, media, dan komunikan. Apabila semua komponen tersebut sudah ditetapkan, maka tahapan selanjutnya adalah menata pesan.

Onong Uchjana Effendy menjabarkan teknik-teknik komunikasi yang dapat dipilih. Teknik-teknik tersebut adalah:

- 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

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan.

c. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

d. Teknik Tataan

Teknik tataan 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*

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. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.⁴⁷

Beberapa dosen pengajar ada yang menyajikan pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak, atau biasa disebut dengan teknik asosiasi. Seperti yang dilakukan oleh bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. selaku dosen Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris yang mengatakan bahwa, "Kekuatan saya dalam memotivasi mereka adalah dengan menggunakan *joke-joke* terkait dengan topik-topik yang berkenaan dengan mahasiswa di kelas."⁴⁸

Hal yang sama juga dilakukan oleh bapak Muhammad Jaiz, S.Sos., M.Pd. selaku dosen Jurusan Ilmu Komunikasi. Ia juga mengatakan bahwa

"...Pertama-tama dengan selalu menekankan bahwa tidak ada perbedaan pemberian materi kuliah antara mahasiswa reguler dan non reguler. Lalu membuat suasana perkuliahan menyenangkan misalnya dengan menanyakan kabar masing-masing. Dan ketika motivasi diberikan diselingi dengan jokes dan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan keseharian mahasiswa."⁴⁹

⁴⁷ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2004, h. 22-24.

⁴⁸ Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

⁴⁹ Wawancara dengan Dosen Ilmu Komunikasi, 24 Februari 2011.

Pernyataan-pernyataan di atas diperkuat oleh ibu Dini Handayani, S.H., M.H. selaku dosen Jurusan Ilmu Hukum yang mengatakan bahwa

“Pandangan saya terhadap kegiatan perkuliahan di kelas non reguler pada dasarnya tidak ada perbedaan yang substansi baik dalam pemberian materi, nilai maupun peraturan kelas. Hanya dalam teknik mempersuasi saya mencoba menarik perhatian mahasiswa lebih dulu dengan membuat diskusi membahas kasus-kasus tertentu, dengan mengetengahkan metode afektif dan kognatif kepada mahasiswa terkait dengan permasalahan yang menjadi tema besar di masyarakat sehingga menimbulkan sikap ingin tahu atau penasaran dikalangan mahasiswa. Mengingat mahasiswa non reguler mayoritas sudah bekerja pada instansi-instansi tertentu sehingga pernah mengalami langsung terkait dengan persoalan-persoalan hukum. Ketika perhatian mahasiswa sudah saya dapatkan, lalu saya keluarkan suatu ajakan bahwa mereka sebagai mahasiswa harus bersungguh-sungguh untuk menjalankan kewajibannya sebagai mahasiswa, dalam hal ini rajin mengikuti perkuliahan. Harus bisa seimbang antara pekerjaan dengan kewajibannya sebagai mahasiswa.”⁵⁰

Teknik komunikasi persuasif lainnya adalah dengan menggunakan teknik integrasi dilihat dari kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Teknik ini digambarkan oleh pernyataan dari ibu Riny Handayani, S.Si. selaku dosen Jurusan Administrasi Negara yang menyatakan bahwa, “Saya mencoba membaur dengan bahasa mereka, berusaha akrab tanpa harus

⁵⁰ Wawancara dengan Dosen Ilmu Hukum, 8 April 2011.

menghilangkan kewibawaan sebagai seorang guru dan pendidik.⁵¹ Bapak Firman Hadiansyah, M.Hum. selaku dosen Jurusan Pendidikan dan Sastra Indonesia juga menyatakan bahwa, " Bagi saya jarak antara mahasiswa dengan dosen tetap ada. Tapi tidak perlu harus berjarak secara kaku. Dari segi berpakaian, saya lebih norak. Saya mencoba untuk menyamakan *style* saya dengan mahasiswa."⁵²

Ibu Dian Rachmawati, M.Sc. selaku dosen Jurusan Pendidikan Biologi juga memiliki kiat yang sama untuk mempersuasi mahasiswanya. Ia menyatakan bahwa

"Kalau saya pertama-tama saya lihat dulu mahasiswanya satu-satu. Saya cari yang sekiranya dia terlihat punya masalah. Lalu saya panggil, saya ajak ngobrol berdua saja kalau dia malu dengan teman-temannya. Saya ajak anak tersebut untuk sharing dan berbagi cerita soal masalahnya. Saya kasih solusinya seperti apa."⁵³

Pernyataan-pernyataan tersebut di atas diperkuat oleh pernyataan Dr. Ir. Ni Ketut Caturwati, M.T. selaku dosen Jurusan Teknik Mesin yang menyatakan bahwa

"Saya sebisa mungkin berusaha untuk memiliki ikatan yang dekat dengan mahasiswa, terutama kepada mereka yang memang kurang aktif di kelas. Saya tanya dulu apakah anak tersebut sedang mempunyai masalah sehingga ia susah untuk menyerap materi yang saya berikan. Saya tidak menolak juga untuk dijadikan tempat curhat untuk anak-anak saya kalau itu memang bisa membuat mahasiswa saya menjadi lebih baik

⁵¹ Wawancara dengan Dosen Administrasi Negara, 19 Maret 2011.

⁵² Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 8 Februari 2011.

⁵³ Wawancara dengan Dosen Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

*karena di situ saya bisa menyampaikan nasehat dan motivasi kepada mahasiswa saya.*⁵⁴

Beberapa dosen pengajar juga melakukan teknik ganjaran dalam kegiatan mempersuasi mahasiswa yang motivasi belajarnya rendah atau mengalami penurunan. Teknik ganjaran ini dilakukan dengan mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Seperti yang digambarkan oleh bapak Putro Ferro Ferdinand, S.T., M.T. selaku dosen Jurusan Teknik Industri yang menyatakan bahwa

*"...Yang belum bekerja itu yang ditekankan. Saya selalu menerangkan kalau mau bekerja, indeks prestasi harus di atas tiga, itu paling sederhananya. Kalau di bawah tiga susah cari kerjanya. Jadi mereka didorong untuk seperti itu. Saya ceritakan orang-orang sukses nilai kuliahnya bagus-bagus. Soalnya mereka niatnya bukan untuk mencari kerja, tetapi untuk wirausaha."*⁵⁵

Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan dari bapak Firman Hadiansyah, M.Hum. yang menyatakan bahwa, "...Kemudian saya kira interaksi paling menarik adalah ketika dosen mampu memenuhi keinginan mahasiswa walaupun saya harus mengeluarkan sedikit pengorbanan kepada mahasiswa. Interaksi diusahakan cair tetapi terlihat tegas."⁵⁶

Berikutnya adalah dengan menggunakan teknik tataan dimana para dosen pengajar melakukan upaya menyusun pesan komunikasi

⁵⁴ Wawancara dengan Dosen Teknik Mesin, 27 April 2011.

⁵⁵ Wawancara dengan Dosen Teknik Industri, 18 April 2011.

⁵⁶ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 8 Februari 2011.

sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Seperti yang dikatakan oleh ibu Riny Handayani, S.Si. bahwa, "Mencoba membaaur dengan bahasa mereka, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang guru dan pendidik."⁵⁷

Hal ini diperkuat oleh pernyataan dari bapak Putro Ferro Ferdinant, S.T., M.T. bahwa, "Untuk kelas non reguler tidak terlalu ada masalah karena kelasnya kecil. Saya kadang menyelipkan suatu pesan di luar materi saya dengan mengeluarkan *joke* yang ada hikmahnya. Karena kelas malam godaannya sangat banyak."⁵⁸

Teknik terakhir yang biasa digunakan oleh para dosen pengajar dalam mempersuasi mahasiswanya adalah dengan menggunakan teknik *red-herring* dimana para dosen pengajar 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 mahasiswanya. Jadi teknik ini dilakukan pada saat dosen pengajar berada dalam posisi yang terdesak.

⁵⁷ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Administrasi Negara, 19 Maret 2011.

⁵⁸ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Teknik Industri, 18 April 2011.

Kebanyakan dosen melakukan teknik *red-herring* ini untuk mempersuasi mahasiswa yang motivasinya rendah atau mengalami penurunan. Seperti yang dikatakan oleh bapak Firman Hadiansyah, M.Hum. bahwa, “Ya itu tadi, saya katakan mereka itu tidak bodoh, tapi malas. Karena musuh terbesar dalam diri kita ketika datang ke kampus adalah melawan rasa malas itu...”⁵⁹

Sebagian dosen lain memiliki pesan yang agak berbeda dalam teknik *red-herring* ini. Misalnya bapak Ipan Hilmawan, S.E., M.M. selaku dosen Jurusan Manajemen yang menyatakan bahwa

*“...Ketika semangat mahasiswa mengalami penurunan, saya membangkitkan kembali rasa tanggung jawab moral kepada mahasiswa bahwa Anda sebagai mahasiswa harus bisa meningkatkan kualitas, jangan sampai semangat Anda mengalami penurunan ataupun tidak semangat dalam belajar karena satu sisi poin adalah waktu jangan sampai digunakan untuk berleha-leha. Sehingga Anda tidak akan tertinggal dengan mahasiswa lain di kelas.”*⁶⁰

Bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. juga menyatakan hal

yang sama bahwa

*“Saya selalu tekankan kepada mahasiswa yang memang motivasi belajarnya kurang bahwa mereka ini adalah mahasiswa. Mahasiswa yang juga memiliki hak yang sama untuk menerima ilmu pengetahuan. Maka maksimalkanlah kegiatan belajar itu. Jangan sampai ketika kita bicara soal kelas non reguler menjadi excuses, menjadi alasan sehingga kehadirannya kurang, aktifitas belajar kurang, dan sebagainya.”*⁶¹

⁵⁹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 8 Februari 2011.

⁶⁰ Wawancara dengan Dosen Manajemen, 7 Maret 2011.

⁶¹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

Bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. memiliki bentuk pesan persuasi yang lain dalam teknik *red-herring* ini ketika ia memberikan motivasi kepada mahasiswa yang juga memiliki peranan sebagai karyawan. Ia mengatakan bahwa

"Saya sering menyindir, "Anda ini kuliah, terlepas dari bawaan Anda bekerja, mungkin itu konsekuensi. Pertemuan dalam perkuliahan dimulai pukul 16.00 dan mungkin kegiatan bekerja juga sudah selesai. Jadi saya minta bagi Anda untuk benar-benar memikirkan kehadiran dalam perkuliahan." Memang ada yang kehadirannya kurang dari 60% karena alasannya lagi-lagi bekerja, cari uang, cari dana untuk bayar kuliah. Inilah salah satu dilematisnya mahasiswa non reguler..."⁶²

Sebagian dosen lain menyelipkan nama orang tua sebagai senjata ampuh untuk meraih kemenangan dalam perdebatan ketika menyampaikan pesan persuasinya. Seperti yang dikatakan bapak Putro Ferro Ferdinand, S.T., M.T. yang menyatakan bahwa

"...Saya selalu katakan, ingat orang tua. Jadi kalau mau sukses, jangan memikirkan diri sendiri. Kita kuliah dibiayai oleh orang tua. Kalau kita sukses, orang tua senang, bahagia. Berbaktilah pada orang tua dengan kuliah yang rajin."⁶³

Hal yang sama juga dikatakan oleh ibu Dian Rachmawati, M.Sc. bahwa

"Pesan persuasinya saya selalu bilang kalau mereka di sini kuliah menghabiskan dana yang lebih besar dibandingkan kelas reguler. Pokoknya jangan sia-siakan kesempatan yang sudah diberikan oleh orang

⁶² *Ibid.*

⁶³ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Teknik Mesin, 27 April 2011.

*tua. Orang tua sudah mengeluarkan uang untuk mereka kuliah, jadi buat mereka bangga.*⁶⁴

Teknik komunikasi persuasif inilah yang biasa dilakukan oleh dosen-dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler melihat banyak sekali hambatan-hambatan mahasiswa non reguler untuk menerima materi perkuliahan yang diberikan oleh para dosen.

4.3.2 Tahapan Komunikasi Persuasif

Demi berhasilnya komunikasi persuasif, hal tersebut harus dilaksanakan secara sistematis. Hal paling utama yang dilakukan oleh para dosen untuk melakukan komunikasi persuasif adalah dengan melakukan upaya untuk membangkitkan perhatian (*attention*). Beberapa dosen non reguler memilih untuk memunculkan perhatian dengan berpenampilan menarik.

Bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. mengungkapkan bahwa, "Saya orangnya selalu ingin tampil prima dalam setiap kesempatan saya bertemu dengan mahasiswa. Dan menurut saya penampilan dan daya tarik fisik juga bisa dijadikan alat untuk memunculkan perhatian."⁶⁵

Sama halnya dengan bapak Firman Hadiansyah, M.Hum. yang memilih untuk memunculkan perhatian melalui penampilan. Ia

⁶⁴ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

⁶⁵ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

mengemukakan bahwa, "...Dari segi berpakaian, saya lebih norak. Saya mencoba untuk menyamakan *style* berpakaian saya dengan mahasiswa."⁶⁶

Ada pula beberapa dosen yang memunculkan perhatian para mahasiswanya dengan mengeluarkan candaan-candaan atau biasa disebut dengan istilah *joke*. Seperti halnya yang dilakukan oleh bapak Muhammad Jaiz, S.Sos., M.Pd. Ia mengemukakan bahwa, "...Membuat suasana perkuliahan menyenangkan, misalnya dengan menanyakan kabar masing-masing. Dan ketika kuliah diberikan diselingi dengan *jokes* dan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan kescharian mahasiswa."⁶⁷

Bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. pun melakukan hal yang serupa untuk memunculkan perhatian mahasiswa. Ia mengatakan bahwa, "...Kekuatan saya dalam memotivasi mereka adalah dengan menggunakan *joke-joke* terkait dengan topik-topik yang berkenaan dengan mahasiswa di kelas."⁶⁸

Hal-hal ini diperkuat dengan pernyataan dari bapak Putro Ferro Ferdinant, S.T., M.T. yang mengatakan bahwa, "...Saya kadang

⁶⁶ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 8 Februari 2011.

⁶⁷ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Ilmu Komunikasi, 24 Februari 2011.

⁶⁸ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

menyelipkan suatu pesan di luar materi saya dengan mengeluarkan *joke* yang ada hikmahnya.”⁶⁹

Upaya lain yang dilakukan oleh para dosen untuk memunculkan perhatian ketika hendak melakukan komunikasi persuasif adalah dengan berusaha membuat jarak yang lebih dekat dengan para mahasiswanya. Seperti yang dilakukan ibu Dian Rachmawati, M.Sc. yang mengemukakan bahwa, “Pertama-tama saya minta mereka untuk diam sejenak. Lalu saya memposisikan diri saya lebih dekat dengan mahasiswanya. Saya ajak *sharing* berdasarkan dengan pengalaman yang sudah saya dapat. Biasanya dengan cara seperti itu mereka mau terbuka dengan saya.”⁷⁰

Ibu Riny Handayani, S.Si. pun mengatakan bahwa, “Saya mencoba membaur dengan bahasa mereka, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang guru dan pendidik.”⁷¹

Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, menyusul upaya menumbuhkan minat. Tahapan komunikasi persuasif yang kedua ini adalah upaya yang dilakukan dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan mahasiswa. Beberapa dosen yang mengajar di kelas non reguler melakukan upaya untuk meyakinkan para mahasiswanya bahwa tidak ada perbedaan antara kelas reguler dan non reguler. Hal ini dapat dilihat dari *input-input* atau materi dan

⁶⁹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Teknik Industri, 18 April 2011.

⁷⁰ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

⁷¹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Administrasi Negara, 19 Maret 2011.

fasilitas yang sama yang diberikan untuk mahasiswa baik di kelas reguler maupun non reguler.

Seperti yang dikatakan Bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. bahwa, "Saya rasa yang harus dilakukan adalah menyamaratakan fasilitas kelas non reguler dengan kelas reguler..."⁷² Bapak Muhammad Jaiz, S.Sos., M.Pd. juga mengatakan bahwa, "Pertama-tama dengan selalu menekankan bahwa tidak ada perbedaan pemberian materi kuliah antara mahasiswa reguler dan non reguler."⁷³

Hal ini diperkuat dengan ungkapan bapak Ipan Hilmawan, S.E., M.M. yang mengemukakan bahwa

*"Yang pertama saya lakukan adalah perhatikan dahulu motivasi, bahwa Anda seorang mahasiswa harus bisa menjadikan sebagai tolak ukur untuk merubah penilaian yang negatif bagi kelas non reguler. Sehingga apabila sudah diberikan kesadaran seperti itu, mahasiswa akan menjadikan dirinya sendiri bahwa ia mampu berprestasi dalam perkuliahan non reguler. Dan tidak melihat dari satu sisi bahwa kelas reguler yang paling berprestasi, tetapi kelas non reguler juga paling berprestasi."*⁷⁴

Upaya lain yang dilakukan dosen pengajar untuk menumbuhkan minat mahasiswa adalah dengan menjauhkan ketegangan dan membuat suasana nyaman mungkin. Ibu Riny

⁷² *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

⁷³ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Ilmu Komunikasi, 24 Februari 2011.

⁷⁴ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Manajemen, 7 Maret 2011.

Handayani mengatakan bahwa, "Saya berusaha untuk membangun suasana serius tapi santai, menanamkan pikiran positif dan menghilangkan *mental block*..."⁷⁵ Begitu pula halnya seperti yang dikatakan bapak Muhammad Jaiz, S.Sos., M.Pd. bahwa, "... Lalu membuat suasana perkuliahan menyenangkan misalnya dengan menanyakan kabar masing-masing...dan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan keseharian mahasiswa."⁷⁶

Tahap selanjutnya adalah melakukan upaya untuk memunculkan hasrat (*desire*) dengan ajakan, bujukan, atau rayuan. Sebagian dosen pengajar melakukan upaya tersebut dengan mengeluarkan kalimat-kalimat motivasi. Seperti yang dilakukan bapak Ipan Hilmawan, S.E., M.M. yang mengatakan bahwa

*"Saya sebagai dosen, setiap mengawali pemberian materi, saya tidak segan-segan memberikan motivasi. Ketika semangat mahasiswa mengalami penurunan, saya membangkitkan kembali rasa tanggung jawab moral kepada mahasiswa bahwa Anda sebagai mahasiswa harus bisa meningkatkan kualitas, jangan sampai semangat Anda mengalami penurunan ataupun tidak semangat dalam belajar karena satu sisi poin adalah waktu jangan sampai digunakan untuk berleha-leha. Sehingga Anda tidak akan tertinggal dengan mahasiswa lain di kelas."*⁷⁷

⁷⁵ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Administrasi Negara, 19 Maret 2011.

⁷⁶ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Ilmu Komunikasi, 24 Februari 2011.

⁷⁷ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Manajemen, 7 Maret 2011.

Bapak Firman Hadiansyah, M.Hum. pun mengeluarkan kalimat-kalimat motivasinya kepada mahasiswa yang motivasinya rendah bahwa, "Untuk yang bekerja, jangan terganggu kuliahnya. Mintalah dispensasi dari perusahaannya. Untuk mereka yang tidak bekerja, manfaatkan sebaik mungkin waktu luang di pagi dan siang hari dengan mengikuti organisasi atau ke perpustakaan..."⁷⁸

Pernyataan-pernyataan di atas diperkuat oleh bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. yang mengungkapkan bahwa

*"Saya selalu tekankan kepada mahasiswa yang memang motivasi belajarnya kurang bahwa mereka ini adalah mahasiswa. Mahasiswa yang juga memiliki hak yang sama untuk menerima ilmu pengetahuan. Maka maksimalkanlah kegiatan belajar itu. Jangan sampai ketika kita bicara soal kelas non reguler menjadi excuses, menjadi alasan sehingga kehadirannya kurang, aktifitas belajar kurang, dan sebagainya."*⁷⁹

Ibu Dini Handayani, S.H., M.H. selaku dosen dari Jurusan Ilmu Hukum, selain mengeluarkan kalimat motivasi, ia pun mengeluarkan suatu bentuk kalimat pujian kepada mahasiswa yang diajarnya. Ia mengatakan bahwa, "Saya selalu memberikan motivasi-motivasi dan tidak ada salahnya memberikan penghargaan dalam bentuk verbal kepada mahasiswa yang mempunyai nilai baik."⁸⁰

Setelah tahapan-tahapan tersebut sudah terlaksana, maka mahasiswa pada akhirnya akan mengambil keputusan (*decision*) untuk melakukan suatu kegiatan yang diharapkan (*action*).

⁷⁸ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 8 Februari 2011.

⁷⁹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

⁸⁰ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Ilmu Hukum, 8 April 2011.

4.3.3 Tingkat Prestasi Belajar Mahasiswa

Dalam kegiatan perkuliahan di dalamnya terjadi kegiatan komunikasi. Namun tidaklah mudah untuk melakukan komunikasi secara efektif. Demikian kenyataan yang sering dijumpai pada mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dalam kaitannya dengan aktifitas belajar. Dalam keadaan di mana para mahasiswa tersebut tidak dapat belajar sebagaimana mestinya.

Ada banyak hambatan yang bisa merusak komunikasi, salah satunya adalah faktor psikologis. Hal ini dapat dilihat di dalam diri mahasiswa yang sedang belajar. Dimana daya tangkapnya terkadang lancar, tidak lancar, lebih cepat menangkap apa yang dipelajari, atau bahkan terasa amat sulit.

Seperti yang dikemukakan oleh ibu Dian Rachmawati, M.Sc., "Indeks prestasi mahasiswa non reguler pada umumnya lebih rendah dibandingkan dengan mahasiswa reguler. Ada beberapa yang bagus, tapi banyak juga yang jatuh. Mungkin karena latar belakang dan kemampuan akademis yang berbeda-beda..."⁸¹ Selain itu, ibu Riny Handayani, S.Si. juga mengungkapkan bahwa, "Secara personal saya memiliki kesulitan menyampaikan materi yang sama dengan kelas reguler ketika saya

⁸¹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

mengajar di kelas non reguler. Mereka lebih sulit dan lama untuk menerima materi.⁸²

Ibu Dr. Ir. Ni Ketut Caturwati, M.T. juga menyatakan bahwa

“Selama masa kuliahnya masih di awal-awal, mereka masih bisa menerima materi dengan baik. Tapi memang kelas non reguler itu tingkatannya berbeda antara satu mahasiswa dengan mahasiswa yang lain. Ada yang beberapa intens sekali perhatiannya dalam menerima materi, sebagiannya lagi ada yang kurang.”⁸³

Pernyataan-pernyataan tersebut diperkuat dengan bapak Putro Ferro Ferdinant, S.T. M.T. yang mengatakan bahwa

“... Dari segi pemahaman, mahasiswa non reguler masih kurang. Karena mungkin dari bahan baku atau bibitnya sudah berbeda. Jadi kalau kita ingin menerangkan sesuatu kepada mahasiswa non reguler harus ekstra detail. Untuk kelas reguler tidak masalah kalau saya cepat menerangkannya. Kalau kelas non reguler harus pelan-pelan dalam menjelaskan materi.”⁸⁴

Hambatan lain yang menjadi kendala bagi mahasiswa non reguler dalam menerima materi perkuliahan adalah gangguan mekanik. Gangguan mekanik yang sering dialami mahasiswa non reguler ketika hendak menerima materi perkuliahan adalah ketika terjadi pemadaman listrik. Bagi mereka yang menjalankan aktifitas perkuliahan di malam hari ketika

⁸² *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Administrasi Negara, 19 Maret 2011.

⁸³ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Teknik Mesin, 27 April 2011.

⁸⁴ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Teknik Industri, 18 Februari 2011.

terjadi pemadaman listrik aktifitas tersebut tidak mungkin berjalan sebagai mana mestinya.

Bapak Muhammad Jaiz, S.Sos., M.Pd. menyatakan bahwa "Kegiatan perkuliahan di kelas non reguler secara umum sudah baik. Namun masih sering terkendala faktor teknis seperti padam listrik dan ruangan yang berebut." Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh bapak Firman Hadiansyah, M.Hum. yang mengatakan bahwa "... Walaupun kejadiannya tidak sering, tetapi kalau listrik mati dan tidak ada *genset* perkuliahan dibubarkan. Ini pasti sangat berpengaruh sekali dengan indeks prestasi mahasiswa."⁸⁵

Untuk menanggulangi terganggunya aktivitas belajar mahasiswa tersebut, para dosen melakukan berbagai upaya untuk mengganti jam perkuliahan di hari lain. Ibu Dian Rachmawati, M.Sc. mengatakan bahwa, "...Kalau sudah mati listrik, perkuliahan juga tidak akan bisa terlaksana. Jadi mau tidak mau harus digantikan di waktu yang lain."⁸⁶

Bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. juga menyatakan bahwa, "Jika dilihat dari hambatan lain, misalnya ketika terjadi pemadaman listrik, saya biasanya menunggu sampai beberapa menit. Kalau sudah menyala kita lanjut, tapi kalau listrik masih mati juga, saya ganti di pertemuan minggu depannya."⁸⁷

⁸⁵ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 8 Februari 2011.

⁸⁶ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

⁸⁷ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

Pernyataan-pernyataan tersebut juga didukung oleh bapak Putro Ferro Ferdinant, S.T., M.T. yang mengungkapkan bahwa, "...Kalau mati lampu, perkuliahan kita *stop*. Untuk yang terhambat biasanya kita ganti di kesempatan yang lain."⁸⁸

Upaya lain yang dilakukan dosen untuk meniasati hambatan mekanis tersebut adalah dengan memberikan tugas-tugas kepada mahasiswa. Seperti yang dikemukakan bapak Ipan Hilmawan, S.E., M.M. bahwa

*"Yang saya lakukan selama saya mengampu mata kuliah untuk jurusan manajemen, kiat saya untuk meniasati hambatan itu adalah memberikan tugas pelatihan yang ditugaskan kepada mahasiswa non reguler sehingga efektivitas materi bisa dijalankan dengan baik sesuai dengan satuan acara perkuliahan dan program kerja pokok bahasan."*⁸⁹

Hal ini juga didukung oleh pernyataan ibu Dr. Ir. Ni Ketut Caturwati, M.T. bahwa, "Hambatan di kelas non reguler memang lebih banyak. ...Saya meniasatinya dengan memberikan tugas-tugas kepada mahasiswa agar mereka dapat belajar lebih giat di luar kelas."⁹⁰

Hambatan yang juga sering dialami oleh mahasiswa non reguler adalah ketika dosen sudah merasa letih setelah mereka menyampaikan materi kepada mahasiswa reguler dari pagi hingga sore hari. Hambatan seperti ini disebut dengan hambatan faktor biologis. Akibatnya dosen dalam menyampaikan materi perkuliahan pun semangatnya bisa dikatakan

⁸⁸ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Teknik Industri, 18 April 2011.

⁸⁹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Manajemen, 7 Maret 2011.

⁹⁰ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Teknik Mesin, 27 April 2011.

tidak setinggi ketika mereka memberikan materi pada mahasiswa reguler. Selain itu, mahasiswa yang sudah lelah dengan aktivitasnya di siang hari, tentu tidak dapat menerima materi perkuliahannya dengan baik. Konsentrasinya akan terganggu, dan materi yang disampaikan dosen akan sukar masuk.

Bapak John Pahamzah, S.Pd, M.Hum. menyatakan bahwa

“...Karena pengajar sama, fasilitas yang dimiliki pun sama. Hanya mungkin yang saya lihat perbedaannya adalah pada sisi waktu. Ibaratnya kelas reguler dilakukan dari pagi menjelang siang dan sore hari, artinya kondisi fisiknya lebih prima. Sedangkan kelas non reguler, karena kebutuhan ruangan dan sebagainya dilakukan dari sore hingga malam hari, kondisi fisiknya lebih lemah. Secara globalnya seperti itu.”⁹¹

Pernyataan tersebut juga didukung oleh bapak Ipan Hilmawan, S.E., M.M. yang menyatakan bahwa

“Menurut pendapat saya, kelas non reguler dilihat dari waktu kuliah kondisinya memang tidak layak, sebaiknya kuliahnya dilakukan di pagi hari. Tetapi menurut aturan dan mekanisme yang dibuat oleh pihak rektorat dan pihak fakultas, perkuliahan dilakukan pada malam hari. Walaupun mahasiswa nampak letih baru selesai dari pekerjaan. Dan interaksi dengan dosen barangkali kurang karena waktu yang ada tidak efektif dan tidak efisien.”⁹²

Hambatan inilah yang membuat prestasi belajar mahasiswa non reguler menurun. Seperti yang digambarkan oleh ibu Dian Rachmawati, M.Sc. yang menyatakan bahwa “Indeks Prestasi mahasiswa non reguler pada umumnya lebih rendah dibandingkan dengan mahasiswa reguler.

⁹¹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

⁹² *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Manajemen, 7 Maret 2011.

Ada beberapa yang bagus, tapi banyak juga yang jatuh. Mungkin karena latar belakang dan kemampuan akademis yang berbeda-beda...⁹³

Pernyataan tersebut diperjelas oleh bapak Putro Ferro Ferdinant, S.T., M.T. yang menyatakan bahwa,

“Untuk tingkatan Indeks Prestasi mahasiswa non reguler angkatan 2008, kebetulan saya punya datanya, kebanyakan nilainya kecil-kecil. Angkatan 2008 itu aneh. Angkatan 2007 bagus, 2008 jelek, 2009 bagus lagi. Itu berlaku umum, untuk angkatan 2008 kebanyakan seperti itu. Jarang sekali mahasiswa yang dapat Indeks Prestasi di atas tiga.”⁹⁴

Kegiatan belajar mengajar di kelas non reguler tidak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh dosen-dosen pengajar dikarenakan kegiatan tersebut tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, tidak seperti yang mereka lihat di kelas reguler. Karena pada praktiknya, mereka seringkali dihadapi oleh hambatan-hambatan, seperti hambatan psikologis, hambatan mekanis, dan hambatan biologis. Pada akhirnya prestasi belajar mahasiswa pun juga tidak sesuai dengan target yang ditentukan oleh para dosen.

Namun setelah para dosen melakukan teknik komunikasi persuasif ketika prestasi belajar mahasiswa mengalami penurunan, mereka melihat perubahan dari tiap diri mahasiswa yang mereka didik. Mereka mengakui bahwa peningkatan prestasi belajar itu telah dicapai oleh mahasiswanya

⁹³ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

⁹⁴ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Teknik Industri, 18 April 2011.

dilihat dari perbandingan nilai UTS (Ujian Tengah Semester) dan UAS (Ujian Akhir Semester).

Seperti yang dilontarkan ibu Dian Rachmawati, M.Sc. bahwa, "Pasti ada, namun tidak secara drastis keliatannya. Memang biasanya IP mereka *anjlok* di semester 3. Namun di semester 4 mereka mengalami peningkatan, begitu pula di semester 5. Yang penting adalah ada rasa kepedulian antara dosen dengan mahasiswanya."⁹⁵

Dr. Ir. Ni Ketut Caturwati, M.T. juga menyatakan hal yang serupa bahwa, "Yang saya lihat selama ini memang ada perubahan. Biasanya nilai UAS justru lebih tinggi dibanding nilai UTS. Ya karena itu tadi, kalimat-kalimat motivasi yang selalu saya lontarkan kepada mahasiswa ketika hendak menghadapi ujian."⁹⁶

Begitu pula yang disampaikan oleh ibu Riny Handayani, S.Si. bahwa

"...pola yang saya lihat kebanyakan mahasiswa justru mendapatkan nilai lebih bagus di UAS dibanding pada UTS, mungkin selain komunikasi persuasif juga mereka merasa lebih "nyaman" karena memiliki waktu lebih panjang untuk beradaptasi baik kepada materi pelajaran juga pada pola mengajar dosen bersangkutan."⁹⁷

Bapak Ipan Hilmawan, S.E., M.M. juga mengakui bahwa

⁹⁵ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Pendidikan Biologi, 17 Februari 2011.

⁹⁶ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Teknik Mesin, 27 April 2011.

⁹⁷ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Jurusan Administrasi Negara, 19 Maret 2011.

"Insya Allah ada. Karena kalau tidak ada dosen yang memberikan motivasi ataupun teknik komunikasi persuasif kepada para mahasiswa, setidaknya ada kontrol yang jelas, ada pengakuan diri terhadap mahasiswanya bila dosen melakukan teknik komunikasi persuasif tersebut. Artinya di sini ada suatu perubahan yang signifikan bila teknik-teknik komunikasi persuasif itu dilakukan dalam norma-norma aturan yang jelas."⁹⁸

Pernyataan-pernyataan tersebut diperjelas oleh pernyataan dari bapak John Pahamzah, S.Pd., M.Hum. bahwa

"Ya itu tadi, setelah saya memberikan motivasi kepada mahasiswa setelah melihat hasil absensi yang delapan pertemuan sebelum UTS itu, mahasiswa dapat memperbaiki kehadirannya pada saat menjelang UAS. Sehingga perkuliahan dapat terlaksana dengan baik. Selama saya mengajar memang mahasiswa yang saya ajarkan ini cukup banyak yang nilainya dapat mencapai grade A/B. Dan hanya beberapa orang saja yang memang agak sulit untuk mencapai grade A/B tersebut. Selebihnya mereka bisa dikatakan memenuhi standar nilai yang kami minta."⁹⁹

Melihat dari pernyataan beberapa dosen di atas, maka dapat dikatakan bahwa teknik komunikasi persuasif memiliki pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa.

Pembahasan

Dalam pembahasan ini, peneliti akan menguraikan hasil penelitian sesuai dengan rumusan masalah, yaitu Teknik Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Mahasiswa.

⁹⁸ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Manajemen, 7 Maret 2011.

⁹⁹ *Op. Cit.*, Wawancara dengan Dosen Pendidikan Bahasa Inggris, 28 Januari 2011.

Setiap manusia pasti melakukan suatu kegiatan komunikasi ketika berinteraksi dengan sesamanya. Seperti yang terjadi dalam kegiatan perkuliahan. Di mana dosen menyampaikan pesan-pesan berupa materi perkuliahan kepada mahasiswanya.

Aktivitas belajar bagi setiap individu, tidak selamanya dapat berlangsung secara wajar. Demikian kenyataan yang sering dijumpai pada mahasiswa non reguler angkatan 2008 di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dalam kaitannya dengan aktifitas belajar. Dalam keadaan di mana para mahasiswa tersebut tidak dapat belajar sebagaimana mestinya.

Dikala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler tersebut, maka dosen yang dianggap mahasiswa sebagai seorang pakar yang dapat dipercaya dituntut untuk dapat meningkatkan kembali prestasi belajar mahasiswanya. Salah satunya adalah dengan melakukan teknik komunikasi persuasif.

Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sasarannya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi sebagaimana diutarakan di muka, seperti: komunikator, pesan, media, dan komunikan. Apabila semua komponen tersebut sudah ditetapkan, maka tahapan selanjutnya adalah menata pesan.

Onong Uchjana Effendy menjabarkan teknik-teknik komunikasi yang dapat dipilih. Teknik-teknik tersebut adalah:

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

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan.

c. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

d. Teknik Tataan

Teknik tataan 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*

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. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.¹⁰⁰

Beberapa dosen pengajar ada yang menyajikan pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak, atau biasa disebut dengan teknik asosiasi. Teknik asosiasi dijadikan kekuatan dalam memotivasi mereka karena dosen menggunakan *joke-joke* terkait dengan topik-topik yang berkenaan dengan mahasiswa di kelas disertai dengan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan keseharian mahasiswa. Hal ini dapat membangun mahasiswa dalam hal prestasi karena kalimat motivasi seperti ini tidak terdengar jenuh atau membosankan di telinga mahasiswanya.

Dosen memandang bahwa kegiatan perkuliahan di kelas non reguler pada dasarnya tidak ada perbedaan yang substansi, baik dalam pemberian materi, nilai maupun peraturan kelas. Hanya dalam teknik mempersuasi, mereka mencoba menarik perhatian mahasiswa lebih dulu dengan membuat diskusi membahas kasus-kasus tertentu, dengan mengetengahkan metode afektif dan kognatif kepada mahasiswa terkait dengan permasalahan yang menjadi tema besar di masyarakat sehingga menimbulkan sikap ingin tahu atau penasaran dikalangan mahasiswa.

Teknik komunikasi persuasif lainnya adalah dengan menggunakan teknik integrasi dilihat dari kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Teknik ini biasa dilakukan para

¹⁰⁰ Onong Uchjana Effendy, *Op. Cit.*, h. 22-24.

dosen dengan mencoba membur menggunakan bahasa mereka, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang dosen dan pendidik. Bagi mereka jarak antara mahasiswa dengan dosen tetap ada. Tapi tidak perlu harus berjarak secara kaku. Ada pula dosen yang mencoba untuk menyamakan *style* berpakaian mereka dengan mahasiswa agar kedekatan tersebut dapat lebih terasa oleh mahasiswanya.

Teknik integrasi juga dapat dilakukan secara lebih *private* kepada mahasiswa yang merasa malu atau segan menceritakan masalahnya yang membuat prestasi belajarnya menurun kepada dosen. Pertama-tama yang dilakukan dosen adalah memperhatikan perkembangan mahasiswanya satu per satu secara akademis. Lalu apabila didapatkan mahasiswa yang memang prestasinya menurun, dosen berusaha untuk mendekati mahasiswa tersebut untuk diajak berbagi cerita soal masalahnya. Dari situlah dosen dapat memberikan solusi dan memotivasi mahasiswa tersebut.

Beberapa dosen pengajar juga melakukan teknik ganjaran dalam kegiatan mempersuasi mahasiswa yang motivasi belajarnya rendah atau mengalami penurunan. Teknik ganjaran ini dilakukan dengan mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan gambaran bagaimana seorang mahasiswa dapat menjadi orang yang sukses. Setiap mahasiswa setelah lulus dari perguruan tinggi tentu menginginkan untuk menjadi orang sukses. Di sini dosen dapat membagikan pengalamannya dengan menjelaskan bahwa

untuk menjadi orang yang sukses, mereka harus mampu meraih prestasi yang baik ketika mereka menduduki bangku perkuliahan.

Bagi beberapa dosen, interaksi paling menarik adalah ketika dosen mampu memenuhi keinginan mahasiswa walaupun dosen harus mengeluarkan sedikit pengorbanan kepada mahasiswa. Interaksi diusahakan cair tetapi terlihat tegas supaya mahasiswa benar-benar bisa menyerap pesan yang disampaikan para dosen.

Berikutnya adalah dengan menggunakan teknik tataan dimana para dosen pengajar melakukan upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan mencoba membaur dengan bahasa mahasiswa, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang dosen dan pendidik.

Mengeluarkan candaan atau *joke* yang ada hikmahnya juga bisa dijadikan senjata jitu bagi para dosen untuk memunculkan motivasi mahasiswa, melihat karakter mahasiswa yang tingkat emosinya masih labil dan kurang bisa menerima teguran dari para dosen.

Teknik terakhir yang biasa digunakan oleh para dosen pengajar dalam mempersuasi mahasiswanya adalah dengan menggunakan teknik *red-herring* dimana para dosen pengajar 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 mahasiswanya. Jadi teknik ini dilakukan pada saat dosen pengajar berada dalam posisi yang terdesak.

Kebanyakan dosen melakukan teknik *red-herring* ini untuk mempersuasi mahasiswa yang motivasinya rendah atau mengalami penurunan. Dosen melakukan berbagai upaya agar mahasiswa mampu memerangi rasa malas. Para dosen meyakinkan mahasiswa bahwa mahasiswa tidak ada yang bodoh, prestasi belajar mahasiswa menurun karena rasa malas yang dimiliki oleh diri masing-masing mahasiswa. Ketika semangat mahasiswa mengalami penurunan, para dosen membangkitkan kembali rasa tanggung jawab moral kepada mahasiswa agar mahasiswa dapat meningkatkan kualitas akademisnya.

Para dosen juga beranggapan bahwa mahasiswa memiliki hak yang sama untuk menerima ilmu pengetahuan. Disinilah dosen menekankan kepada mahasiswa untuk maksimalkanlah kegiatan belajar. Dosen menghimbau agar ketika mereka bicara soal kelas non reguler, hal ini menjadi *excuses*, menjadi alasan sehingga kehadirannya kurang, aktifitas belajar kurang, dan sebagainya.

Teknik *red-herring* juga diberikan kepada mereka yang juga memiliki peranan sebagai karyawan. Beberapa dosen mengeluarkan kalimat sindiran bahwa mahasiswa yang berkuliah, terlepas dari bawaan mahasiswa yang bekerja, itu merupakan bentuk dari sebuah konsekuensi. Pertemuan dalam perkuliahan yang dimulai pukul 16.00, seharusnya dapat dihadiri karena kegiatan bekerja sudah selesai.

Sebagian dosen lain melakukan upaya lain dalam teknik *red-herring* dengan menyelipkan nama orang tua sebagai senjata ampun untuk meraih kemenangan dalam perdebatan ketika menyampaikan pesan persuasinya. Pesan itu dapat berupa peringatan bahwa orang tua mahasiswa sudah mengeluarkan biaya yang lebih besar dibandingkan dengan kelas reguler. Dosen menekankan agar mahasiswa dapat berbakti dengan orang tua dengan mengikuti kuliah dengan baik dan mampu menjadi mahasiswa yang berprestasi agar mereka dapat membahagiakan dan membanggakan orang tua.

Teknik komunikasi persuasif inilah yang biasa dilakukan oleh dosen-dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler melihat banyak sekali hambatan-hambatan mahasiswa non reguler untuk menerima materi perkuliahan yang diberikan oleh para dosen.

Demi berhasilnya komunikasi persuasif, hal tersebut harus dilaksanakan secara sistematis. Formula AIDDA dapat dijadikan landasan pelaksanaan.

Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif. Penjelasananya adalah sebagai berikut:

A - <i>Attention</i>	- Perhatian
I - <i>Interest</i>	- Minat
D - <i>Desire</i>	- Hasrat
D - <i>Decision</i>	- Keputusan ¹⁰¹
A - <i>Action</i>	- Kegiatan ¹⁰¹

¹⁰¹ Onong Uchjana Effendy, *Op. Cit.*, h. 22-24.

Hal paling utama yang dilakukan oleh para dosen untuk melakukan komunikasi persuasif adalah dengan melakukan upaya untuk membangkitkan perhatian (*attention*). Beberapa dosen non reguler memilih untuk memunculkan perhatian dengan berpenampilan menarik. Menurut mereka penampilan dan daya tarik fisik dapat dijadikan alat untuk memunculkan perhatian.

Ada pula beberapa dosen yang memunculkan perhatian para mahasiswanya dengan membuat suasana perkuliahan menyenangkan, misalnya dengan menanyakan kabar masing-masing. Dan ketika pesan persuasi hendak disampaikan diselingi dengan mengeluarkan candaan-candaan, atau biasa disebut dengan istilah *joke* yang mengandung hikmah, dan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan keseharian mahasiswa terkait dengan topik-topik yang berkenaan dengan mahasiswa di kelas.

Upaya lain yang dilakukan oleh para dosen untuk memunculkan perhatian ketika hendak melakukan komunikasi persuasif adalah dengan berusaha membuat jarak atau memposisikan diri mereka lebih dekat dengan para mahasiswanya. Mereka mencoba untuk membaur dengan bahasa mahasiswanya, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang guru dan pendidik.

Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, menyusul upaya menumbuhkan minat. Tahapan komunikasi persuasif yang kedua ini adalah upaya yang dilakukan dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut

kepentingan mahasiswa. Beberapa dosen yang mengajar di kelas non reguler melakukan upaya untuk meyakinkan para mahasiswanya bahwa tidak ada perbedaan antara kelas reguler dan non reguler. Hal ini dapat dilihat dari *input-input* atau materi dan fasilitas yang sama yang diberikan untuk mahasiswa baik di kelas reguler maupun non reguler.

Upaya lain yang dilakukan dosen pengajar untuk menumbuhkan minat mahasiswa adalah dengan menjauhkan ketegangan dan membuat suasana senyaman mungkin. Misalnya dengan berusaha untuk membangun suasana serius tapi santai, menanamkan pikiran positif dan menghilangkan *mental block*.

Tahap selanjutnya adalah melakukan upaya untuk memunculkan hasrat (*desire*) dengan ajakan, bujukan, atau rayuan. Sebagian dosen pengajar melakukan upaya tersebut dengan mengeluarkan kalimat-kalimat motivasi. Hal ini biasa dilakukan setiap mengawali pemberian materi. Ketika semangat mahasiswa mengalami penurunan, para dosen membangkitkan kembali rasa tanggung jawab moral kepada mahasiswa.

Untuk mahasiswa yang bekerja, para dosen selalu menekankan agar kegiatan perkuliahan jangan sampai terganggu akibat pekerjaan yang mahasiswa jalankan. Sedangkan untuk mereka yang tidak bekerja, dosen menghimbau agar waktu luang yang dimiliki mahasiswa di pagi dan siang hari dapat dimanfaatkan dengan mengikuti organisasi atau ke perpustakaan.

Setelah tahapan-tahapan tersebut sudah terlaksana, beberapa dari mereka juga memberikan penghargaan dalam bentuk verbal kepada

mahasiswa yang mempunyai prestasi baik. Hal itu dilakukan agar mahasiswa yang prestasinya lebih rendah dapat memiliki semangat yang lebih tinggi, setara dengan mereka yang prestasinya baik supaya pujian tersebut juga bisa didapatkan oleh mereka yang mengalami penurunan prestasi. Disinilah mahasiswa pada akhirnya akan mengambil keputusan (*decision*) untuk melakukan suatu kegiatan yang diharapkan (*action*).

Tahapan-tahapan tersebut harus dilakukan secara sistematis melihat begitu banyaknya hambatan-hambatan di kegiatan perkuliahan kelas non reguler angkatan 2008, salah satunya adalah faktor psikologis. Hal ini dapat dilihat di dalam diri mahasiswa yang sedang belajar. Dimana daya tangkapnya terkadang lancar, tidak lancar, lebih cepat menangkap apa yang dipelajari, atau bahkan terasa amat sulit.

Sebagian dosen menyatakan bahwa indeks prestasi mahasiswa non reguler pada umumnya lebih rendah dibandingkan dengan mahasiswa reguler. Hal ini dilihat dari latar belakang dan kemampuan akademis yang berbeda-beda. Dari segi pemahaman, para dosen mengalami kesulitan menyampaikan materi yang sama dengan kelas reguler ketika mereka mengajar di kelas non reguler karena mahasiswa non reguler lebih sulit dan lama untuk menerima materi.

Hambatan lain yang menjadi kendala bagi mahasiswa non reguler dalam menerima materi perkuliahan adalah gangguan mekanik. Gangguan mekanik yang sering dialami mahasiswa non reguler ketika hendak menerima materi perkuliahan adalah ketika terjadi pemadaman listrik. Bagi

mereka yang menjalankan aktifitas perkuliahan di malam hari ketika terjadi pemadaman listrik aktifitas tersebut tidak mungkin berjalan sebagai mana mestinya. Ini pasti sangat berpengaruh sekali dengan indeks prestasi mahasiswa.

Untuk menanggulangi terganggunya aktivitas belajar mahasiswa tersebut, para dosen melakukan upaya untuk mengganti jam perkuliahan di hari lain. Upaya lain yang dilakukan dosen untuk menyasati hambatan mekanis tersebut adalah dengan memberikan tugas-tugas kepada mahasiswa sehingga efektivitas materi bisa dijalankan dengan baik sesuai dengan satuan acara perkuliahan dan program kerja pokok bahasan.

Hambatan yang juga sering dialami oleh mahasiswa non reguler adalah ketika dosen sudah merasa letih setelah mereka menyampaikan materi kepada mahasiswa reguler dari pagi hingga sore hari. Hambatan seperti ini disebut dengan hambatan faktor biologis. Akibatnya dosen dalam menyampaikan materi perkuliahan pun semangatnya bisa dikatakan tidak setinggi ketika mereka memberikan materi pada mahasiswa reguler. Selain itu, mahasiswa yang sudah lelah dengan aktivitasnya di siang hari, tentu tidak dapat menerima materi perkuliahannya dengan baik. Konsentrasinya akan terganggu, dan materi yang disampaikan dosen akan sukar masuk.

Hambatan inilah yang membuat prestasi belajar mahasiswa non reguler menurun dilihat dari indeks prestasi mahasiswa non reguler pada umumnya yang lebih rendah dibandingkan dengan mahasiswa reguler. Hal ini dilihat dari kegiatan belajar mengajar di kelas non reguler tidak sesuai dengan apa

yang diharapkan oleh dosen-dosen pengajar dikarenakan kegiatan tersebut tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, tidak seperti yang mereka lihat di kelas reguler. Pada akhirnya prestasi belajar mahasiswa pun juga tidak sesuai dengan target yang ditentukan oleh para dosen.

Namun setelah para dosen melakukan teknik komunikasi persuasif ketika prestasi belajar mahasiswa mengalami penurunan, mereka melihat perubahan dari tiap diri mahasiswa yang mereka didik. Mereka mengakui bahwa peningkatan prestasi belajar itu telah dicapai oleh mahasiswanya dilihat dari perbandingan nilai UTS (Ujian Tengah Semester) dan UAS (Ujian Akhir Semester). Pola yang mereka lihat, sebagian besar mahasiswa non reguler mendapatkan nilai yang lebih tinggi ketika UAS dibanding ketika UTS. Artinya di sini ada suatu perubahan yang signifikan bila teknik-teknik komunikasi persuasif itu dilakukan dalam norma-norma aturan yang jelas, sehingga dapat dikatakan bahwa teknik komunikasi persuasif memiliki pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa.

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan penelitian di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa mengenai Teknik Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Mahasiswa, maka dapat ditarik kesimpulan sesuai dengan tujuan peneliti, yaitu:

1. Dikala menurunnya prestasi belajar mahasiswa non reguler, maka dosen yang dianggap mahasiswa sebagai seorang pakar yang dapat dipercaya dituntut untuk dapat meningkatkan kembali prestasi belajar mahasiswanya. Salah satunya adalah dengan melakukan komunikasi persuasif. Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sasarannya,

maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi sebagaimana diutarakan di muka, seperti: komunikator, pesan, media, dan komunikan. Apabila semua komponen tersebut sudah ditetapkan, maka tahapan selanjutnya adalah menata pesan. Beberapa dosen pengajar ada yang menyajikan pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak, atau biasa disebut dengan teknik asosiasi. Teknik asosiasi dijadikan kekuatan dalam memotivasi mereka karena dosen menggunakan *joke-joke* terkait dengan topik-topik yang berkenaan dengan mahasiswa di kelas disertai dengan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan keseharian mahasiswa. Hal ini dapat membangun mahasiswa dalam hal prestasi karena kalimat motivasi seperti ini tidak terdengar jenuh atau membosankan di telinga mahasiswanya karena berkaitan pula dengan permasalahan yang menjadi tema besar di masyarakat sehingga menimbulkan sikap ingin tahu atau penasaran dikalangan mahasiswa. Teknik komunikasi persuasif lainnya adalah dengan menggunakan teknik integrasi dilihat dari kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Teknik ini biasa dilakukan para dosen dengan mencoba membaur menggunakan bahasa mereka, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang dosen dan pendidik. Dari situlah dosen dapat memotivasi mahasiswa

tersebut. Beberapa dosen pengajar juga melakukan teknik ganjaran dalam kegiatan mempersuasi mahasiswa yang motivasi belajarnya rendah atau mengalami penurunan. Teknik ganjaran ini dilakukan dengan mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan gambaran bagaimana seorang mahasiswa dapat menjadi orang yang sukses. Di sini dosen dapat membagikan pengalamannya dengan menjelaskan bahwa untuk menjadi orang yang sukses, mereka harus mampu meraih prestasi yang baik ketika mereka menduduki bangku perkuliahan. Interaksi diusahakan cair tetapi terlihat tegas supaya mahasiswa benar-benar bisa menyerap pesan yang disampaikan para dosen. Berikutnya adalah dengan menggunakan teknik tatahan dimana para dosen pengajar melakukan upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan mencoba membaaur dengan bahasa mahasiswa, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang dosen dan pendidik. Hal ini juga dapat dilakukan dengan mengeluarkan candaan atau *joke* yang ada hikmahnya juga bisa dijadikan senjata jitu bagi para dosen untuk memunculkan motivasi mahasiswa, melihat karakter mahasiswa yang tingkat emosinya masih labil dan kurang bisa menerima teguran dari para dosen. Teknik terakhir yang biasa digunakan oleh para dosen

pengajar dalam mempersuasi mahasiswanya adalah dengan menggunakan teknik *red-herring* dimana para dosen pengajar 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 mahasiswanya. Jadi teknik ini dilakukan pada saat dosen pengajar berada dalam posisi yang terdesak. Kebanyakan dosen melakukan teknik *red-herring* ini untuk mempersuasi mahasiswa yang motivasinya rendah atau mengalami penurunan. Dosen melakukan berbagai upaya agar mahasiswa mampu memerangi rasa malas. Para dosen meyakinkan mahasiswa bahwa mahasiswa tidak ada yang bodoh, prestasi belajar mahasiswa menurun karena rasa malas yang dimiliki oleh diri masing-masing mahasiswa. Sebagian dosen lain melakukan upaya lain dalam teknik *red-herring* dengan menyelipkan pengorbanan orang tua yang sudah mengeluarkan banyak biaya sebagai senjata ampuh untuk meraih kemenangan dalam perdebatan ketika menyampaikan pesan persuasinya. Teknik komunikasi persuasif inilah yang biasa dilakukan oleh dosen-dosen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler melihat banyak sekali hambatan-hambatan mahasiswa non reguler untuk menerima materi perkuliahan yang diberikan oleh para dosen.

2. Demi berhasilnya komunikasi persuasif, hal tersebut harus dilaksanakan secara sistematis. Formula AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*) dapat dijadikan landasan pelaksanaan dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler angkatan 2008. Hal paling utama yang dilakukan oleh para dosen untuk melakukan komunikasi persuasif adalah dengan melakukan upaya untuk membangkitkan perhatian (*attention*). Beberapa dosen non reguler memilih untuk memunculkan perhatian dengan berpenampilan menarik. Ada pula beberapa dosen yang memunculkan perhatian para mahasiswanya dengan membuat suasana perkuliahan menyenangkan, misalnya dengan menanyakan kabar masing-masing. Dan ketika pesan persuasi hendak disampaikan diselingi dengan mengeluarkan candaan-candaan, atau biasa disebut dengan istilah *joke* yang mengandung hikmah, dan ilustrasi yang sedekat mungkin dengan kehidupan keseharian mahasiswa terkait dengan topik-topik yang berkenaan dengan mahasiswa di kelas. Upaya lain yang dilakukan oleh para dosen untuk memunculkan perhatian ketika hendak melakukan komunikasi persuasif adalah dengan berusaha membuat jarak atau memposisikan diri mereka lebih dekat dengan para mahasiswanya. Mereka mencoba untuk membaaur dengan bahasa mahasiswanya, berusaha akrab tanpa harus menghilangkan kewibawaan sebagai seorang guru dan pendidik. Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, menyusul upaya menumbuhkan minat. Tahapan

komunikasi persuasif yang kedua ini adalah upaya yang dilakukan dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan mahasiswa. Beberapa dosen yang mengajar di kelas non reguler melakukan upaya untuk meyakinkan para mahasiswanya bahwa tidak ada perbedaan antara kelas reguler dan non reguler. Hal ini dapat dilihat dari *input-input* atau materi dan fasilitas yang sama yang diberikan untuk mahasiswa baik di kelas reguler maupun non reguler. Upaya lain yang dilakukan dosen pengajar untuk menumbuhkan minat mahasiswa adalah dengan menjauhkan ketegangan dan membuat suasana nyaman mungkin. Misalnya dengan berusaha untuk membangun suasana serius tapi santai, menanamkan pikiran positif dan menghilangkan *mental block*. Tahap selanjutnya adalah melakukan upaya untuk memunculkan hasrat (*desire*) dengan ajakan, bujukan, atau rayuan. Sebagian dosen pengajar melakukan upaya tersebut dengan mengeluarkan kalimat-kalimat motivasi. Hal ini biasa dilakukan setiap mengawali pemberian materi. Ketika semangat mahasiswa mengalami penurunan, para dosen membangkitkan kembali rasa tanggung jawab moral kepada mahasiswa. Untuk mahasiswa yang bekerja, para dosen selalu menekankan agar kegiatan perkuliahan jangan sampai terganggu akibat pekerjaan yang mahasiswa jalankan. Sedangkan untuk mereka yang tidak bekerja, dosen menghimbau agar waktu luang yang dimiliki mahasiswa di pagi dan siang hari dapat dimanfaatkan dengan mengikuti organisasi atau

ke perpustakaan. Setelah tahapan-tahapan tersebut sudah terlaksana, beberapa dari mereka juga memberikan penghargaan dalam bentuk verbal kepada mahasiswa yang mempunyai prestasi baik. Hal itu dilakukan agar mahasiswa yang prestasinya lebih rendah dapat memiliki semangat yang lebih tinggi, setara dengan mereka yang prestasinya baik supaya pujian tersebut juga bisa didapatkan oleh mereka yang mengalami penurunan prestasi. Disinilah mahasiswa pada akhirnya akan mengambil keputusan (*decision*) untuk melakukan suatu kegiatan yang diharapkan (*action*).

3. Tahapan-tahapan komunikasi persuasif harus dilakukan secara sistematis melihat begitu banyaknya hambatan-hambatan di kegiatan perkuliahan kelas non reguler angkatan 2008, salah satunya adalah faktor psikologis. Sebagian dosen menyatakan bahwa indeks prestasi mahasiswa non reguler pada umumnya lebih rendah dibandingkan dengan mahasiswa reguler. Hal ini dilihat dari latar belakang dan kemampuan akademis yang berbeda-beda. Hambatan lain yang menjadi kendala bagi mahasiswa non reguler dalam menerima materi perkuliahan adalah gangguan mekanik. Gangguan mekanik yang sering dialami mahasiswa non reguler ketika hendak menerima materi perkuliahan adalah ketika terjadi pemadaman listrik. Ini pasti sangat berpengaruh sekali dengan indeks prestasi mahasiswa. Hambatan yang juga sering dialami oleh mahasiswa non reguler adalah ketika dosen

sudah merasa letih setelah mereka menyampaikan materi kepada mahasiswa reguler dari pagi hingga sore hari. Hambatan seperti ini disebut dengan hambatan faktor biologis. Hambatan inilah yang membuat prestasi belajar mahasiswa non reguler menurun dilihat dari indeks prestasi mahasiswa non reguler pada umumnya yang lebih rendah dibandingkan dengan mahasiswa reguler. Pada akhirnya prestasi belajar mahasiswa pun juga tidak sesuai dengan target yang ditentukan oleh para dosen. Namun setelah para dosen melakukan teknik komunikasi persuasif ketika prestasi belajar mahasiswa mengalami penurunan, mereka melihat perubahan dari tiap diri mahasiswa yang mereka didik. Mereka mengakui bahwa peningkatan prestasi belajar itu telah dicapai oleh mahasiswanya dilihat dari perbandingan nilai UTS (Ujian Tengah Semester) dan UAS (Ujian Akhir Semester). Pola yang mereka lihat, sebagian besar mahasiswa non reguler mendapatkan nilai yang lebih tinggi ketika UAS dibanding ketika UTS. Artinya di sini ada suatu perubahan yang signifikan bila teknik-teknik komunikasi persuasif itu dilakukan dalam norma-norma aturan yang jelas, sehingga dapat dikatakan bahwa teknik komunikasi persuasif memiliki pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan prestasi belajar mahasiswa.

Saran

Setelah peneliti melakukan penelitian berdasarkan identifikasi masalah, maka peneliti memiliki beberapa saran yang diharapkan dapat meningkatkan prestasi belajar mahasiswa non reguler, antara lain:

1. Dapat lebih meningkatkan perhatian kepada mahasiswa-mahasiswa yang berkuliah di kelas non reguler. Khususnya kepada mahasiswa yang tingkat intelligensinya juga motivasinya rendah. Supaya prestasi belajar yang baik dapat tercipta sesuai dengan keinginan para dosen pengajar.
2. Ciptakan suasana belajar mengajar yang menyenangkan dan dapat menunjang mahasiswa supaya lebih meningkat prestasi belajarnya dengan mengeluarkan metode-metode pembelajaran yang baru supaya kejenuhan tidak dirasakan oleh mahasiswa non reguler di kelas.
3. Menyediakan fasilitas yang sama dengan kelas reguler. Misalnya dengan membuka perpustakaan dan layanan mahasiswa di tiap fakultas sampai malam hari ketika perkuliahan non reguler selesai. Hal ini dilakukan supaya mahasiswa non reguler juga dapat menggunakan fasilitas yang telah disediakan oleh universitas layaknya kelas reguler. *Genset* pun sangat diperlukan bagi mereka yang berkuliah di malam hari ketika terjadi pemadaman listrik. Apabila fasilitas memadai, diharapkan prestasi yang baik akan tercipta sesuai dengan tujuan para dosen pengajar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu. 2004. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- _____. 2002. *Psikologi Sosial*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- _____. 2002. *Psikologi Sosial Edisi Revisi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Devito, Joseph A. 1997. *Komunikasi Antarmanusia Kuliah Dasar Edisi Kelima*. Jakarta: Professional Books.
- Effendy, Onong Uchjana. 2007. *Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- _____. 2007. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- _____. 2004. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Kriyantono, Rachmat. 2009. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana.

- Moleong, Lexy J. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- _____. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, Deddy. 2005. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1995. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Ritonga, M. Jamaluddin. 2005. *Tipologi Pesan Persuasif*. Jakarta: PT Indeks.
- Ruslan, Rosadi. 2007. *Kiat dan Strategi Kampanye Public Relations*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ruslan, Rosadi. 2003. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Severin, Werner J. *Teori Komunikasi Sejarah, Metode, dan Terapan di Dalam Media Massa Edisi Kelima*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Widjaja. 2002. *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sumber lain

Arsip Humas Universitas Sultan Ageng Tirtayasa tahun 2010.