



Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik Sekolah Alam Tunas Mulia

Rizky Oktarina Costa

Universitas Mercu Buana, Indonesia

E-mail : rizky.oktarina@mercubuana.ac.id

Abstrak

Komunikasi persuasif yang diterapkan guru di kelas dapat meningkatkan motivasi belajar siswa. Motivasi belajar dapat diartikan sebagai daya pendorong untuk melakukan aktivitas belajar tertentu yang berasal dari dalam diri dan juga dari luar individu sehingga menumbuhkan semangat dalam belajar. Sekolah Alam Tunas Mulia merupakan sekolah informal, dimana mayoritas siswa merupakan anak-anak dari pemulung di Tempat Pembuangan Akhir, Bantar Gebang. Komunikasi Persuasif digunakan untuk mengubah pola pikir dan perilaku siswa di Sekolah Alam untuk meningkatkan motivasi belajar mereka agar bisa lebih baik. Efeknya dapat menumbuhkan motivasi siswa Sekolah Alam Tunas Mulia semangat menggebu untuk mengikuti proses pembelajaran. Komunikasi yang dilakukan oleh guru Sekolah Alam Tunas Mulia Bantar Gebang termasuk dalam kategori baik. Guru di sekolah ini mampu mengembangkan komunikasi persuasif dengan menjangkau siswa dan mengetahui kepribadian siswa sehingga mampu berkomunikasi secara terbuka dengan gurunya. Siswa dapat menyerap apa yang dikatakan guru dan siswa juga mengalami banyak perubahan pembelajaran dapat mencapai skor yang lebih tinggi. Siswa lebih semangat belajar dan lebih aktif dalam proses belajar mengajar. Adanya pengaruh yang positif terhadap komunikasi Guru dengan motivasi belajar siswa karena komunikasi yang diberikan oleh Guru kepada siswanya mampu memberi perubahan yang lebih baik, dan komunikasi tersebut juga semakin menambah motivasi belajar siswa.

Kata Kunci: Komunikasi, Komunikasi Persuasif, Motivasi, Motivasi Belajar Siswa.

Abstract

Persuasive communication applied by teachers in the classroom can increase students' learning motivation. Learning motivation can be interpreted as a driving force to carry out certain learning activities that come from within and outside the individual to foster enthusiasm for learning. Tunas Mulia Natural School Bantar Gebang is an informal school, where most students are the children of scavengers at the Final Disposal Site, Bantar Gebang. Persuasive Communication is used to change the mindset and behavior of students at Sekolah Alam to increase their motivation to study for the better. The effect is that it can increase the motivation of the students of the Tunas Mulia Natural School Bantar Gebang to have a passionate spirit to participate in the learning process. The communication made by the teachers is in a good category. Teachers at this school can develop persuasive communication by reaching out to students and knowing the students' personalities so that they can communicate openly with their teachers. Students can absorb what the teacher says, and students also experience many changes in learning that can achieve higher scores. Students are more enthusiastic about learning and are more active in the teaching and learning process. There is a positive influence on teacher communication with student learning motivation because the communication provided by the teacher to students can make changes for the better, and this communication also increases student learning motivation.

Keywords: Communication, Persuasive Communication, Motivation, Student Learning Motivation.

Copyright (c) 2022 Rizky Oktarina Costa

✉ Corresponding author

Email : rizky.oktarina@mercubuana.ac.id

DOI : <https://doi.org/10.31004/edukatif.v4i3.2809>

ISSN 2656-8063 (Media Cetak)

ISSN 2656-8071 (Media Online)

PENDAHULUAN

Hakikatnya pembelajaran merupakan proses komunikasi, dimana pada kegiatan belajar mengajar terdapat proses penyampaian pesan dari guru sebagai komunikator kepada siswa sebagai komunikan dengan tujuan mengubah perilaku dan pengetahuan siswa untuk pencapaian tujuan pembelajaran.

Selama proses belajar mengajar komunikasi persuasif sangat diperlukan terutama dalam pencapaian tujuan pembelajaran. Kegiatan komunikasi persuasif sifatnya membujuk, mempengaruhi dan memotivasi siswa secara sadar mau mempelajari materi-materi pembelajaran yang diberikan (Asri, 2019). (Zaenuri, 2017) menjelaskan penggunaan cara persuasif dalam berkomunikasi dalam dunia pendidikan dapat mendukung berhasilnya proses belajar mengajar.

Tujuan pendidikan bergantung pada proses belajar yang dilalui siswa dan pemikirannya sebagai siswa. Dikatakan bahwa siswa belajar jika seorang guru mengajar mereka. Karena itu, guru adalah orang dengan posisi dan peran yang begitu penting dalam dunia pendidikan untuk menciptakan sumber daya manusia yang menentukan berhasil tidaknya pencapaian tujuan pendidikan (Indah, 2019). Guru menjadi motivator yang sangat diperlukan untuk membangkitkan dan mengembangkan prestasi belajar (Rahmayanti, 2016)

Komunikasi persuasif yang diterapkan guru di kelas dapat meningkatkan motivasi belajar siswa. Hasil penelitian (Simorangkir et al., 2014) menjelaskan bahwa komunikasi persuasif guru berkontribusi langsung terhadap kepercayaan diri siswa sebesar 54,2% dan motivasi siswa sebesar 23,2%. Demikian juga hasil penelitian (Zain, 2017) menyebutkan bahwa pendekatan komunikasi persuasif bersifat personal memiliki nilai efektif untuk meningkatkan motivasi belajar siswa. Hal ini sejalan dengan penelitian (Hamandia & Razzaq, 2019), melakukan komunikasi persuasif dengan metode kisah untuk meningkatkan motivasi belajar.

(Suryaningsih, 2020) menjelaskan bahwa dengan menjalin komunikasi persuasif dengan siswa baik secara personal maupun secara group dapat meningkatkan motivasi belajar. Komunikasi persuasif guru dapat mempengaruhi motivasi belajar siswa sebanyak 67,6% selama pembelajaran daring dan sisanya 32,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian yang dilakukan oleh (Christy & Oktavianti, 2021)

Proses komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang mengarah pada perubahan sikap serta menggerakkan tindakan (Mulyana, 2019). Proses ini merupakan kegiatan membujuk komunikan untuk mengubah sikap dan emosi, sesuai dengan isi pesan yang disampaikan secara terencana dan terstruktur.

Komunikasi persuasif menurut (Soemirat & Soeryana, 2017) merupakan interaksi sosial dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain melalui kegiatan komunikasi, baik secara verbal maupun nonverbal. Komunikasi persuasif dimana seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya dengan lambang verbal) untuk mempengaruhi, mengubah pandangan, sikap dan perilaku orang lain/keompok orang (komunikan) dengan cara membujuk. (Perloff, 2017) menjelaskan bahwa komunikasi persuasif merupakan proses simbolik dimana komunikator mencoba meyakinkan orang lain untuk mengubah perilaku melalui transmisi pesan.

Tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku audiens. Mengubah pendapat, berkaitan dengan aspek kognitif, yaitu hal-hal yang berkaitan dengan aspek-aspek kepercayaan (*belief*), ide dan konsep. Dalam proses ini, terjadinya perubahan pada diri audiens berkaitan dengan pikirannya. Ia menjadi tahu bahwa pendapatnya keliru, dan perlu diperbaiki. Jadi dalam hal ini, intelektualnya menjadi meningkat. Mengubah sikap, berkaitan dengan aspek afektif. Dalam aspek afektif, tercakup kehidupan emosional audiens. Jadi, tujuan komunikasi persuasif dalam konteks ini adalah menggerakkan hati, menimbulkan perasaan tertentu, menyenangkan, dan menyetujui terhadap ide yang dikemukakan.

Unsur-unsur komunikasi persuasif menurut (Soemirat & Soeryana, 2017):

- a. Persuader merupakan orang atau kelompok yang menyampaikan pesan dengan tujuan mempengaruhi sikap pendapat dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.
- b. Persuadee merupakan orang atau kelompok yang menjadi tujuan pesan disampaikan oleh persuader baik secara verbal maupun nonverbal. Persepsi antara persuadee terhadap persuader dan pesan yang disampaikannya akan menentukan efektif atau tidaknya komunikasi persuasif terjadi.
- c. Pesan dapat juga diartikan sebagai segala sesuatu yang diberikan pengertian kepada penerima. Dalam proses komunikasi, pesan yang disampaikan dapat berbentuk verbal atau nonverbal, dapat disengaja ataupun tidak disengaja. Pesan verbal merupakan salah satu faktor yang menentukan dalam keberhasilan komunikasi persuasif, di dalamnya terdapat aspek stimulus wicara dan penggunaan kata-kata. Sedangkan pesan nonverbal terdiri atas gerakan, kode, dan lain sebagainya.
- d. Saluran Persuasif. Saluran komunikasi adalah saluran perantara atau media yang digunakan atau di antara orang-orang yang berkomunikasi. Dengan kata lain, saluran komunikasi merupakan media yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari komunikator kepada komunikan. Bentuk saluran komunikasi tergantung dari jenis komunikasi yang dilakukan.
- e. Umpan balik adalah balasan atas perilaku yang diperbuat. Umpan balik dapat berbentuk umpan balik internal, yaitu reaksi komunikator atau persuader atas pesan yang disampaikannya dan umpan balik eksternal, yaitu reaksi komunikan atau persuadee atas pesan yang disampaikannya. Umpan balik eksternal dapat bersifat langsung atau bersifat tidak langsung.
- f. Efek komunikasi persuasif adalah perubahan yang terjadi pada diri seseorang sebagai akibat dan diterimanya pesan melalui proses komunikasi. Efek yang bisa terjadi adalah berbentuk perubahan sikap, pendapat, dan tingkah laku. Jika sikap, pendapat, dan tingkah laku orang tersebut berubah sesuai, maka berarti komunikasi berhasil, demikian pula sebaliknya.

Dalam proses pembelajaran, guru juga mempunyai peran sebagai motivator untuk mendorong siswa terus melanjutkan pembelajaran. Terlebih setiap siswa mempunyai motivasi yang berbeda satu sama lain. Guru dituntut untuk lebih kreatif dalam hal membangkitkan motivasi siswa. Disinilah perlunya guru untuk melakukan komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif dapat menunjang kelancaran dalam pelaksanaan proses pembelajaran, yaitu mampu memunculkan motivasi belajar siswa. Sifat komunikasi persuasif yang membujuk dapat meyakinkan siswa, bahwa pembelajaran atau materi yang disampaikan sangat penting untuk dipahami.

Prinsip umum dalam belajar yaitu fakta dan penemuan saling berhubungan terkait dengan proses dan peristiwa belajar manusia. Idealnya proses belajar berupa transfer (perpindahan) dan transformasi pengetahuan, keterampilan maupun nilai (Berkson & Wetterson, 2003). Proses dan peristiwa belajar siswa dimulai dari guru menimbulkan minat dan memusatkan perhatian agar siswa siap menerima pelajaran, kemudian menyampaikan tujuan pembelajaran agar siswa tahu apa yang diharapkan dalam pembelajaran tersebut. Berikutnya mengingat kembali konsep yang telah dipelajari sebelumnya dan menyampaikan materi pembelajaran, memberikan bimbingan atau pedoman untuk belajar, membangkitkan timbulnya unjuk kerja siswa dan memberikan umpan balik tentang kebenaran pelaksanaan tugas, mengukur/evaluasi belajar, dan memperkuat referensi dan transfer belajar (Miarso, 2004).

(Mudjiono, 2017) menjelaskan bahwa dalam perilaku belajar terdapat motivasi yang merupakan dorongan mental untuk menggerakkan dan mengarahkan perilaku. Motivasi belajar merupakan faktor yang mempengaruhi hasil belajar (Ardiansyah & Rochmawati, 2022).

Motivasi belajar dapat diartikan sebagai daya pendorong untuk melakukan aktivitas belajar tertentu yang berasal dari dalam diri dan juga dari luar individu sehingga menumbuhkan semangat dalam belajar (Monika & Adman, 2017). Motivasi belajar merupakan syarat mutlak untuk belajar dan memegang peranan

penting dalam memberikan gairah atau semangat dalam belajar. Menurut Emda dalam ((Wungubulen et al., 2022)) beberapa faktor yang mempengaruhi motivasi belajar; (1) Cita-cita dan aspirasi siswa (2) Kemampuan siswa (3) kondisi siswa, dan (4) kondisi lingkungan.

(Winkel, 2014) menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi belajar, yaitu faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Faktor intrinsik berasal dari kemauan siswa sendiri, tanpa ada paksaan atau dorongan dari orang lain. Namun, dalam pembentukan motivasi intrinsik, seringkali orang lain juga berperan, seperti orang tua atau guru, dalam membuat anak sadar akan hubungan antara belajar dan pengetahuan. Meskipun motivasi ini pada titik tertentu mulai muncul dari dalam, pengaruh pendidik turut menanamkan persepsi ini. Karakteristik motivasi ekstrinsik adalah kenyataan bahwa satu-satunya cara untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan adalah melalui pembelajaran. Faktor eksternal timbul karena adanya pengaruh eksternal pribadi, baik karena ajakan, perintah atau paksaan dari orang lain, sehingga pada akhirnya ia mau belajar. Pembelajaran dimulai dan dilanjutkan berdasarkan kebutuhan dan insentif yang sama sekali tidak terkait dengan kegiatan pembelajaran itu sendiri. Perlu ditegaskan bahwa motivasi atau motivasi adalah belajar, yang bersumber dari suatu penghayatan atau suatu kebutuhan, tetapi sebenarnya kebutuhan ini dapat dipengaruhi oleh kegiatan lain dan tidak harus oleh kegiatan belajar tersebut. Motivasi belajar selalu berpangkal dari suatu kebutuhan yang dialami oleh orang itu sendiri, walaupun orang lain berperan dalam menciptakan motivasi ini, yang unik dari motivasi ekstrinsik bukanlah ada atau tidak adanya motivasi, pengaruh eksternal, yang jika kebutuhan itu ada. puas, pada dasarnya dapat dicapai hanya dengan cara lain.

Sekolah Alam Tunas Mulia merupakan sekolah informal, dimana mayoritas siswa merupakan anak-anak dari pemulung di Tempat Pembuangan Akhir, Bantar Gebang. Pada masa awal pandemi Covid-19 tetap melakukan pembelajaran secara tatap muka namun tidak secara intens, tatap muka dilakukan seminggu sekali. Hal ini dilakukan karena kurangnya media pembelajaran yang mendukung untuk dilakukan pembelajaran secara Online. Hampir semua siswa turut membantu orang tua, memilah sampah, dan menjualnya kepada pengusaha sampah.

Kehidupan masyarakat yang tinggal di Tempat Pembuangan Akhir (TPA Bantar Gebang Bekasi) tidak terlalu buruk namun belum bisa dikatakan baik, pekerjaan masyarakat yang masih memungut sampah dari berbagai pelosok Jakarta dan Bekasi tentunya bukanlah pekerjaan impian. Tetapi mereka tidak punya pilihan selain terus melakukannya mencari nafkah untuk keluarga. Pemikiran orang tua pemulung dan pemungut sampah dalam mendidik anak-anaknya untuk mencari nafkah dengan memaksa dan mendorong mereka untuk memungut sampah juga mempengaruhi pemikiran anak-anak mereka yang menganggap belajar atau pergi ke sekolah tidak ada manfaatnya secara ekonomi. Dengan demikian, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap motivasi belajar siswa di Sekolah Alam Tunas Mulia.

METODE PENELITIAN

Pendekatan kuantitatif digunakan pada penelitian ini. Sumber data dari pendekatan ini dalam bentuk numerik yang merupakan hasil survei dari sampel yang dianalisa menggunakan teknik analisa statistik. Penelitian ini menggunakan seluruh populasi sebagai sampel sebanyak 26 orang. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer melalui penyebaran angket kepada siswa. Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Ho: Tidak ada pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Dalam Pembelajaran Terhadap Tingkat Motivasi Belajar Siswa Di Sekolah Alam Tunas Mulia Bantar Gebang.

Ha: Ada pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Dalam Pembelajaran Terhadap Tingkat Motivasi Belajar Siswa Di Sekolah Alam Tunas Mulia Bantar Gebang.

Tabel 1. Variabel, Dimensi, Indikator dan Ukuran Penelitian.

Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran
X (Komunikasi Persuasif Guru)	Persuader	Kemampuan	Tingkat Penyampaian
		Eksistensi	Pesan Secara Sistematis
	Persuade	Penguasaan Pesan	Tingkat Penyajian
		Pemahaman Pesan	Materi
	Pesan	Verbal	Tingkat metode
		Nonverbal	Pembelajaran
	Saluran	Media Cetak	Tingkat Perantara
		Media Elektronik	Komunikasi
Y (Motivasi Belajar Siswa)	Umpan Balik	Respon	Tingkat Balasan
	Efek Komunikasi	Dampak	Tingkat Perubahan yang Terjadi
	Faktor Instrinsik	Harapan dan Cita cita	Tingkat hasrat dan keinginan
	Faktor Ekstrinsik	Lingkungan	Tingkat lingkungan yang kondusif

Siswa diberikan angket berupa pertanyaan-pertanyaan pada masing-masing variabel. Opsi jawaban dari pertanyaan ini berupa skala Likert dimana siswa diijinkan untuk memilih jawaban yang sesuai dengan pilihan sangat setuju (skor nilai 4), setuju (skor nilai 3), tidak setuju (skor nilai 2) dan sangat tidak setuju (skor nilai 1). Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Deskriptif dan Uji Hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Analisis uji validitas dilakukan dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor item dengan skor total. Skor total adalah penjumlahan dari keseluruhan item. Item-item pertanyaan yang berkorelasi signifikan dengan skor total menunjukkan item-item tersebut mampu memberikan dukungan dalam mengungkap apa yang ingin diungkap. Suatu item pernyataan dikatakan valid jika Pearson Correlation (r hitung) lebih besar dari pada r tabel ($df = 26 - 2 = 0,3882$).

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Variabel Komunikasi Persuasif

Pernyataan	Pearson Correlation	Keterangan
P1	.499**	VALID
P2	.833**	VALID
P3	.833**	VALID
P4	.439**	VALID
P5	.649**	VALID
P6	.812**	VALID
P7	.731**	VALID
P8	.771**	VALID
P9	.567**	VALID
P10	.649**	VALID
P11	.449**	VALID

P12	.649**	VALID
------------	---------------	--------------

(Sumber: Data Olahan Peneliti Menggunakan SPSS 21, 2022).

Berdasarkan Tabel 2. sebanyak 12 pernyataan pada variabel Komunikasi Persuasif Guru dinyatakan valid karena memiliki nilai Pearson Correlation (r hitung) lebih besar dari pada r tabel (0.3882).

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Motivasi Belajar

Pernyataan	Pearson Correlation	Keterangan
PP1	.629**	VALID
PP2	.755**	VALID
PP3	.645**	VALID
PP4	.755**	VALID
PP5	.604**	VALID
PP6	.765**	VALID
PP7	.629**	VALID
PP8	.444**	VALID
PP9	.767**	VALID
PP10	.645**	VALID
PP11	.767**	VALID
PP12	.765**	VALID

(Sumber: Data Olahan Peneliti Menggunakan SPSS 21, 2022).

Berdasarkan Tabel 3 sebanyak 12 pernyataan pada variabel Tingkat Motivasi Siswa dinyatakan valid karena memiliki nilai *Pearson Correlation* (r hitung) lebih besar dari pada r tabel (0.3882).

Uji reliabilitas instrumen angket pada penelitian ini menggunakan koefisien Alpha Cronbach pada taraf signifikansi 0,05 untuk mengukur sejauh mana alat ukur atau instrumen dapat dipercaya dan diandalkan atau reliabel, adapun hasil uji reliabilitas instrumen pada penelitian seperti pada tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Komunikasi Persuasif (X)	.875	12
Motivasi Belajar (Y)	.897	12

(Sumber: Data Olahan Peneliti Menggunakan SPSS 21, 2022).

Berdasarkan Tabel 4, variabel Komunikasi Persuasif guru dan Tingkat Motivasi Siswa menunjukkan nilai Cronbach Alpha lebih dari 0,60 yang artinya semua variabel dalam penelitian ini dinyatakan reliabel. Hal ini berarti item pernyataan yang digunakan mampu memperoleh data yang konsisten, dalam arti jika pernyataan tersebut diajukan lagi akan diperoleh jawaban yang relatif sama.

Analisis kategori data penelitian ini adalah analisis yang berkaitan langsung dengan data penelitian. Analisis ini bersumber dari angket (kuesioner) yang disebarkan kepada responden untuk mengukur variabel penelitian kemudian dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan metode analisis overall mean square. Dimana terdapat dua variabel dalam penelitian ini yaitu: Komunikasi Persuasif Guru dan Tingkat Motivasi Siswa.

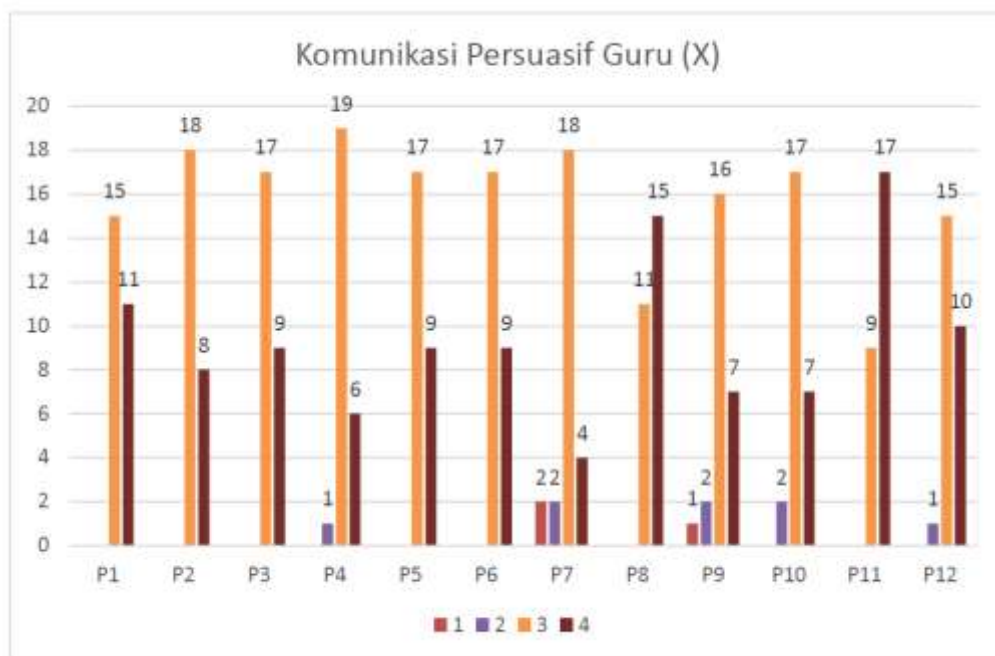
Keseluruhan variabel diukur dengan menggunakan 26 orang responden, dari hasil jawaban responden beberapa variabel-variabel terkait kemudian dilakukan analisis interpretasi rata-rata skor. Kriteria yang digunakan untuk menganalisis rata-rata jawaban responden dalam penelitian seperti berikut.

Tabel 5. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Mean	Std Deviation
Tingkat Motivasi Belajar (Y)	26	3.346	.3388
Komunikasi Persuasif (X)	26	3.352	.3377

(Sumber: Data Olahan Peneliti Menggunakan SPSS 21, 2022).

Dari tabel diatas terlihat bahwa Rata-rata hitung (mean) dari Komunikasi persuasif (Y) adalah 3.346 dengan standart deviasi 0.3388 dan Rata-rata hitung (mean) dari Tingkat Motivasi Siswa (X) adalah 3.352 dengan standart deviasi sebesar 0.3377.



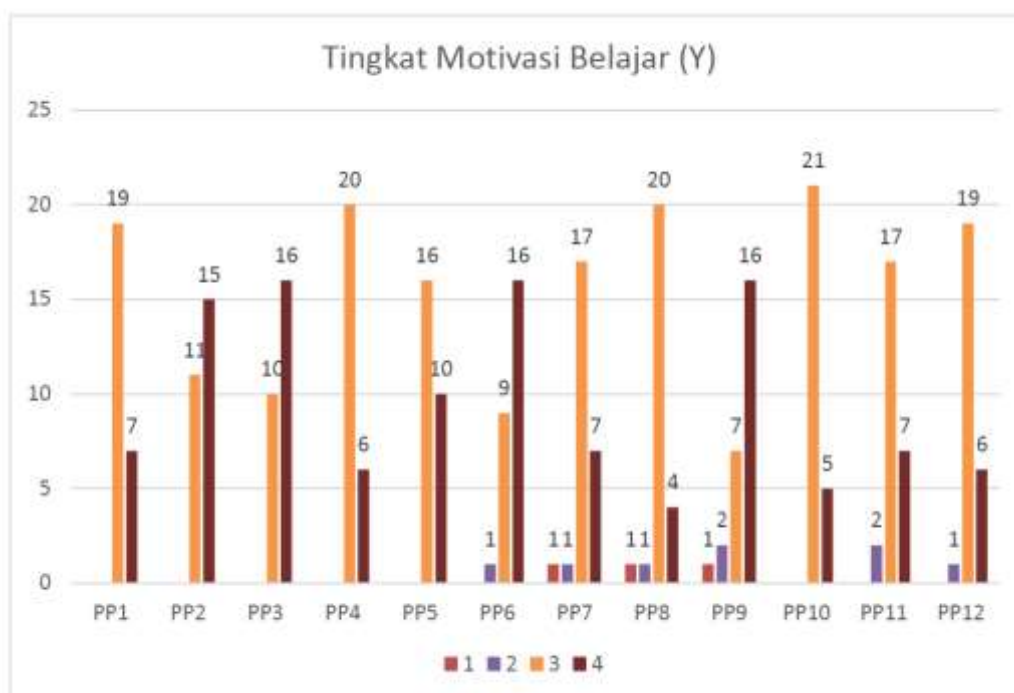
Gambar 1. Jawaban Kuisioner Komunikasi Persuasif Guru.

Keterangan:

1. : Pernyataan Sangat Tidak Setuju.
2. : Pernyataan Tidak Setuju.
3. : Pernyataan Setuju.
4. : Pernyataan Sangat Setuju.

Pengelompokan hasil perhitungan pada variabel X yang diperoleh dari 26 responden, pada pernyataan 7 didapatkan bahwa sebanyak 4 responden (15%) menyatakan Sangat Setuju, 18 responden (69%) menyatakan setuju, 2 responden (8%) menyatakan tidak setuju dan 2 responden (8%) menyatakan sangat tidak setuju. Dimana hasil tersebut merupakan hasil terendah yang menyangkut tingkat perantara komunikasi yang kurang dilakukan oleh guru saat guru berhalangan masuk kelas.

Pada pernyataan 11 didapatkan bahwa 17 responden (65%) menyatakan sangat setuju dan 9 responden (35%) menyatakan setuju. Dimana hasil tersebut merupakan hasil tertinggi menyangkut tingkat perubahan yang terjadi dalam diri siswa yang meyakini selama belajar di Sekolah Alam Tunas Mulia bisa meraih prestasi yang baik.



Gambar 2. Jawaban Kuisioner Tingkat Motivasi Belajar.

Keterangan:

1. : Pernyataan Sangat Tidak Setuju.
2. : Pernyataan Tidak Setuju.
3. : Pernyataan Setuju.
4. : Pernyataan Sangat Setuju.

Hasil perhitungan pada variabel Y yang diperoleh dari 26 responden, pada pernyataan 8 didapatkan bahwa sebanyak 4 responden (15%) menyatakan sangat setuju, 20 responden (77%) menyatakan setuju, 1 responden (4%) menyatakan tidak setuju dan 1 responden (4%) menyatakan sangat tidak setuju. Dimana hasil tersebut merupakan hasil terendah yang menyangkut dari tingkat lingkungan belajar yang kurang dilakukan oleh guru diluar sekolah dan berinteraksi dengan lingkungan sekolah sekitar.

Pada pernyataan 10 didapatkan bahwa sebanyak 5 responden (20%) menyatakan sangat setuju dan sebanyak 20 responden (80%) menyatakan setuju. Dimana hasil tersebut merupakan hasil tertinggi yang menyangkut tingkat lingkungan belajar para siswa yang aktif dalam proses pembelajaran akan diberikan penghargaan/pujian oleh guru.

Uji hipotesis yang dilakukan dengan hasil $t_{hitung} = 4,824 > 0,68404$ dan $signifikan = 0,000 < 0,05$, berarti hipotesis diterima maka Komunikasi Persuasif Guru pengaruhnya signifikan terhadap Tingkat Motivasi Siswa di Sekolah Alam Tunas Mulia.

Setelah dilakukan uji validitas, variabel Komunikasi Persuasif (X) dapat diukur dari 6 Dimensi yang mempengaruhi tingkat motivasi belajar siswa, yaitu: Persuader, Persuadee, Pesan, Saluran, Umpan Balik dan Efek Komunikasi yang kemudian dijabarkan menjadi 12 pernyataan.

Komunikasi Persuasif digunakan untuk mengubah pola pikir dan prilaku siswa di Sekolah Alam tersebut yang bisa meningkatkan motivasi belajar mereka agar bisa lebih baik. Ketika melakukan suatu komunikasi pasti nya ada timbal balik atau efek yang ditimbulkan ketika melakukan komunikasi. Adapun efek dari komunikasi dalam menumbuhkan motivasi kepada siswa Sekolah Alam Tunas Mulia semangat yang menggebu untuk mengikuti proses pembelajaran yang dilakukan. Semangat belajar dimiliki dengan

meningkatkan motivasi belajar. Motivasi belajar adalah sebuah penggerak atau pendorong yang membuat seseorang tertarik untuk belajar sehingga akan belajar secara terus-menerus. Motivasi yang rendah dapat menyebabkan rendahnya keberhasilan dalam belajar sehingga tingkat prestasi belajar siswa menjadi rendah juga (Prisiska & Furqany, 2021).

Hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji T) menunjukkan bahwa, dari satu variabel bebas dalam penelitian ini, adanya variabel yang berpengaruh terhadap tingkat motivasi belajar siswa. Variabel Komunikasi Persuasif guru yang menunjukkan nilai t hitung = 4,824 > 0.68404 dan signifikan = 0,000 < 0,05, berarti hipotesis diterima maka Komunikasi Persuasif Guru pengaruhnya signifikan terhadap Tingkat Motivasi Siswa.

Komunikasi yang dilakukan oleh guru Sekolah Alam Tunas Mulia Bantar Gebang termasuk dalam kategori baik. Guru di sekolah ini mampu mengembangkan komunikasi persuasif dengan menjangkau siswa dan mengetahui kepribadian siswa sehingga mampu berkomunikasi secara terbuka dengan gurunya. Dengan jenis komunikasi ini siswa dapat menyerap apa yang dikatakan guru dan siswa juga mengalami banyak perubahan pembelajaran dapat mencapai skor yang lebih tinggi. Bahkan sekarang siswa lebih semangat belajar dan lebih aktif dalam proses belajar mengajar. Meningkatnya motivasi belajar siswa didasarkan pada keyakinan bahwa motivasi belajar siswa memiliki implikasi, bukan saja pada hasil belajar yang didapat, namun juga pada manfaat dari keseluruhan proses pembelajaran (Sidik & Sobandi, 2018).

Hal ini sejalan dengan penelitian (Suryaningsih, 2020) adanya proses interaksi antara siswa dengan guru dan lingkungan belajar yang bertujuan menghasilkan suatu perubahan tingkah laku, perubahan yang awalnya malas merespon, menjadi merespon dengan positif dan melakukan skenario pembelajaran yang telah disepakati bersama di dalam kelas. Meningkatnya motivasi belajar siswa didasarkan pada keyakinan bahwa motivasi belajar siswa memiliki implikasi, bukan saja pada hasil belajar yang didapat, namun jugapada manfaat dari keseluruhan proses pembelajaran.

Adanya pengaruh yang positif terhadap komunikasi Guru dengan motivasi belajar siswa karena komunikasi yang diberikan oleh Guru kepada siswanya mampu memberi perubahan yang lebih baik, dan komunikasi tersebut juga semakin menambah motivasi belajar siswa. Hal ini sesuai dengan hasil uji hipotesis dari nilai-nilai variabel X dan nilai-nilai variabel Y yang didistribusikan kedalam rumus korelasi *product moment*.

KESIMPULAN

Berdasarkan tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap motivasi belajar siswa di Sekolah Alam Tunas Mulia, dapat disimpulkan bahwa komunikasi yang dilakukan oleh guru Sekolah Alam Tunas Mulia Bantar Gebang termasuk dalam kategori baik. Guru di sekolah ini mampu mengembangkan komunikasi persuasif dengan menjangkau siswa dan mengetahui kepribadian siswa sehingga mampu berkomunikasi secara terbuka dengan gurunya. Dengan jenis komunikasi ini siswa dapat menyerap apa yang dikatakan guru dan siswa juga mengalami banyak perubahan pembelajaran dapat mencapai skor yang lebih tinggi. Bahkan sekarang siswa lebih semangat belajar dan lebih aktif dalam proses belajar mengajar. Adanya pengaruh yang positif terhadap komunikasi Guru dengan motivasi belajar siswa karena komunikasi yang diberikan oleh Guru kepada siswanya mampu memberi perubahan yang lebih baik, dan komunikasi tersebut juga semakin menambah motivasi belajar siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, D. N., & Rochmawati. (2022). Pengaruh Strategi Pembelajaran Contextual Teaching And Learning, Media Pembelajaran Dan Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Siswa. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 4(2). <https://doi.org/10.31004/edukatif.v4i2.2404>
- Asri, D. (2019). Peran Komunikasi Persuasif Guru Dalam Membina Kedisiplinan Siswa Di Sekolah Dasar Negeri Lambaro Neujid Studi Kecamatan Peukan Bada Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fisip Unsyiah*, 4(4). www.jim.unsyiah.ac.id/fisip
- Berkson, W., & Wetterson. (2003). *Psikologi Belajar Dan Filsafat Ilmu Karl Popper* (A. N. Zaman, Ed.). Qalam.
- Christy, N. J. J., & Oktavianti, R. (2021). Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Motivasi Belajar Siswa Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Koneksi*, 5(1), 187–193. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.24912/kn.v5i1.10231>
- Hamandia, M. R., & Razzaq, A. (2019). Strategi Komunikasi Persuasif Dengan Metode Kisah Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Program Studi Komunikasi Dan Penyiaran Islam Uin Raden Fatah Palembang. *Jurnal Komunikasi Islam Dan Kehumasan (Jkpi)*, 3(2).
- Indah, N. (2019). *Pengaruh Gaya Mengajar Guru Terhadap Motivasi Belajar Siswa Jurusan Administasi Perkantoran Di Smk Nurul Qalam Makassar* [Universitas Negeri Makassar]. <http://eprints.unm.ac.id/12967/1/jurnal.pdf>
- Miarso, Y. Hadi. (2004). *Menyemai Benih Teknologi Pendidikan*. Prenada Media.
- Monika, M., & Adman, A. (2017). Peran Efikasi Diri Dan Motivasi Belajar Dalam Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran*, 2(2), 219–226. <http://ejournal.upi.edu/index.php/jpmanper/article/view/00000peranefikasadiridanmotivasiBELAJARdalammeningkatkanhasilbelajarsiswasekolahmenengahkejuruan>
- Mudjiono. (2017). *Belajar Dan Pembelajaran*. Rineka Cipta.
- Mulyana, D. (2019). *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Remaja Rosdakarya.
- Perloff, R. (2017). *The Dynamics Of Persuasion Communication And Attitudes In The 21st Century* (Sixth). Routledge.
- Prisiska, P., & Furqany, S. (2021). Upaya Membangkitkan Motivasi Belajar Pendidikan Agama Islam Tingkat Anak-Anak Pada Masa Covid-19 Di Gampong Jeulingke Dengan Penerapan Komunikasi Persuasif. In *Jurnal Riset Dan Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, Issue 2). <https://www.tribunnews.com/corona/2021/05/02/update->
- Rahmayanti, V. (2016). Pengaruh Minat Belajar Siswa Dan Persepsi Atas Upaya Guru Dalam Memotivasi Belajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Bahasa Indonesia Siswa Smp Di Depok. *Jurnal Susunan Artikel Pendidikan*, 1(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.30998/sap.v1i2.1027>
- Sidik, Z., & Sobandi, A. (2018). Upaya Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Melalui Kemampuan Komunikasi Interpersonal Guru. *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran*, 3(2), 50. <https://doi.org/10.17509/jpm.v3i2.11764>
- Simorangkir, N., Menanti, A., & Azizi, A. (2014). Kontribusi Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Kepercayaan Diri Dan Motivasi Belajar. *Jurnal Analitika*, 6(2), 68–76. <https://doi.org/https://doi.org/10.31289/analitika.v6i2.828>
- Soemirat, S., & Soeryana, A. (2017). *Komunikasi Persuasif*. Universitas Terbuka.
- Suryaningsih, A. (2020). Peningkatan Motivasi Belajar Siswa Secara Onlinepada Pelajaran Animasi 2d Melalui Strategi Komunikasi Persuasif. *Ide Guru: Jurnal Karya Ilmiah Guru*, 5(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.51169/ideguru.v5i1.143>
- Winkel, W. S. (2014). *Psikologi Pengajaran*. Grasindo.

4804 *Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik Sekolah Alam Tunas Mulia*
– Rizky Oktarina Costa
DOI : <https://doi.org/10.31004/edukatif.v4i3.2809>

Wungubulen, K. T., Nasar, A., & Rahmawati, A. S. (2022). Persepsi Siswa Terhadap Google Classroom Dan Motivasi Belajar Ipa Siswa Kelas Ix Melalui Belajar Dari Rumah Selama Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 4(2). <https://doi.org/10.31004/Edukatif.V4i2.2386>

Zaenuri, A. (2017). Teknik Komunikasi Persuasif Dalam Pengajaran. *Journal Of Applied Linguistic And Islamic Education*, 1(1), 41–67. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.33754/Jalie.V1i1>

Zain, N. L. (2017). Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa. *Jurnal Nomosleca*, 3(2), 595–604. <https://doi.org/10.26905/Nomosleca.V3i2.2034>