

OMNICOM
Jurnal Komunikasi
Universitas Subang
Volume 7 No 2 Tahun 2021

Strategi Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap Percaya Diri
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Guru Pendidikan Sekolah Luar Biasa Negeri Subang
Kel. Karang Anyar Kec. Subang Kab.Subang Jawa Barat)

Yulita

Email: yulitaathaya17@gmail.com

Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Subang

ABSTRAK

Pendidikan berfungsi untuk membentuk, membangun dan menumbuhkan kepribadian. Pembelajaran serta interaksi yang dilaksanakan oleh guru bersama siswa di kelas memiliki peranan penting dalam pembentukan sikap. Pendidikan luar biasa memerlukan strategi komunikasi baik dalam pembelajaran maupun dalam bimbingan perilaku dan perlu diberikan sebuah bimbingan secara terus menerus dan sistematis di harapkan dapat membantu dan menumbuhkan sikap percaya diri sehingga dapat mengembangkan potensi yang ada pada dirinya.

Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai strategi komunikasi persuasif menggunakan metode kualitatif deskriptif, peneliti mendeskripsikan bagaimana strategi komunikasi persuasif dalam pembentukan sikap percaya diri (pada guru kepada murid di SLB Negeri Subang).

Hasil penelitian ini, psikodinamika lebih kepada pemberian sebuah pengetahuan yang ditanamkan dengan kedekatan emosional dan menimbulkan faktor psikologis, sosiokultural faktor lingkungan yang mempengaruhi perilaku yaitu guru memanfaatkan faktor lingkungan sekolah dan lingkungan teman atau keluarganya, *the meaning construction* pemahaman atas suatu hal yaitu guru memanipulasi pesan baik secara verbal maupun non verbal yang lebih dapat dipahami oleh murid. Setelah penelitian dilakukan, peneliti dapat menemukan gambaran lebih jelas mengenai strategi komunikasi persuasif.

Kata Kunci: Strategi Persuasif, Komunikasi Persuasif, Sikap Percaya Diri

PENDAHULUAN

Pendidikan mempunyai fungsi untuk membentuk, membangun serta menumbuhkan kepribadian. Pembelajaran dan interaksi yang dilaksanakan oleh guru bersama siswa di kelas memiliki peranan penting dalam pembentukan karakter. Pembelajaran ini akan membentuk nilai-nilai kemanusiaan serta memahami dan menguasai keterampilan pengetahuan dalam diri siswa. Siswa juga akan terlatih bekerja mandiri maupun bekerjasama dalam kelompok, dapat berfikir kritis, kreatif, konsisten dan berpikir logis, dapat menghargai pendapat, jujur, percaya diri, dan bertanggung jawab. Maka peran guru sebagai pendidik sangat penting, memiliki kemampuan komunikasi yang baik dapat membuat siswa bersemangat dalam menghargai serta mencintai ilmu dan proses belajar. Untuk menciptakan sumberdaya manusia yang produktif khususnya pada anak berkebutuhan khusus selain adanya peran orangtua, tentu saja peran guru disekolah sangat berperan penting sekali bagaimana cara guru mengajar, bagaimana sikap guru terhadap murid berkebutuhan khusus dan strategi komunikasi seperti apa yang diajarkan guru kepada muridnya.

KAJIAN PUSTAKA

Komunikasi Persuasif

Menurut *Kenneth E. Anderson* (1972:218), komunikasi persuasif merupakan suatu proses berjalannya komunikasi yang mana komunikator menggunakan bahasa atau (simbol-simbol) untuk mengubah perilaku, mempengaruhi pikiran atau pendapat serta perbuatan sasaran sesuai yang diinginkan oleh komunikator.(Rezi,2018 :255)

Dari penjelasan di atas komunikasi persuasif adalah upaya yang digunakanpersuader untuk mempengaruhi sikap, tingkah laku dan pikiran seseorang secara halus melalui bahasa atau isyarat dengan perantara pendengaran atau penglihatan secara langsung atau tidak langsung dan menggunakan media atau tidaksehingga persuadee bertindak dan berpendapat sesuai yang diinginkan persuader.

Strategi Komunikasi Persuasif

Unsur pada komunikasi persuasif ialah persuader (komunikator), *persuadee* (komunikan), serta pesan dan saluran maka strategi dapat disusun berdasarkan unsur tersebut. Persuader memiliki peran penting atau merupakan indikator berhasilnya komunikasi persuasif. Seperti yang sudah dijelaskan diatas bahwa strategi komunikasi

bukan hanya sebagai peta jalan tetapi harus menunjukkan pula praktik operasionalnya. (Hendri, 2019 :288)

Dibawah ini menurut Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball-Rocheach mengemukakan beberapa strategi komunikasi persuasif yaitu:

1. Strategi Psikodinamika

Perspektif psikodinamika adalah orientasi teoritis yang menekankan determinan perilaku tanpa disadari. Strategi ini mengarah pada pemahaman bagaimana karakter personal manusia menentukan arah perubahan sikap. Strategi psikodinamika ini menekankan aspek dari internal seseorang. Pandangan De Fleur fokus pada peubah yang berhubungan dengan individu sebagai penerima pesan, suatu kelanjutan dari asumsi sebab – akibat dan berdasarkan pada perubahan sikap sebagai ukuran perubahan perilaku. (Hendri, 2019 :290-291)

2. Strategi Persuasi Sosiokultural

Perspektif sosiokultural menekankan bahwa individu terpengaruh oranglain baik oleh institusi sosial atau kekuatan sosial dari dunia yang mengelilinginya (Halgin,2012).

3. Strategi *The Meaning Construction*

Strategi ini menekankan pada permainan kata. Bahasa sebagai medium penyampai kata-kata persuasi dimodifikasi sedemikian rupa hingga menarik perhatian persuade. Meskipun awalnya persuade tidak tertarik pada isi pesan dan persuader, dengan permainan kata dan makna persuade akhirnya memperhatikan. Melvin L. DeFleur dan Sandra J. Ball Roceach (1989) berasumsi bahwa kata-kata dapat dimanipulasi dan menciptakan makna baru. Penggunaan simbol berupa kata dan bahasa dapat membangkitkan pemahaman manusia tentang makna yang diharapkan. (Hendri, 2019 :292-293)

Komunikasi Pendidikan

Pengertian Komunikasi Pendidikan

Komunikasi Pendidikan merupakan sebuah proses dan kegiatan yang terjadi dalam suasana pendidikan atau proses berjalannya pesan atau informasi yang merambah pada peristiwa-peristiwa pendidikan. Serta memiliki tujuan untuk meningkatkan nilai tambah pada bidang IPTEK (Ilmu Pengetahuan Teknologi dan Komunikasi).(Rezi, 2018 :312)

Proses Komunikasi Pendidikan

Penyampaian pesan atau proses komunikasi pada hakikatnya ialah suatu proses pembelajaran. Isi pesan atau ajaran berupa simbol-simbol yang ditujukan pada proses komunikasi, baik verbal (kata-kata dan tulisan) maupun non verbal. Proses ini dinamakan *encoding* sedangkan penafsiran simbol-simbol komunikasi tersebut oleh siswa dinamakan *decoding*.

1. Komunikasi verbal

Komunikasi verbal (*verbal communication*) ialah komunikasi yang penyampaiannya melalui lisan atau tulisan. Mengirimkan sesuatu kepada seseorang, atau menelepon orangtua, teman, pacar, berbincang-bincang atau mengobrol dengan teman, membaca puisi didepan kelas dan lainnya.

2. Komunikasi Nonverbal

Sebelum manusia menggunakan kata-kata, manusia telah menggunakan gerakan-gerakan tubuh, atau lebih dikenal dengan bahasa isyarat (*body language*) sebagai alat untuk berkomunikasi dengan oranglain. Seperti menggigit gigi untuk menunjukkan kemarahan (dalam bahasa jawa disebut getem-getem). Tersenyum ketika diberi hadiah menunjukkan rasa

senang, simpati dan lain sebagainya . Membuang muka untuk menunjukkan sikap tidak senang terhadap oranglain. Menggelengkan kepala untuk menunjukkan sikap menolak itu semua adalah bentuk contoh komunikasi nonverbal. Dalam komunikasi ini dapat ditarik kesimpulan tentang berbagai macam respon atau perasaan orang.(Rezi. 2018 : 312-313)

Pengertian Psikologi Komunikasi

Komunikasi dan psikologi saling berkaitan dan sama-sama melibatkan manusia. Komunikasi adalah suatu kegiatan menyampaikan pesan atau bertukar informasi untuk mengubah pendapat atau perilaku manusia lain dan objek dari ilmu psikologi yaitu perilaku manusia, maka dari itu teori psikologi komunikasi terbentuk, yang mana sebuah peristiwa sosial (komunikasi) akan membawa kepada psikologi komunikasi. Komunikasi sangat erat kaitannya dengan perilaku manusia dan sangat esensial untuk pertumbuhan kepribadian pada manusia.

Psikologi juga memahami komponen-komponen dalam komunikasi khususnya yaitu komunikator dan komunikan. Psikologi juga meneliti karakteristik dari komunikan serta faktor-faktor yang

mempengaruhi perilaku komunikasi baik faktor internal maupun eksternal.

Pengertian Sikap Percaya Diri

Kepercayaan diri menurut ahli bernama Anthony (1992) yaitu sikap yang terdapat pada diri seseorang sehingga orang tersebut dapat berfikir positif, mandiri serta dapat menerima kenyataan.

Sedangkan Hambly (1992) berpendapat bahwa suatu keyakinan yang terdapat pada diri sendiri sehingga situasi sesulit apapun dapat dihadapinya.

Percaya Diri (*Self Confidence*) yaitu suatu keyakinan bahwa diri sendiri memiliki kemampuan dan penilaian yang dirasa cukup efektif untuk menghadapi lingkungan yang dirasa cukup menantang. (<https://dosenpsikologi.com/teori-kepercayaan-diri> Diunduh pada 5 Desember 2019)

Anak Berkebutuhan Khusus

Menurut Heward dan Orlansky (1992:8) yang dimaksud anak berkebutuhan khusus adalah anak-anak yang memiliki atribut fisik atau kemampuan belajar yang berbeda dari anak normal, baik diatas atau dibawah, yang tanpa selalu menunjukkan pada ketidak mampuan fisik, mental, atau

emosi sehingga menumbuhkan program individual dalam pendidikan khusus.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai strategi komunikasi persuasif menggunakan metode kualitatif deskriptif yang mana peneliti sebagai instrument penelitian berusaha mencari informasi dan data sebanyak-banyaknya dari subjek sebagai orang yang dijadikan informan dalam penelitian. Pada penelitian ini, peneliti mendeskripsikan bagaimana strategi komunikasi persuasif dalam pembentukan sikap percaya diri (pada guru kepada murid di SLB Negeri Subang). Penulis buku penelitian kualitatif lainnya (Denzin dan Lincoln 1987) menyatakan penelitian kualitatif adalah sebuah penelitian yang *naturalistic* tanpa adanya campur tangan dari peneliti dan melibatkan metode penelitian yang ada. Dalam penelitian kualitatif biasanya untuk mencari data atau informasi menggunakan metode wawancara, observasi dan pemanfaatan dokumen. (Moleong, 2014 :4-5)

Kesimpulannya penelitian kualitatif ialah penelitian yang mengamati fenomena sosial secara alami, peneliti mengamati di lapangan dan dokumen lainnya yang memuat informasi yang dibutuhkan dan instrument penelitiannya.

Pembahasan Hasil Penelitian

Pada penelitian ini yang termasuk dalam unsur komunikasi persuasif yaitu guru sebagai komunikator yang memberikan suatu pengetahuan menggunakan bahasa ataupun pesan pesan yang sudah dikemas sedemikian rupa, isi pesan merupakan suatu ajakan secara halus yang ditujukan kepada murid SLBN Subang, tempat melaksanakan persuasi pada penelitian ini ialah di lingkungan sekolah. Dalam proses mempersuasi ini agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan oleh guru, guru SLBN Subang menggunakan strategi komunikasi persuasif.

Dari penjelasan diatas bahwa guru di SLBN Subang menggunakan ketiga strategi komunikasi untuk mempersuasi ABK, Pertama strategi psikodinamika yaitu guru melakukan pendekatan dengan faktor emosional murid dan memberikan faktor kognitif berupa memberikan pengetahuan serta berbentuk pesan yang sudah dikemas dan pesan yang efektif dapat menggunakan media ataupun tidak,

sehingga dari pemberian faktor kognitif itu akan berpengaruh besar pada psikologis atau perilaku murid sehingga murid akan merespon secara terbuka dengan bentuk perilaku yang sesuai dengan keinginan guru.

Kedua yaitu Strategi Sosiokultural, ini merupakan strategi yang berasal dari dorongan luar bukan dari dalam diri individu tersebut, seperti dorongan dari instansi Pendidikan, lingkungan keluarga dan masyarakat. Pada strategi ini guru juga menggunakannya dalam mempersuasi murid yaitu dengan memanfaatkan lingkungan sekolah dalam kegiatan belajar mengajar serta memberikan program program keterampilan lainnya yang dapat mengasah minat dan bakat murid. Selanjutnya dilingkungan keluarga murid, dapat menjadi faktor keberhasilan dan penghambat dalam proses persuasi berlangsung yaitu untuk menumbuhkan sikap percaya diri ABK. Pada lingkungan keluarga guru mempersuasi orangtua murid, agar kepercayaan antara orangtua dengan guru dapat terjalin, sehingga guru dan orangtua akan lebih mudah dalam mendidik ABK menjadikan diri ABK menjadi pribadi yang mandiri, tidak lemah, serta muncul sikap percaya diri.

Ketiga Strategi *The Meaning Construction*, merupakan sebuah strategi yang digunakan oleh guru SLBN Subang dalam proses mempersuasi murid ABK yaitu dengan cara mengemas isi pesan menjadi simbol simbol yang mengandung arti, dan tanpa mengurangi arti yang sebenarnya juga bertujuan dapat dengan lebih mudah di pahami oleh murid. Isi pesan yang menarik dan simple serta isi pesan yang bersifat fakta, akan lebih dengan mudah menarik perhatian komunikan, ketika komunikan tidak tertarik dengan komunikator itu sendiri tetapi jika isi pesannya menarik, secara tidak sadar komunikan akan terpengaruh dengan isi pesan tersebut.

KESIMPULAN

Kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh dan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, tentang Strategi komunikasi persuasif guru dalam menumbuhkan sikap percaya diri murid di SLBN Subang maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Guru SLBN Subang menggunakan perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi untuk mencapai tujuan yang diharapkan, yakni untuk mempengaruhi pendapat, perilaku dan sikap yaitu sikap percaya diri.

Guru mempersuasi ABK agar dapat tumbuh sikap percaya dirinya dengan cara mengajarkan dan melatih secara *continue* dan penyampaian pesan yang berisi sebuah pengetahuan yang telah dikemas, pesan tersebut berbentuk verbal atau nonverbal juga menggunakan media elektronik berupa *handphone* dan menggunakan media *online* seperti situs (*web site*) untuk memberikan informasi atau sebuah gambaran dalam kegiatan belajar mengajar dan aplikasi *whatsapp*

untuk menanyakan atau memberikan sebuah informasi terkait kegiatan belajar mengajar disekolah.

Guru mendekati murid dengan cara mendekati faktor emosionalnya dan memberikan pengetahuan dalam kegiatan belajar mengajar berlangsung. Pada akhirnya hal tersebut yang mempengaruhi murid agar mengikuti apa yang dikatakan oleh guru.

Guru juga memanfaatkan faktor lingkungan (sosiokultural) lingkungan sekolah dan juga memanfaatkan faktor lingkungan teman dekat atau keluarganya sehingga apa yang disampaikan oleh guru lebih mengena. Karna orang yang dipersuasi akan lebih mudah dipengaruhi oleh lingkungan terdekatnya.

Strategi *The Meaning Construction* guru lebih ke memodifikasi isi pesan baik secara verbal atau non verbal atau simbol simbol (menunjukkan gambar) yang menarik dan lebih mudah dipahami oleh murid. Guru memberikan sebuah pembelajaran yang mengandung arti lalu dikemas semenarik mungkin sehingga ABK akan tertarik.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Bungin, Burhan.(2011). *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan ilmu Sosial lainnya*. Jakarta: Kencana
- Cangara, Hafied. (2011). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers
- Djiwandono. (2002).*Psikologi Pendidikan*.Jakarta: PT Grasindo
- Effendy, Onong uchjana. (2013).*Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Elvinaro, Ardianto.(2010). *Metodologi Penelitian untuk Public Relations Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media
- Hasibuan, Malayu SP (2003). *Organisasi dan Motivasi Dasar Peningkatan Produktivitas*. Jakarta : Bumi Aksara
- Hendri, Ezi (2019).*Komunikasi Persuasif Pendekatan dan Strategi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Liliweri, Alo,(2011).*Komunikasi Serba Ada Serba Makna*. Jakarta: Kencana
- Mahraeni, Fajar. (2009). *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik*. Jakarta: Graha Ilmu
- Moleong. Lexy J. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya
- Mulyana, Deddy (2005).*Ilmu komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung:Remaja Rosdakarya
- Rakhmat,Jalaluddin. (2011). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Rezi, Maulana. (2018). *Psikologi Komunikasi Pembelajaran Konsep dan Terapan*. Yogyakarta: Phoenix publisher
- Sendjaja, S.Djuarsa .(2002). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Universitas Terbuka

Stewart L.Tubbs - Sylvia Moss, (2001)
Human Communication Prinsip prinsip Dasar. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Supriadi, Didi dkk. (2012). *Komunikasi Pembelajaran*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya

Sugiono.(2013).*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA

Suparno.(2007). *Pendidikan Anak Berkebutuhan Khusus*. Jakarta: Dirjen Dikti Depdiknas

Wahjosumidjo, (1994). *Kepemimpinan dan Motivasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia

Winardi, (2002). *Motivasi dan Permotivasi Dalam Manajemen*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

Jurnal

Aripin, Bustomi, 2016. *Strategi Komunikasi Persuasif Volunteer Earth Hour Tangerang dalam Hemat Energi (Studi Kasus Masyarakat Tangerang)*. Skripsi. Jakarta: Program Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Syarif Hidayatullah. Di akses dalam

<http://repository.uinjkt.ac.id> pada 31 Oktober 2019

Hakim, Ahmad Halim, 2014. *Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia (Studi Deskriptif Kualitatif Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia di Panti Wredha Dharma Bakti Kasih Surakarta)*.Surakarta : Universitas Negeri Surakarta <http://digilib.uns.ac.id>

Nur, Fatmah, 2005. *Komunikasi Persuasif Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak (Studi Kualitatif dengan Pendekatan Interaksi Simbolik Mengenai Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Sholat Lima Waktu dan Aktivitas Belajar Membaca Al-Qur'an pada Anak)*. Bandung : Bidang Kajian Manajemen Komunikasi Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung. Diakses dalam <http://elibrary.unisba.ac.id/> pada 06 Oktober 2019

Putra, Edo Endrika, 2014. *Strategi Komunikasi Persuasif Petugas dalam*

*Pembinaan Narapidana Anak di Lembaga
Permasyarakatan (LP) Kelas II B
Pekanbaru.Riau : Univesitas Riau. Diakses
dalam <http://repository.unri.ac.id> pada 03
Desember 2019*

Website

<https://www.liputan6.com/disabilitas/read/4078895/3-atlet-penyandang-disabilitas-asal-indonesia-ini-mengguncang-dunia> diakses pada 27 Februari 2020

<https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-persuasif> diakses pada tanggal 8 januari 2020

<https://shallaarif02.blogspot.com/> diakses pada tanggal 1 februari 2020

[https://dosenpsikologi.com/teori-kepercayaan diri](https://dosenpsikologi.com/teori-kepercayaan-diri) diakses pada tanggal 5 Desember 2019

[https://studylibid.com/doc/301719/komunikasi-bagi-anak-berkebutuhan khusus](https://studylibid.com/doc/301719/komunikasi-bagi-anak-berkebutuhan-khusus) diakses pada 5 desember 2019

[http://id.m.wikipedia.org/wiki/Analisis SWOT](http://id.m.wikipedia.org/wiki/Analisis-SWOT) diunduh pada 22 oktober 2020

Lainnya

Dokument (profil) SLBN Subang