



Teknik Komunikasi Pimpinan dalam Meningkatkan Prestasi Mahasiswa di Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi UIN Sumatera Utara

Windy Riani¹, Khatibah²

^{1,2} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

E-mail: windy0101221025@uinsu.ac.id

Abstract

The Ambassador and Achieving Student Institution (LD Mapres) is an institution that focuses on fostering and developing ambassadors and student achievements, however not all members are able to achieve optimal performance. This study aims to analyze the persuasive communication techniques applied by leaders to improve student achievement at LD Mapres UIN Sumatera Utara. This study used a qualitative method with a phenomenological approach. Data were obtained through interviews, observations, and documentation of six purposively selected informants, then analyzed inductively. The results showed that the effectiveness of leadership communication is integrative and situational, by combining the techniques of arrangement, integration, and reward, while the techniques of association and red-herring were not found to be significant. The arrangement technique is applied through the arrangement of work programs, dissemination of competition information, and recording student achievements. The integration technique is realized through an inclusive communication style and building interpersonal closeness. Meanwhile, the reward technique is carried out through giving appreciation and recognition for member achievements. These findings also indicate that the effectiveness of leadership communication is determined by the ability to combine communication techniques that are appropriate to the needs of the organization. Therefore, a more personal persuasive approach is still needed to encourage all members to participate actively and achieve achievements more evenly.

Keywords: *Communication Techniques, Persuasive Communication, Leadership, Student Achievement*

Abstrak

Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi (LD Mapres) merupakan lembaga yang berfokus pada pembinaan, pengembangan duta serta prestasi mahasiswa, namun belum seluruh anggotanya mampu mencapai prestasi secara optimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis teknik komunikasi persuasif yang diterapkan pimpinan dalam meningkatkan

prestasi mahasiswa di LD Mapres UIN Sumatera Utara. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap enam informan yang dipilih secara purposive, kemudian dianalisis secara induktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas komunikasi pimpinan bersifat integratif dan situasional, dengan mengombinasikan teknik tataan, integrasi, dan ganjaran, sedangkan teknik asosiasi dan *red-herring* tidak ditemukan secara signifikan. Teknik tataan diterapkan melalui penataan program kerja, penyebaran informasi lomba, dan pencatatan prestasi mahasiswa. Teknik integrasi diwujudkan melalui gaya komunikasi yang inklusif dan membangun kedekatan interpersonal. Sedangkan teknik ganjaran dilakukan melalui pemberian apresiasi dan penghargaan atas prestasi anggota. Temuan ini juga menunjukkan bahwa efektivitas komunikasi pimpinan ditentukan oleh kemampuan mengombinasikan teknik komunikasi yang sesuai dengan kebutuhan organisasi. Oleh karena itu, pendekatan yang persuasif secara lebih personal masih diperlukan agar seluruh anggota terdorong untuk berpartisipasi aktif dan mencapai prestasi secara lebih merata.

Kata Kunci: Teknik Komunikasi, Komunikasi Persuasif, Pimpinan, Prestasi Mahasiswa.

PENDAHULUAN

Teknik komunikasi diartikan sebagai suatu cara atau strategi yang digunakan seseorang dalam menyampaikan pesan, gagasan, pemikiran, maupun ide dengan cara yang tepat sehingga isi pesan dapat diterima dan dimengerti oleh orang lain¹. Teknik dapat dipahami sebagai sebuah perencanaan (*planning*) dan manajemen yang disusun untuk mencapai tujuan tertentu dengan menjelaskan secara rinci langkah-langkah operasional atau cara pelaksanaannya secara konkret². Dalam kehidupan sehari-hari, teknik komunikasi memiliki peran penting dalam membangun hubungan dan mencapai tujuan bersama, terutama dalam konteks organisasi yang melibatkan interaksi antara pimpinan dan anggota. Bagi seorang

¹ Mu'alimin et al., "Komunikasi dalam Kepemimpinan Organisasi," *Jurnal Manajemen dan Pendidikan Agama Islam* 2, no. 4 (2024): 64–80.

² Yuliza, "Teknik Komunikasi Kepala Desa dalam Pemanfaatan Dana Bantuan Keuangan Peumakmu Gampong (Bkpg) Studi Kasus Gampong Matang Guru Kecamatan Madat Kabupaten Aceh Timur," *Liwaul Dakwah: Jurnal Kajian Dakwah dan Masyarakat Islam* 11, no. 2 (2021): 66–85.



pimpinan, kemampuan menerapkan teknik komunikasi yang tepat menjadi salah satu faktor penting dalam mengarahkan, membina, dan memotivasi anggota organisasi.

Menurut Effendy, istilah teknik berakar dari bahasa Yunani *technikos* yang bermakna kemampuan atau keterampilan, yang dalam ranah komunikasi merujuk pada kemampuan praktis yang dimiliki dan diterapkan oleh komunikator³. Sementara itu menurut Mulyana, komunikasi dapat dikatakan efektif apabila dampak atau hasil yang ditimbulkan sejalan dengan harapan serta tujuan yang diharapkan oleh pihak-pihak yang terlibat dalam proses komunikasi⁴. Berdasarkan kajian diatas, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan komunikasi seorang pimpinan sangat ditentukan oleh ketepatan teknik dalam menyesuaikan isi pesan, media, dan pendekatan dengan karakteristik mahasiswa sehingga tercapai hasil yang optimal.

Teknik komunikasi pada dasarnya dirancang untuk menumbuhkan perubahan sikap maupun dorongan bertindak pada diri komunikan Artinya, pesan yang disampaikan tidak hanya pada tahap dipahami, tetapi mampu menggugah komunikan untuk mengambil langkah nyata setelah menerima arahan dan pembinaan⁵. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa teknik komunikasi pimpinan yang efektif tidak hanya terletak pada penyampaian informasi, tetapi harus mampu mentransformasikan instruksi menjadi motivasi tindakan nyata. Keberhasilan prestasi mahasiswa LD Mapres UIN Sumatera Utara menjadi bukti empiris bahwa keterampilan praktis pimpinan telah berhasil menyelaraskan arahan pembinaan dengan tujuan strategis lembaga.

³ Onong Uchjana Effendy, Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017).

⁴ Deddy Mulyana, Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017).

⁵ Cindy Arsy Lestari dan Khatibah, "Strategi Komunikasi Salam TV Dalam Menyiarkan Program Kisah Teladan Kepada Para Khalayak," *JDK: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi* 9, no. 1 (2024): 26–41.

Salah satu bentuk teknik komunikasi yang sering digunakan dalam proses pembinaan organisasi ialah teknik komunikasi persuasif. Menurut Effendy, teknik komunikasi persuasif terdiri dari lima jenis, yakni teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan *red-herring*⁶. Kelima teknik tersebut merupakan strategi yang dapat digunakan komunikator untuk memengaruhi sikap, pendapat, maupun perilaku komunikan agar bersedia menerima dan melaksanakan pesan yang disampaikan. Hovland, Janis, dan Kelly dikutip dalam model komunikasi persuasi menyebut dengan istilah '*instrumental model of persuasion*', yang terdiri dari stimulus (karakteristik situasi komunikasi) dan respon (efek komunikasi)⁷.

Permasalahan dalam penelitian ini bermula dari sebuah fenomena yang terjadi di Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi UIN Sumatera Utara. Sebagai organisasi yang berfokus pada pengembangan potensi dan prestasi mahasiswa, LD Mapres telah melahirkan berbagai mahasiswa yang berhasil meraih prestasi pada tingkat daerah, nasional, maupun internasional. Namun demikian, prestasi tersebut belum sepenuhnya dirasakan oleh seluruh anggota organisasi. Masih terdapat anggota yang belum aktif mengikuti kompetisi, belum menunjukkan perkembangan prestasi yang signifikan, serta belum mampu mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Hal ini menunjukkan bahwa proses pembinaan dan komunikasi yang dilakukan pimpinan masih memerlukan perhatian lebih dalam mendorong seluruh anggota untuk berpartisipasi dan berprestasi.

Hal ini sejalan dengan teori teknik komunikasi persuasif dari Onong Uchjana Effendy dikutip dalam Nasor, menjelaskan bahwa efektivitas penyampaian pesan ditentukan oleh penggunaan teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan *red-herring* sebagai strategi operasional komunikator

⁶ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008).

⁷ Ahmad Zaenuri, "Teknik Komunikasi Persuasif dalam Pengajaran," *JALIE: Journal of Applied Linguistics and Islamic Education*, 01, (2017): 41-67.



dalam memengaruhi sikap dan perilaku komunikan⁸. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan kelima teknik tersebut sebagai indikator analisis untuk mengkaji bagaimana pimpinan organisasi menerapkan teknik komunikasi yang mampu mendorong motivasi serta peningkatan prestasi mahasiswa.

Penelitian yang dilakukan oleh Dafrizal & Sarmiati, menunjukkan bahwa komunikasi persuasif yang diterapkan pimpinan berperan penting dalam meningkatkan motivasi dan kedisiplinan anggota organisasi⁹. Kemudian, penelitian lainnya oleh Prasetyowati & Sari, menunjukkan bahwa peran komunikasi organisasi seorang pimpinan memiliki signifikansi besar dalam meningkatkan motivasi berorganisasi¹⁰. Dilanjut oleh penelitian dari Yuliza, menegaskan bahwa komunikasi organisasi yang bersifat informatif, persuasif, dan partisipatif mampu meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam kegiatan organisasi¹¹.

Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa kajian sebelumnya lebih banyak berfokus pada peran komunikasi persuasif dan komunikasi organisasi dalam meningkatkan motivasi, kedisiplinan, serta keterlibatan anggota organisasi. Namun, penelitian tersebut belum secara spesifik mengkaji teknik-teknik komunikasi persuasif yang digunakan pimpinan dalam mendorong pencapaian prestasi anggota organisasi, khususnya dalam konteks organisasi mahasiswa berprestasi. Oleh Karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis teknik

⁸ Nasor, "Teknik Komunikasi Guru dan Siswa dalam Peningkatan Prestasi Siswa," *IJTIMAIYYA: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 7 no. 2 (2014): 67-86.

⁹ Dafrizal dan Sarmiati, "Penerapan Komunikasi Persuasif Pimpinan untuk Meningkatkan Kedisiplinan dan Motivasi Mahasiswa di STAI-YDI Lubuk Sikaping," *MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, dan Ilmu-ilmu Sosial*, 7 no. 1 (2023): 180-189.

¹⁰ Prasetyowati dan Sari, "Peran Komunikasi Organisasi Ketua Himapura dalam Meningkatkan Motivasi Berorganisasi Anggota Himpunan Mahasiswa Administrasi Publik Universitas Bhayangkara Surabaya," *INTELEKTUAL: Jurnal Administrasi Publik dan Ilmu Komunikasi*, 8 no. 2 (2021): 99-106.

¹¹ Ibid, "Teknik Komunikasi Kepala Desa dalam Pemanfaatan Dana Bantuan Keuangan Peumakmu Gampong (Bkpg) Studi Kasus Gampong Matang Guru Kecamatan Madat Kabupaten Aceh Timur," 66-85.

komunikasi persuasif yang diterapkan pimpinan Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi (LD Mapres) UIN Sumatera Utara dalam meningkatkan prestasi mahasiswa. Analisis dilakukan berdasarkan lima teknik komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh Onong Uchjana Effendy, yaitu teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan *red-herring*. Kebaruan (*novelty*) penelitian ini terletak pada fokus kajian yang secara khusus menganalisis penerapan lima teknik komunikasi persuasif Onong Uchjana Effendy dalam konteks pembinaan prestasi mahasiswa di organisasi mahasiswa berprestasi. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang lebih menitikberatkan pada komunikasi organisasi, motivasi, dan kedisiplinan anggota, penelitian ini mengkaji secara mendalam bagaimana teknik komunikasi pimpinan diterapkan sebagai strategi untuk mendorong peningkatan prestasi mahasiswa.

Fokus penelitian ini tidak hanya pada bagaimana pimpinan menyampaikan pesan untuk memotivasi anggota, tetapi juga bagaimana teknik komunikasi persuasif dimanfaatkan secara strategis untuk membentuk budaya prestasi, meningkatkan kompetensi, menumbuhkan semangat berkompetisi, serta mengarahkan mahasiswa untuk mencapai prestasi akademik maupun non-akademik. Penelitian ini penting dilakukan mengingat masih terbatasnya kajian yang secara khusus membahas penerapan teknik komunikasi persuasif pimpinan dalam konteks organisasi mahasiswa berprestasi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis bagi pengembangan kajian komunikasi organisasi serta manfaat praktis bagi pimpinan organisasi dalam menerapkan teknik komunikasi yang lebih efektif untuk meningkatkan prestasi anggota.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi untuk memahami secara mendalam pengalaman anggota Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi (LD Mapres) UIN Sumatera Utara dalam memaknai teknik komunikasi pimpinan. Pendekatan



fenomenologi dipilih karena berfokus pada pengungkapan makna pengalaman individu terhadap suatu fenomena¹². Penelitian ini mengkaji bagaimana anggota menerima, merasakan, dan merespons arahan, motivasi, serta ajakan yang disampaikan pimpinan, serta bagaimana pengalaman tersebut memengaruhi dorongan mereka dalam meraih prestasi. Informan penelitian terdiri atas enam orang, yaitu Ketua Umum, Kepala Departemen Advokasi dan Pencatatan Mahasiswa Berprestasi, dua anggota berprestasi, dan dua anggota yang belum berprestasi. Seluruh informan dipilih secara purposive karena memiliki pengalaman langsung dalam proses pembinaan prestasi di organisasi

Data penelitian diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Data primer berasal dari hasil wawancara dengan informan, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen resmi organisasi, seperti program kerja dan arsip pencatatan mahasiswa berprestasi. Analisis data dilakukan secara induktif dengan mengacu pada tahapan analisis kualitatif Creswell, yaitu mengorganisasi dan menyiapkan data, membaca keseluruhan data untuk memperoleh pemahaman menyeluruh, kemudian menginterpretasikan makna data berdasarkan pengalaman dan persepsi informan mengenai teknik komunikasi pimpinan dalam meningkatkan prestasi mahasiswa¹³.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknik Komunikasi Pimpinan dalam Meningkatkan Prestasi Mahasiswa

Berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara dengan pimpinan LD Mapres UIN Sumatera Utara, menunjukkan bahwa

¹² Creswell, "Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran," (Pustaka Pelajar, 2017).

¹³ Erika Novita Aryani and ANDHITA RISKI Faristiana, "Komunikasi Persuasif Owner Nibras House Cabang Ponorogo (Keniten) Dalam Menarik Minat Pelanggan" (IAIN Ponorogo, 2025).

keberhasilan komunikasi pimpinan dalam meningkatkan prestasi mahasiswa bersifat integratif dan situasional, yakni tidak bergantung hanya pada satu teknik, melainkan pada kombinasi (gabungan) beberapa teknik yang digunakan secara fleksibel sesuai konteks organisasi. Kombinasi teknik komunikasi yang dimaksud ialah teknik tataan, integrasi, dan ganjaran serta ditemukan tidak adanya penggunaan teknik asosiasi dan *red-herring* dalam komunikasi pimpinan.

Teknik tataan (*Icing Technique*) adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasi untuk melakukan hal yang disarankan ¹⁴. Teknik tataan yang dilakukan pimpinan meliputi penyusunan program kerja melalui rapat kerja serta mengatur alur komunikasi yang bertahap, dimulai dari koordinasi antar departemen, kemudian diteruskan kepada anggota. Hal ini menunjukkan bahwa pimpinan memberikan himbauan-himbauan dengan cara tertentu sehingga dapat menarik sasaran persuasi.



Sumber: Hasil Penelitian

Gambar 1. Agenda Rapat Kerja Pengurus LD Mapres UIN SU

Berdasarkan gambar di atas, menunjukkan bahwa forum rapat kerja pengurus LD Mapres UIN Sumatera Utara dilaksanakan secara formal dan terorganisir dengan melibatkan seluruh anggota kepengurusan. Dimana

¹⁴ Amalia Rahmawati, "Jenis Pola Komunikasi," no. July (2020): 1–23.



forum ini menjadi wadah utama dalam menyampaikan arahan, menyatukan persepsi, serta memperkuat komunikasi antaranggota guna memastikan setiap program dapat berjalan secara optimal selama periode kepengurusan berakhir. Rapat kerja LD Mapres dilaksanakan sebanyak 1 (satu) kali sebelum pengesahan kepengurusan baru, yang berfungsi sebagai forum utama dalam merumuskan dan menetapkan program kerja organisasi secara terstruktur sesuai dengan bidang dan tanggung jawab masing-masing departemen.

Adapun departemen-departemen yang menjadi penggerak LD Mapres, diantaranya Departemen Kaderisasi dan Pengembangan Diri, Departemen Advokasi dan Mahasiswa Berprestasi, Departemen Humas dan Informasi, Departemen Ekonomi dan Kreatif. Masing-masing departemen tersebut menggerakkan program kerja yang disusun secara sistematis sesuai dengan bidang dan fungsinya dalam organisasi. Berikut program kerja dari 4 (empat) departemen, sebagai berikut:

1. Departemen Kaderisasi dan Pengembangan Diri, berfokus pada program kerja yang mengelola sistem rekrutmen, meningkatkan kualitas kader serta menjadi fasilitator dan pengembangan diri kader.
2. Departemen Advokasi dan Mahasiswa Berprestasi, berfokus pada program kerja yang bekerja sama dengan rektorat dalam hal pencatatan prestasi dan pengapresiasian prestasi serta menjadi wadah mahasiswa/i UIN SU yang berprestasi.
3. Departemen Humas dan Informasi, berfokus pada program kerja yang mencari dan menginformasikan lomba, beasiswa dan motivasi berprestasi serta membuat konten di media sosial guna mengedukasi mahasiswa untuk berprestasi mendapatkan beasiswa dan dapat mengembangkan diri.
4. Departemen Ekonomi dan Kreatif, berfokus pada program kerja dengan bertanggung jawab atas kegiatan ekonomi yang dilakukan

sebagai sumber pemasukan kas Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi UIN SU dengan perjanjian yang dilakukan.

Selain itu, hasil wawancara dari Kepala Departemen (Kadep) Advokasi & Pencatatan Mahasiswa Berprestasi, menyebutkan bahwa teknik tataan yang dilakukan pimpinan terhadap Departemen Advokasi dalam hal peningkatan prestasi mahasiswa ialah pimpinan menugaskan Kadep Advokasi untuk secara aktif *men-share* informasi-informasi lomba kepada anggota serta melakukan pencatatan mahasiswa berprestasi menjelang akhir masa kepengurusan. Dalam praktiknya, penyebaran informasi lomba dilakukan secara terstruktur, dimulai dari pemilihan informasi lomba yang relevan, kemudian disampaikan melalui media komunikasi grup WhatsApp LD Mapres dengan disertai penjelasan mengenai mekanisme dan teknis pelaksanaan lomba.



Sumber: Hasil Penelitian

Gambar 2. Form Pencatatan Prestasi Mahasiswa

Selain itu, pencatatan prestasi mahasiswa menjadi bentuk lain dari penerapan teknik tataan. Sistem pencatatan yang dilakukan secara terorganisir menunjukkan bahwa prestasi mahasiswa tidak hanya dipandang



sebagai capaian individu, tetapi juga sebagai bagian dari identitas dan budaya organisasi. Berdasarkan gambar di atas, membuktikan bahwa dengan adanya *form* pencatatan prestasi yang diiniasi oleh Departemen Advokasi dan Mahasiswa Berprestasi memiliki urgensi dalam mencatat dan mendata secara akurat prestasi-prestasi mahasiswa/i UIN SU pada tahun 2024/4025 yang memuat informasi persyaratan, QR Code pengisian data, identitas organisasi, serta kontak narahubung. Melalui tanda-tanda tersebut, organisasi membangun pemahaman bersama bahwa prestasi merupakan nilai yang penting untuk dicapai dan didokumentasikan. Data tersebut kemudian akan digunakan bilamana diperlukan oleh pihak kampus, khususnya dalam proses seleksi dan penganugerahan kepada mahasiswa berprestasi pada momentum acara seperti Dies Natalis UIN SU.

Dalam teknik tataan, pencatatan prestasi ini sebagai bentuk penataan pesan dan informasi yang dilakukan secara terstruktur, mulai dari proses pengumpulan data, pengelompokan jenis prestasi, hingga pemanfaatannya untuk kebutuhan apresiasi di tingkat kampus maupun organisasi LD Mapres. Dengan adanya sistem pencatatan yang jelas, mahasiswa menjadi lebih mudah memahami bahwa setiap pencapaian mereka dinilai dan akan diakui secara sah oleh universitas. Ketika mahasiswa mengetahui bahwa prestasi mereka dicatat dan berpotensi diapresiasi, muncul dorongan untuk lebih aktif berpartisipasi dan berkompetisi. Melalui penataan pesan dan data yang baik, anggota tidak hanya terdorong untuk mengikuti lomba, tetapi juga termotivasi untuk mencapai prestasi karena adanya pengakuan yang terencana di akhir kepengurusan. Oleh karena itu, teknik tataan dalam berkontribusi pada terciptanya komunikasi yang terarah dan mampu meningkatkan motivasi serta prestasi mahasiswa secara berkelanjutan.

Teknik integrasi yang dilakukan pimpinan meliputi penggunaan gaya bahasa yang formal namun tetap santai dan sopan serta penerapan budaya sapaan “Mas” dan “Mba” sebagai simbol kesetaraan dalam organisasi guna membangun kedekatan dengan anggota. Menurut Agustina,

Teknik integrasi didefinisikan sebagai upaya menyatukan diri dengan anggota untuk meminimalkan hambatan komunikasi yang muncul akibat perbedaan status atau jabatan. Salah satu bentuknya terlihat pada penggunaan kata "kita" dibandingkan "saya atau kami"¹⁵. Kata "kita" mencerminkan keterlibatan bersama antara komunikator dengan komunikan. Berdasarkan hasil wawancara, pimpinan biasanya menggunakan gaya bahasa formal/resmi dalam situasi yang profesional, seperti saat rapat, penyampaian arahan, dan koordinasi program kerja. Penggunaan sapaan "Mas" dan "Mba" menjadi simbol kesetaraan yang berkembang dalam budaya organisasi LD Mapres. Sapaan berperan sebagai cerminan status, profesi, tingkat keakraban, dan rasa hormat kepada lawan bicara, sehingga menjadikannya elemen yang tidak terpisahkan dari kesantunan dalam berkomunikasi¹⁶. Dalam LD Mapres sendiri, sesama anggota menggunakan sapaan yang mencerminkan rasa hormat dan kedekatan emosional. Misalnya, sapaan "Mas" dan "Mba" dibandingkan penyebutan nama atau sapaan "Kak". Oleh karena itu, teknik integrasi berperan dalam menciptakan rasa kedekatan emosional serta meningkatkan rasa keterlibatan anggota dalam organisasi, yang pada akhirnya mendukung peningkatan kinerja dan prestasi.

Teknik ganjaran yang dilakukan pimpinan meliputi ucapan selamat atas prestasi anggota serta penganugerahan kepada mahasiswa berprestasi. Menurut Zahra, Teknik Ganjaran (*Pay-Off Technique*) diartikan sebagai kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan¹⁷. Berdasarkan hasil

¹⁵ Agustina dan Suciati, "Mengenal Komunikasi Persuasif" (2020): 12-15.

¹⁶ Fajriani Fitri, "Sapaan Profesi Dan Jabatan Dalam Bahasa Inggris Dan Bahasa Melayu Kuala Tungkal: Analisis Kontrastif," *Dialektika: Jurnal Kependidikan, Kebahasaan, Dan Kesastraan Indonesia* 2, no. 2 (2025): 96-106.

¹⁷ Zahra, "Komunikasi Persuasif Pimpinan Terhadap Peningkatan Prestasi Mahasiswa," *JURNAL KHABAR: Komunikasi dan Penyiaran Islam*, 7 no. 2 (2025): 717-734.



wawancara, contoh ucapan “Selamat” yang biasa dilontarkan pimpinan seperti *“Selamat atas prestasinya, semoga bisa menjadi motivasi untuk terus berkembang dan menginspirasi teman-teman yang lain”*. Prestasi yang diraih tentu sangat perlu diapresiasi, ditanamkan sebagai budaya yang berlangsung secara berkelanjutan. Kualitas utama sebuah perguruan tinggi tercermin dari mutu serta budaya berprestasi yang tumbuh di kalangan mahasiswanya ¹⁸.

Ungkapan tersebut bermakna sebagai bentuk apresiasi sekaligus dorongan motivasional dari pimpinan kepada anggota agar tidak hanya mempertahankan prestasi yang telah dicapai, tetapi juga terus berkembang serta dapat menginspirasi anggota lainnya. Namun, ungkapan semacam ini rupanya belum menjadi kebiasaan yang konsisten diterapkan oleh pimpinan. Temuan pentingnya adalah bahwa peran pimpinan dalam memberikan teknik ganjaran masih belum sepenuhnya dilakukan secara langsung oleh pimpinan atau dalam artian mempengaruhi (persuasi). Hal ini diperkuat oleh pernyataan Ja’far Hamzah yang menegaskan bahwa selama menjadi anggota LD Mapres, pimpinan tidak pernah memberikan motivasi maupun ucapan apresiasi kepada anggota yang berprestasi. Pimpinan hanya sebatas menyampaikan arahan terkait program kerja organisasi. Meski demikian, Ja’far Hamzah menilai hal tersebut tidak terlalu berpengaruh bagi dirinya secara pribadi, karena menurutnya motivasi lebih bersumber dari dalam diri masing-masing individu. Kebutuhan akan dukungan dan apresiasi dari pimpinan bisa berbeda-beda pada setiap orang. Meskipun begitu, bentuk ganjaran tetap hadir melalui lingkungan organisasi dan system apresiasi atau penghargaan yang ada, sehingga tetap berkontribusi terhadap peningkatan prestasi mahasiswa.

¹⁸ Khoirul Anwar, “MENJADI UNGGUL DENGAN PRESTASI: PROFIL PRESTASI MAHASISWA UIN SUNAN KALIJAGA TAHUN 2021” (Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama UIN Sunan Kalijaga, 2021).



Sumber: Hasil Penelitian

Gambar 3. Penganugerahan Mahasiswa Berprestasi LD Mapres UIN SU

Berdasarkan gambar di atas, menunjukkan bahwa organisasi LD Mapres memberikan penghargaan kepada mahasiswa berprestasi dalam bentuk penganugerahan. Penganugerahan tersebut ditandai dengan pemberian sertifikat penghargaan, plakat mahasiswa berprestasi serta hadiah sebagai simbol pengakuan atas pencapaian yang telah diraih. Prestasi yang dominan diraih oleh anggota LD Mapres tidak diukur melalui capaian akademik berupa Indeks Prestasi Kumulatif (IPK), tetapi lebih diwujudkan melalui keberhasilan dalam berbagai kompetisi akademik dan non-akademik. Prestasi tersebut meliputi perolehan juara pada lomba Musabaqah Tilawatil Qur'an (MTQ), Tahfidz Al-Qur'an, Tilawah, Karya Tulis Ilmiah (KTI), Debat, Esai, hingga berbagai kompetisi pengembangan diri lainnya yang diselenggarakan pada tingkat regional, nasional, maupun internasional.

Menuurut Farhan dengan adanya penghargaan internal dalam LD Mapres sangat memotivasi anggota untuk berprestasi sebagai upaya memperkuat motivasi, mendorong peningkatan kinerja, serta menumbuhkan budaya kompetitif dan apresiatif di kalangan mahasiswa. Hal serupa juga disampaikan oleh salah satu Anggota Berprestasi, yang menyebut bahwa apresiasi sekecil apa pun mampu meningkatkan motivasi untuk terus berprestasi. Adanya apresiasi dapat meningkatkan rasa kepercayaan diri, menumbuhkan motivasi, serta menghadirkan perasaan



positif. Selain itu, pemberian apresiasi mendorong terbentuknya budaya saling mendukung dan menghargai dalam membangun komunitas yang harmonis¹⁹.

Penelitian ini menunjukkan adanya keterbatasan dalam penerapan teknik ganjaran oleh pimpinan, khususnya dalam bentuk dorongan yang bersifat persuasif dan personal. Menurut Deddy Mulyana dikutip dalam Agustina, menyatakan bahwa komunikasi persuasif adalah suatu proses komunikasi dimana terdapat usaha untuk meyakinkan orang lain agar publiknya berbuat dan bertingkah laku seperti yang diharapkan komunikator dengan cara membujuk tanpa memaksanya²⁰. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa teknik ganjaran di LD Mapres sudah ada dan berpengaruh, tetapi masih perlu diperkuat melalui peran aktif pimpinan dalam komunikasi yang lebih persuasif dan motivatif, agar peningkatan prestasi dapat terjadi secara lebih optimal terhadap seluruh anggota.

Di sisi lain, teknik asosiasi dan *red-herring* tidak ditemukan secara signifikan terhadap teknik komunikasi pimpinan dalam meningkatkan prestasi mahasiswa di LD Mapres. Pimpinan tidak secara khusus mengaitkan pesan motivasi dengan tokoh inspiratif, figur publik, maupun pengalaman anggota berprestasi sebagai strategi untuk memengaruhi anggota. Selain itu, tidak ditemukan pula penggunaan teknik *red-herring* yang bertujuan mengalihkan perhatian atau mengelola argumentasi dalam situasi komunikasi tertentu. Meskipun demikian, tidak ditemukannya teknik asosiasi dan *red-herring* tidak berarti komunikasi pimpinan menjadi tidak efektif. Sebaliknya, kombinasi teknik tatauan, integrasi, dan ganjaran terbukti mampu mendukung pembentukan budaya prestasi serta mendorong anggota untuk aktif mengembangkan potensi dan meraih berbagai prestasi.

¹⁹ Muh Wahyuddin S Adam et al., "Dampak Pemberian Apresiasi Terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas II SD 07 Marisa" 3 (2025).

²⁰ Ibid, "Mengenal Komunikasi Persuasif" 12-15.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa teknik komunikasi pimpinan di LD Mapres UIN Sumatera Utara cukup efektif dalam meningkatkan prestasi mahasiswa. Efektivitas tersebut tidak terletak pada penggunaan seluruh teknik komunikasi persuasif yang dikemukakan Effendy, melainkan pada kemampuan pimpinan mengombinasikan teknik yang relevan dengan kebutuhan organisasi. Melalui penataan pesan yang sistematis, pembangunan kedekatan interpersonal, dan pemberian apresiasi terhadap prestasi anggota, pimpinan berhasil menciptakan lingkungan organisasi yang mendukung tumbuhnya budaya prestasi di kalangan mahasiswa. Hasil penelitian ini memperkuat temuan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa komunikasi persuasif dan komunikasi organisasi berperan dalam meningkatkan motivasi serta keterlibatan anggota organisasi. Namun demikian, penelitian ini menunjukkan bahwa efektivitas komunikasi pimpinan tidak selalu ditentukan oleh penggunaan seluruh teknik komunikasi persuasif yang dikemukakan Onong Uchjana Effendy. Temuan penelitian justru memperlihatkan bahwa kombinasi teknik tataan, integrasi, dan ganjaran lebih dominan diterapkan sesuai dengan kebutuhan organisasi, sedangkan teknik asosiasi dan *red-herring* tidak ditemukan secara signifikan. Dengan demikian, penelitian ini memberikan implikasi bahwa efektivitas komunikasi pimpinan bersifat kontekstual dan dipengaruhi oleh karakteristik organisasi serta kebutuhan anggotanya.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, diantaranya *Pertama*, penelitian hanya dilakukan pada satu organisasi mahasiswa, yaitu Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi UIN Sumatera Utara, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan pada organisasi mahasiswa lainnya. *Kedua*, penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jumlah informan yang terbatas sehingga temuan lebih menekankan pada pemahaman mendalam terhadap pengalaman informan daripada generalisasi. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan melibatkan lebih banyak organisasi mahasiswa agar diperoleh gambaran yang lebih



komprehensif mengenai penerapan teknik komunikasi pimpinan dalam meningkatkan prestasi mahasiswa.

KESIMPULAN

Teknik komunikasi pimpinan di Lembaga Duta dan Mahasiswa Berprestasi UIN Sumatera Utara telah berperan cukup efektif dalam mendukung peningkatan prestasi mahasiswa melalui penerapan teknik tataan, integrasi, dan ganjaran. Efektivitas tersebut tercermin dari penataan komunikasi yang sistematis, kedekatan interpersonal antara pimpinan dan anggota, serta pemberian apresiasi yang mampu membangun motivasi dan budaya prestasi di dalam organisasi. Meskipun demikian, komunikasi pimpinan belum sepenuhnya mampu mendorong seluruh anggota untuk berpartisipasi aktif dan mencapai prestasi secara merata, sehingga diperlukan pendekatan yang lebih personal serta penguatan motivasi dan sistem apresiasi. Temuan ini menegaskan bahwa efektivitas komunikasi pimpinan tidak ditentukan oleh penggunaan seluruh teknik komunikasi persuasif, melainkan oleh kemampuan memilih dan mengombinasikan teknik yang sesuai dengan kebutuhan organisasi. Oleh karena itu, penelitian ini memberikan kontribusi bagi pengembangan kajian komunikasi organisasi, khususnya mengenai penerapan teknik komunikasi persuasif dalam pembinaan organisasi mahasiswa, sekaligus menjadi masukan praktis bagi pimpinan organisasi dalam merancang strategi komunikasi yang lebih efektif untuk meningkatkan prestasi anggotanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, M. W. S., Ismail, R., Ali, S., & Sisilia, A. (2025). *Dampak Pemberian Apresiasi terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas II SD 07 Marisa*. 3.
- Agustina, F., & Suciati, P. (2020). *Mengenal Komunikasi Persuasif*. 12–15.
- Ahmad Zaenuri. (2017). Teknik Komunikasi Persuasif dalam Pengajaran. *JALIE: Journal of Applied Linguistics and Islamic Education*, 01, 41–67.
- Anwar, K. (2021). *Menjadi Unggul dengan Prestasi: Profil Prestasi Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Tahun 2021*. Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama UIN Sunan Kalijaga.
- Aryani, E. N., & Faristiana, A. R. (2025). *Komunikasi Persuasif Owner Nibras House Cabang Ponorogo (Keniten) dalam Menarik Minat Pelanggan*. IAIN Ponorogo.
- Atmawijaya, A. R., Studi, P., dan, B., Islam, K., Konseling, J., Pengembangan, D. A. N., & Dakwah, F. (2025). *Apresiasi Penghargaan (Reward) Sebagai Pengembangan Motivasi Berorganisasi Melalui Program Top Of The Month di UKK Pramuka UIN Prof.K.H.Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode 2023*. 1–116.
- Creswell, J. W. (2017). *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Pustaka Pelajar.
- Dafrizal, D., & Sarmiati, S. (2023). Penerapan Komunikasi Persuasif Pimpinan untuk Meningkatkan Kedisiplinan dan Motivasi Mahasiswa di STAI-YDI Lubuk Sikaping. *MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, Dan Ilmu-Ilmu Sosial*, 7(1), 180–189.
<https://doi.org/10.30743/mkd.v7i1.6754>
- Effendy, O. U. (2008). *Dinamika Komunikasi*. Remaja Rosdakarya



Bandung.

Effendy, O. U. (2017). *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*. Remaja Rosdakarya Bandung.

Fitri, F. (2025). Sapaan Profesi dan Jabatan dalam Bahasa Inggris dan Bahasa Melayu Kuala Tungkal: Analisis Kontrastif. *Dialektika: Jurnal Kependidikan, Kebahasaan, Dan Kesastraan Indonesia*, 2(2), 96–106.

Hanif, A., & Jupriani, J. (2025). Analisis Semiotika Roland Barthes pada Logo Fana Coffee. *Abstrak: Jurnal Kajian Ilmu Seni, Media Dan Desain*, 2(3), 69–87.

Khatibah, C. A. L. dan. (2024). Strategi Komunikasi Salam TV dalam Menyiarkan Program Kisah Teladan kepada Para Khalayak. *JDK: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi*, 9(1), 26–41.

Mu'alimin, M., Salsabilla, L. A., Jannah, S., & Amrullah, M. Z. (2024). Komunikasi Dalam Kepemimpinan Organisasi. *Jurnal Manajemen Dan Pendidikan Agama Islam*, 2(4), 64–80.

Mulyana, D. (2017). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Remaja Rosdakarya Bandung.

Nasor, M. (2014). Teknik komunikasi guru dan siswa dalam peningkatan prestasi siswa. *Ijtimaiyya: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 7(2), 67–86.

Prasetijowati, T., & Sari, D. (2021). Peran Komunikasi Organisasi Ketua Himapura Dalam Meningkatkan Motivasi Berorganisasi Anggota Himpunan Mahasiswa Administrasi Publik Universitas Bhayangkara Surabaya. *INTELEKTUAL (Jurnal Administrasi Publik Dan Ilmu Komunikasi)*, 8(2), 99–106.

Rahmawati, A. (2020). *Jenis Pola Komunikasi*. (July), 1–23.

Yuliza, Y. (2021). Teknik Komunikasi Kepala Desa Dalam Pemanfaatan Dana Bantuan Keuangan Peumakmu Gampong (Bkpg) Studi Kasus Gampong Matang Guru Kecamatan Madat Kabupaten Aceh Timur. *Liwaul Dakwah: Jurnal Kajian Dakwah Dan Masyarakat Islam*, 11(2), 66–85.

Zahra, F. (2025). Komunikasi Persuasif Pimpinan Terhadap Peningkatan Prestasi Mahasiswa. *Jurnal Khabar: Komunikasi Dan Penyiaran Islam*, 7(2), 717–734.