Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Fakutas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Padangsidimpuan

Darwin Harahap

Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Padangsidimpuan

(darwinharahap66@gmail.com)

1. Pendahuluan

Manusia adalah satu-satunya makhluk di muka bumi yang dilengkapi akal pikiran, yang tidak dimiliki mahluk lain. Manusia juga dilengkapi panca indra berupa mata, telinga, hidung, tangan dan kaki. Dengan keadaan ini manusia sebagai makhluk yang paling sempurna ciptaan-Nya. Melalui panca indra manusia berusaha mengenal gejala-gejala alam dan gejala sosial yang dapat dilihat, didengar, diraba dan dicium. Usaha pengenal ini berlangsung sejak seorang lahir di dunia.[[1]](#footnote-2)

Manusia sebagai makhluk sosial senantiasa berhubungan dengan orang lain. Oleh karenanya, manusia berkomunikasi antar individu atau antar kelompok. Manusia bersifat sekeftis terhadap suatu hal yang diketahui sebelumnya, sehingga dengan sendirinya akan berusaha memperoleh informasi yang ia ketahui dengan jalan komunikasi. Eksistensi seseorang dalam berkomunikasi ditunjukkan dalam bentuk suatu keinginan yang ia ingin peroleh dari orang lain. Dan untuk memenuhi kebutuhan emosional dan intelektualnya. Dalam komunikasi tersebut terjadilah sebuah hubungan yang baik dengan orang lain yang terlibat dalam komunikasi itu.

Komunikasi adalah suatu topik yang amat sering diperbincangkan, bukan hanya kalangan ilmuan komunikasi, melainkan kalangan awam juga, sehingga kata komunikasi itu sendiri memiliki arti yang berlainan. Mulai dari berdo’a (yang merupakan komunikasi dengan tuhan), besenda gurau, berpidato, mengajar dan sebagainya,

Istilah komunikasi dalam bahasa inggris *communication* berasal dari kata Latin “*communicatio”* dan besumber dari kata *communis* yang berarti sama.[[2]](#footnote-3) Sama dalam arti adalah sama makna. Komunikasi menyarankan bahwa suatu pemikiran, suatu makna, atau suatu pesan di anut secara sama. Misalnya dalam bentuk percakapan maka komunikasi terjadi atau berlangsung selagi ada kesamaan makna mengenai apa yang sedang diperbincangkan.

Bila ditelusuri lebih jauh dalam sebuah proses komunikasi akan mengalami fenomena dan dinamika yang menghambat tujuan komunikasi yang diinginkan oleh komunikator dan komunikan. Karena dalam memahami sebuah pesan komunikasi itu bisa saja mengalami salah tafsir atau persepsi, apalagi dilihat segi bahasa seperti penekan suara, vokal dan sebagainya. Banyak orang mengagap bahwa komunikasi itu mudah, sebagaiman dikutip dari Deddy mulyana, dalam buku “Ilmu komunikasi” orang menganggap bahwa komunikasi itu mudah dilakukan, semudah bernafas karena dianggap melakukanya sejak lahir. Karena ada kesan ”enteng”. Tidak mengherankan orang enggan mempelajari bidang ini.[[3]](#footnote-4) Kenyataannya banyak orang gagal dalam pekerjaan atau bidang sosial lainya disebabkan kurang cakap dalam bidang komunikasi sehingga gagal dan terbengkali dalam suatu urusan seperti wawancara atau test masuk suatu perusahaan dan masalah sosial lainnya.

Jadi, ilmu komunikasi itu meupakan suatu acuan untuk memperoleh imformasi dan ilmu pengetahuan sehingga dapat berhubungan kepada sang Kholik begitu juga manusia. Hubungan kepada Allah disebut *hablumminallah* seperti, shalat, puasa, haji dan ibadah lainya. Dan hubungan kepada manusia disebut *hablumminannas* seperti ingin berhubungan dengan sesama, bergaul, kerja sama dan lain sebagainya ini tidak terlepas dengan ilmu komunikasi.

Dalam Perguruan Tinggi, komunikasi adalah sebagai alat mentransper ilmu yang disampaikan dosen kepada mahasiwa dan sebaliknya mahasiswa bisa memperoleh suatu ilmu dari dosen dengan melalui komunikasi demikian juga juga sesama mahasiswa itu sendiri, maka dalam proses mengajar dan belajar hendaknya komunikasi berjalan dengan baik dan efektif. Dengan sendirinya dosen dan mahasiswa harus mengetahui model komunikasi yang baik dalam pengajaran, agar anak didik mudah mengetahui, menguasai dan memahami suatu ilmu pengetahuan yang diajarkan. Maka dosen dituntut lebih banyak mengetahui teori dan mempraktekan model komunikasi utamanya dalam proses perkuliahan.

Dosen merupakan salah satu komponen yang dapat menentukan hasil perkuliahan, miskupan tidak 100%, karena di perguruan tinggi tidak sama dengan sekolah menengah atas kebawah, dimana gurulah yang lebih berperan dan penentu keberhasilan siswa, dalam arti murid tergantung pada guru. Sementara di Perguruan Tinggi sebaliknya, mahasiswa dituntut aktif dalam proses perkuliahan, dosen hanya mengarahkan dan membimbing mahasiswa. Mahasiswa harus aktif didalam perkuliahan disamping kegiatan ilmiah, seminar, whorkshop, organisai dan kegiatan lainya.

Menarik permasalahan tentang proses belajar dan mengajar yang efektif dengan melalui komunikasi yang baik, maka proses komunikasi yang tepat untuk kegiatan tersebut adalah memakai komunikasi antar pribadi atau lebih sering disebut adalah komunikasi persuasi. Komunikasi persuasi adalah proses mempengaruhi sikap, pandangan atau prilaku seseorang dalam bentuk kegiatan, membujuk mengajak dan sebagainya, sehingga ia melakukannya dengan kesadaran sendiri[[4]](#footnote-5).

Komunikasi persuasi adalah menimbulkan pengaruh yang baik apabila dilakukan oleh seseorang dalam kebaikan misalkan dalam proses perkuliahan. Mahasiswa akan bisa menyerap dari pesan komunikasi persuasi tersebut dengan mengenal jati dirinya sehingga ia bisa disiplin dalam perkuliahan. Disiplin seseorang yang belajar adalah dari kesadaran diri sendiri. Sebagai mahasiswa seharusnya mereka sadar bahwa keberhasilan itu bisa diperoleh dengan disiplin belajar yang tinggi.

Salah satu bentuk persuasi adalah penggunaan pengetahuan, bahwa manusia dalam menghadapi suatu usul atau ide baru atau sarana baru, lalu akan memperhitungkan terlebih dahulu: apakah untung-ruginya apabila saran ditolak atau diterima. Menurut Berlo dan Schramm bahwa komunikan selalu akan mengevaluasi dan memperhitungkan penerimaan atau penolakan suatu ide dari unsur harapan akan manfaat[[5]](#footnote-6). Komunikasi persuasi merupakan komunikasi sosial. Dalam perkuliahan, komunikasi persuasi dapat diterapkan sesuai teknik-teknik dan pendekatannya yang lemah lembut tampa ada unsur paksaan sehingga proses belajar mengajar lebih teransparan.

1. **Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Motivasi Belajar**

Setiap orang yang hidup dalam masyarakat tidak terlepas dari suatu interaksi satu sama lain. Interaki itu merupakan hubungan timbal-balik antara satu orang dengan orang lain atau antara kelompok satu dengan kelompok lainnya. Sejak bangun tidur sampai tidur lagi, secara kodrat manusia senantiasa terikat dalam komunikasi. Seperti ungkapan WA. Gerungan: Segi utama yang perlu diperhatikan ialah bahwa manusia secara hakiki merupakan makhluk sosial. Sejak ia lahir membutuhkan pergaulan dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan biologisnya, minuman dan lain-lainnya.[[6]](#footnote-7)

Komunikasi juga diungkapkan R. Turman Sirait: Komunikasi adalah suatu tingkah laku, perbuatan kegiatan penyampaian atau pengoperasian lambang-lambang yang berarti atau informasi seseorang kepada orang lain. Atau jelasnya sesuatu pemindahan atau penyampaian informasi mengenai pemikiran dalam perasaan.[[7]](#footnote-8)

Terjadinya komunikasi adalah sebagai konsekuensi hubungan sosial. Orang yang hidup sendirian tidak akan pernah menjalin komunikasi dengan siapapun. Jadi, bila di antara dua orang atau lebih bertemu dengan saling menegur maka akan terjadi komunikasi.

Seperti yang sudah diketahui secara luas bahwasanya manusia itu makhluk sosial bukan makhluk individual yang memiliki kebutuhan untuk saling berkomunikasi dengan jenisnya. Tetapi dalam kehidupan nyata, banyak orang yang masih belum terampil dalam berkomunikasi, oleh karena itu, perlu kiranya kamu mengenali berbagai cara dalam penyampaian informasi. Pada dasarnya, mengenali cara penyampaian informasi tidak terlalu susah, salah satunya adalah komunikasi persuasi.

Istilah “persuasi” atau dalam bahasa Inggris *persuation* berasal dari kata Latin *persuasion,* yang secara harfiah berarti hal membujuk, hal mengajak, atau meyakinkan.[[8]](#footnote-9) Kata persuasi itu, kalau ditelusuri lebih lanjut berasal “*persuaden*” yang juga berarti menggerakkan seseorang melakukan sesuatu dengan senang hati dengan kehendak sendiri, tanpa merasa dipaksa oleh orang lain. Keadaan demikian berarti pola merayu, membujuk dan cara yang sejenisnya.[[9]](#footnote-10)

Aspek persuasi ini mendapat penelaahan banyak ahli komunikasi karena amat penting untuk segala bidang kehidupan seperti pendidikan, sosial, ekonomi, politik dan lain-lain. Persuasi adalah menggerakkan sesuatu dengan senang hati seseorang, tanpa ada unsur paksaan.

Komunikasi persuasi merupakan komunikasi sosial yangperkuliahan, komunikasi persuasi dapat diterapkan sesuai teknik-teknik dan pendekatannya yang lemah lembut tampa ada unsur paksaan sehingga proses belajar mengajar lebih teransparan

Komunikasi persuasi adalah pengguanaan pengetahuan, bahwa manusia dalam berhadapan dengan setiap usul/ide baru, sehingga selalu memperhitungkan terlebih dahulu untung atau rugi. Usul yang diberikan kepada individu atau kelompok diterima atau ditolak, sehingga perlu di evaluasi setelah diaflikasikan.

Dalam buku komunikasi politik diuraikan oleh Dan Nimmo, bahwa persuasi itu adalah proses timbal-balik yang di dalamnya komunikator, dengan sengaja atau tidak menimbulkan perasaan respontif pada orang lain.[[10]](#footnote-11) Misalnya, mengubah pandangannya tentang bagaimana objek itu (kepercayaan) sebagaimana akibat informasi yang baru, dalam bentuk fakta, data, statistik dan sebagainya.

Ada juga cara persuasi lebih lanjut dapat di analisa, apabila seseorang berhadapan dengan suatu persoalan yang sangat rumit sehingga perlu dengan cara *thereat appeals* ataupun ancaman apabila tidak melaksanakan apa yang dianjurkan. Disini perlu evaluasi bagi komunikator menilai diri sendiri atau menentukan diri sendiri apakah ia melaksanakan aturan-aturan, ide yang dikemukakan atau tidak, berdasarkan pertimbangan dari segi negatif dan positif. Agar tidak terjadi ketegangan dalam situasi ini komunikator harus jeli terhadap masalah karena ini merupakan penentu keberhasilan.

Persuasi dengan menggunakan *thereat appeals,* dijelaskan Latief Reusydy dengan dua macam pendekatan yaitu:

1. Appeals yang positif, yaitu dengan menggunakan *incentive* dan *reward* (perangsangan dan ganjaran).
2. Appeals yang negative, yaitu dengan memberikan ancaman, hingga komunikan akan berusaha menghindari hal-hal yang tidak menyenangkan baginya (*fear arousing*).[[11]](#footnote-12)

Pendekatan ini merupakan pendekatan dengan menggunakan objek sebagai hendak dicapai atau hendak dihindari. Menurut pengalaman dalam kenyataan kepuasan manusia dilandasi dengan emosi maka apabila digunakan persuasi di dalamnya dikombinasikan dengan rasio bisa diterima komunikan.

Dalam melakukan persuasi tersebut komunikator harus memperhatikan persoalan-persoalan yang perlu dijaga yaitu:

1. Argument yang diberikan terlalu sederhana dan terlalu lemah tidak sesuai dengan anggapan komunikan, tidak logis dan tidak *rationil*.
2. Komunikator tidak menguasai massage serta masalah yang sedang dikemukakan sehingga komunikator tidak berwibawa terhadap komunikan. Komunikator tidak memiliki *“a mastery of his subject matters”*
3. Pengulangan terlalu sering terjadi (*redundancy*), oleh sebab itu kalau perlu pengulangan, maka haruslah dilakukan dengan berbagai variasi dan ilustrasi.
4. Tidak ada gambaran yang jelas pada komunikator tentang apa yang dianjurkannya. Tegasnya tidak mempunyai *a clear understanding of of his own pour proses.*
5. Terjadinya penggunaan/pelaksanaan dari anjuran tanpa ada rasanya kepentingan dan kemanfaatannya, tanpa *ekspretation* *of reward*.[[12]](#footnote-13)

Bagi seorang komunikator, suatu pesan yang dikomunikasikan haruslah jelas isinya dan perlu dipikirkan terlebih dahulu pengolahan pesan (*message management*). Pesan itu harus ditata sesuai dengan diri komunikator yang dijadikan sebagai sasaran kepada penerima (komunikan). Dalam hubungan ini komunikator harus terlebih dahulu melakukan komunikasi intrapersonal (*intra personal communication*), berkomunikasi dengan diri sendiri, berdialog dengan diri sendiri, bertanya kepada diri sendiri dan dijawab oleh diri sendiri. Setelah itu melakukan komunikasi inter personal (*interpersonal communication*) kepada individu atau kelompok dengan cara pendekatan komunikasi persuasi.

1. **Teknik-teknik Komunikasi Persuasi**

Komunikasi persuasi menimbulkan dampak yang lebih tinggi kadarnya dibanding dengan komunikasi informatif karena komunikasi persuasi dilakukan secara berencana, sistematis untuk memotivasi secara psikologis (menyentuh rasio dan rasa). Sehingga orang lebih menerima konsekuensi dari hasil komunikasi persuasi dalam bentuk perubahan sikap, opini dan perilaku.

Dalam proses komunikasi ada tiga unsur yang merupakan informasi (tentang diri atau bahan yang diinformasikan).

1. Kegiatan yang dikenal sebagai non verbal *communication/body* *language* yang mencakup 70% dari setiap kegiatan komunikasi.
2. Nada, pada waktu mengadakan komunikasi sebanyak 23%.
3. Kata-kata yang diucapkan selama komunikasi sebanyak 7%.[[13]](#footnote-14)

Disini tampak komunikasi mengetahui lingkup referensi dan luas pengalaman dari komunikannya, agar dapat mengadakan pertemuan dengan mencapai tujuan dengan menggunakan pengetahuan bahwa manusia dalam menghadapi suatu usul atau ide perlu dikalkulasikan, sesuai dengan persentasenya.

Proses komunikasi persuasi itu terdiri dari beberapa teknik yaitu:

1. Teknik asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini sering dilakukan oleh kalangan bisnis atau kalangan politik.

1. Teknik integrasi

Yang dimaksud dengan integrasi disini ialah kemampuan komunikator untuk menyangkutkan diri secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa melalui kata-kata verbal atau nirverbal, komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib” - dan karena itu menjadi satu – dengan komunikan.

1. Teknik ganjaran

Teknik ganjaran (*pay of technique*) adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

Teknik ini sering dipertentangkan dengan teknik “pembangkitan rasa takut” (fear arousing), yakni suatu cara yang bersifat menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi yang buruk. Jadi, kalau *pay-off technique* menjanjikan ganjaran (rewarding), *fear arousing technique* menunjukkan hukuman (punishment).

1. Teknik tataan

Yang dimaksud dengan tatanan di sini sebagai terjemahan dari *icing –* adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

Istilah *icing* (baca aising) berasal dari perkataan *to ice,* yang berarti menata kue yang baru dikeluarkan dari pembakaran dengan lapisan gula warna-warni. Kue yang tadinya tidak menarik itu menjadi indah, sehingga memikat perhatian siapa saja yang melihatnya.

Teknik tataan atau *icing technique* dalam kegiatan persuasi ialah seni menata pesan dengan imbauanemosional (*emotional appeal*) sedemikian rupa, sehingga komuikan menjadi tertarik perhatiannya.

1. Teknik red-herring

Istilah *red-herring* sukar diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, sebab *red-herring* adalah nama ikan yang hidup di Samudera Atlantik Utara. Jenis ikan ini terkenal dengan kebiasaannya dalam membuat gerak tipu ketika diburu oleh binatang lain atau oleh manusia.[[14]](#footnote-15)

Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasi *red-herring* adalah seni komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi terdesak.

Demi keberhasilan komunikasi persuasi perlu dilaksanakan secara sistematis. Tampaknya suatu formula yang biasa disebut AIDDA dapat dijadikan landasan pelaksanaan.

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

A – Attention – Perhatian

I – Interest – Minat

D – Desire – Hasrat

D – Decision – Keputusan

A – Action – Kegiatan[[15]](#footnote-16)

Formula tersebut sering dinamakan *A-A Procedure* yang berarti agar komunikan dalam melakukan kegiatan dimulai dahulu dengan menumbuhkan perhatian, seperti gaya bicara, kata-kata yang merangsang tetapi juga dalam penampilan (*appereance*) ketika mengahadapi khalayak. Apabila perhatian sudah berhasil ini menyusul upaya menumbuhkan minat. Upaya ini bisa berhasil dengan mengutarakan kepentingan komunikan dengan mengenali khalayak. Tahap berikutnya muncul hasrat pada komunikasi untuk melakukan ajakan. Di sini himbauan emosional (*emotional appeal*) perlu ditampilkan oleh komunikator sehingga pada tahap berikutnya komunikan mengambil keputusan melakukan suatu kegiatan sebagaimana diharapkan daripadanya.

* + untuk melakukan transformasi warisan sosial.[[16]](#footnote-17)

1. **Komunikasi Persuasi Dalam Pandangan Islam**

Islam menganjurkan umatnya untuk senantiasa berkomunikasi kepada sesama manusia juga kepada Tuhannya. Senada dengan itu para pakar mengatakan bahwa tidak ada orang yang bisa menghindari untuk tidak berkomunikasi. Karena komunikasi memang *sunnatullah*, dan komunikasi adalah kodrat manusia. Jadi, seharusnya bagi umat Islam disiplin ilmu komunikasi itu tidak terlalu asing. Kenyataannya dalam menyampaikan pesan dakwah saja masih sering terjadi salah persepsi. Akibatnya sangat mempengaruhi respon atas pesan yang disampaikan. Meskipun demikian komunikasi Islam disamping mengutamakan etika (akhlakul karimah) juga memetingkan metode persuasi.[[17]](#footnote-18)

Hal ini dapat dilihat dalam Alqur’an Surah an-Nahl ayat 125 menggambarkan persuasi.

Artinya: Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.[[18]](#footnote-19)

Artinya: Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.[[19]](#footnote-20)

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa manusia diperintahkan untuk saling mengajak ke jalan Tuhan dengan kebijaksanaan, saling memberi penerangan yang baik, tukar pikiran, berdiskusi dengan cara yang baik. Dalam surah al-‘Ashr, ada diperintahkan Allah swt kepada manusia bahwa saling menasehati dengan kebenaran dan kesabaran. Allah mengingatkan manusia bahwa orang-orang yang tidak dalam kerugian setiap waktu hanyalah orang yang beriman yang berbuat baik dan saling menasehati dalam kebenaran.

1. **Disiplin Belajar Mahasiswa**

Disiplin merupakan istilah yang sudah memasyarakat di berbagai instansi pemerintahan maupun swasta. Kita mengenal adanya disiplin kerja, disiplin lalu lintas, disiplin belajar, dan macam istilah disiplin yang lain. Masalah disiplin yang dibahas dalam penelitian ini hanya difokuskan mengenai disiplin belajar. Disiplin yang dimaksud dalam hal ini adalah disiplin yang dilakukan oleh para mahasiswa dalam kegiatan perkuliahan perguruan tinggi. Untuk memahami lebih jauh tentang disiplin belajar perlu didefinisikan.

Disiplin belajar terdiri dari dua kata yaitu disiplin dan belajar. Disiplin adalah “tata tertib (di sekolah, kemiliteran), ketaatan (kepatuhan) pada peraturan (tata tertib).[[20]](#footnote-21) Menurut The Liang Gie, sebagaimana dikutip Ali Imron, “disiplin adalah suatu keadaan tertib dimana orang-orang yang bergabung dalam suatu organisasi tunduk pada peraturan–peraturan yang telah ada dengan rasa senang hati”.[[21]](#footnote-22) Kata disiplin menunjukkan kepatuhan seseorang yang tercermin dalam mengikuti peraturan atau dan tata tertib karena didorong oleh adanya kesadaran yang ada pada kata hatinya.[[22]](#footnote-23) Disiplin merupakan suatu aturan pendidikan. Kata “disiplin” menunjuk pada kepatuhan seseorang dalam mengikuti peraturan atau tata tertib karena didorong oleh adanya kesadaran yang ada pada kata hatinya. Disiplin juga segala sikap, penampilan dan perbuatan anak yang wajar dalam mengikuti proses belajar-mengajar.[[23]](#footnote-24) Jadi bisa dipahami membuat kedisiplinan dengan memahami pola tingkah laku yang baik dan benar dengan mengembangkan kontrol dan arahan oleh seseorang.

Belajar adalah suatu aktivitas mental/psikis yang berlangsung dalam interaksi aktif dengan lingkungan yang menghasilkan perubahan-perubahan dalam pengetahuan, keterampilan dan nilai sikap.[[24]](#footnote-25) Perubahan itu bersifat secara relatif konstan dan berbekas. Slameto menyatakan belajar adalah prose usaha yang dilakukan secara keseluruhan sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungan.[[25]](#footnote-26) Belajar adalah proses perubahan perilaku berkat pengalaman dan latihan artinya, tujuan kegiatan adalah perubahan perilaku, baik yang menyangkut pengetahuan, keterampilan maupun sikap, bahkan menyangkut segala aspek organisasi atau pribadi.[[26]](#footnote-27)

Dari seluruh pengertian di atas menurut hemat penulis bahwa yang dimaksud dengan disiplin belajar adalah suatu kondisi yang tercipta dan terbentuk melalui proses usaha yang dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh sesuatu perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya yang menunjukkan nilai-nilai ketaatan, kesetiaan, keteraturan dan ketertiban seseorang.

Dalam perguruan tinggi dosen adalah motivator bagi mahasiswanya, dari itu dosen dituntut disiplin. Kedisiplinan dosen merupakan salah satu pelajaran yang bersifat non verbal yang bisa menjadi pelajaran dan contoh bagi mahasiswa. Disiplin dosen telah mempengaruhi kedisiplinan mahasiswa dalam proses perkuliahan. Jadi disimpulkan dosen dan mahasiswa dituntut untuk disiplin agar terwujudnya keberhasilan.

Adapun yang menjadi komponen disiplin belajar dalam penelitian ini adalah:

* 1. Disiplin kehadiran, tepat waktu.
  2. Disiplin keaktifan dalam proses perkuliahan yang menyangkut persentasi makalah, resume dan diskusi.
  3. Disiplin mengerjakan tugas tepat waktu.
  4. Disiplin berpakaian.
  5. Disiplin terhadap aturan-aturan yang ditetapkan oleh akademik STAIN Padangsidimpuan.

Kelima komponen itu menjadi tolak ukur disiplin belajar mahasiswa Prodi Komunikasi Penyiaran Islam Tahun Akademik 2009/2010, yang merupakan aspek mental yang bisa mencerminkan nilai-nilai yang baik dalam proses perkuliahan yang perlu diterapkan.

Disiplin merupakan masalah penting. Tanpa adanya kesadaran akan mematuhi aturan yang sudah ditentukan, maka kegiatan belajar tidak akan mencapai target maksimal. Disiplin erat kaitannya dengan pemanfaatan waktu secara efektif, hal ini akan dijelaskan dalam firman Allah surat al-‘Ashr ayat 1-3:

 

Artinya: “(1) Demi masa, (2) Sesungguhnya manusia itu benar-benar dalam kerugian, (3) Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.[[27]](#footnote-28)

Dalam surah ini dijelaskan pentingnya menggunakan waktu sebaik mungkin. Dan orang-orang yang tidak dapat memanfaatkan waktu adalah orang-orang yang merugi. Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh, hubungan dengan kedisiplinan adalah dosen dan mahasiswa yang disiplin selalu memanfaatkan waktu dengan baik dan sesuai dengan tempatnya, karena ia menyadari betul bahwa yang dilakukan bukan karena unsur paksaan tetapi karena kesadaran yang ada pada dirinya.

Menegakkan disiplin di Perguruan Tinggi harus dibangun atas kesadaran dari semua pelaku pendidikan. Dosen bukan hanya membuat peraturan, tetapi juga harus menjadi contoh terhadap peraturan tersebut.

Dosen adalah seorang yang profesinya mengajar dalam melaksanakan tugasnya sebagai tenaga pengajar, dosen harus disiplin. Oleh karena itu, dosen harus memiliki standar kualitas pribadi tertentu, yang mencakup tanggung jawab, wibawa, mandiri dan disiplin. Disiplin, dimaksudkan bahwa dosen harus mematuhi berbagai peraturan dan tata tertib secara konsisten, atas kesadaran profesional, karena mereka bertugas untuk mendisiplinkan para peserta sekolah terutama dalam pembelajaran.[[28]](#footnote-29) Disiplin kerja dosen adalah “suatu keadaan tata tertib dan teratur yang dimiliki oleh dosen dalam bekerja disekolah tanpa ada pelanggaran-pelanggaran yang merugikan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap dirinya, teman sejawatnya dan terhadap sekolah secara keseluruhan.[[29]](#footnote-30)

Disiplin terkadang perlu sikap dan tindakan tegas oleh dosen agar mahasiswanya mengerti dan bisa mengembangkan dengan sendirinya hal-hal yang diperlukan untuk bisa menyesuaikan dengan tata cara atau norma-norma yang ada. Dalam dunia pendidikan menanamkan disiplin adalah proses mengajar bagi guru atau dosen sebagai proses mendidik mahasiswanya.

Hal ini Sadirman mengemukakan dua pendekatan:

Secara umum pendekatan ini dibagi kepada dua, yaitu pendekatan yang positif dan pendekatan yang negatif. Cara yang efektif dalam mendisiplinkan anak anak adalah melalui pendekatan yang positif, yaitu dengan contoh teladan, dorongan, pujian dan hadiah. Sedangkan pendekatan negatif seperti memberikan hukuman, hinaan, ejekan, bentakan, dan omelan adalah cara yang kurang efektif.[[30]](#footnote-31)

Hal di atas sejalan dengan penjelasan Sadirman bahwa secara efektif dalam mendisiplinkan anak yaitu “memberi angka, hadiah, saingan/kompetensi ego *imvolvement,* memberi ulangan, mengetahui hasil, pujian, hukuman, hasrat untuk belajar, minat, dan tujuan yang diakui.[[31]](#footnote-32)

Secara sekilas, kehidupan sehari-hari menampakkan fenomena yang biasa saja. Bila dikaji lebih mendalam, ternyata menghadirkan fenomena yang menyirat banyak persoalan dan meneliti lingkup yang sangat komplek. Dalam era global dewasa ini, kompleksitas masalah kehidupan mengalami perubahan yang cepat sekali. Hal ini memberikan kesan bahwa kehidupan sehari-hari semakin menggalau dan beraneka. Dengan cara pandang tertentu dan cermat, tajam dan beraneka. Dengan dimunculkan pertanyaan, mengapa perubahan itu terjadi? Pertanyaan tersebut membuat fenomena-fenomena yang menunjukkan keteraturannya. Jika dalam era global ini tidak upaya dalam mengantisipasinya manusia larut dan hanyut di dalamnya. Berkaitan dengan itu, perubahan yang cepat mengharuskan adanya berbagai upaya terhadap anak didik agar mereka memiliki kemampuan untuk mengantisipasi, mengakomodasi, dan mewarnai.

Salah satu upaya yang esensial maknanya adalah mengundang para mahasiswa untuk mengaktifkan nilai-nilai moral untuk memiliki dan mengembangkan dasar-dasar disiplin diri. Menanamkan disiplin biasanya menunjukkan tujuan pokok dalam membina peserta didik. Cara efektif untuk menanamkan disiplin ini dengan metode pendekatan positif dan negatif. Pada pendekatan positif, perhatian dalam mendidik lebih ditekankan kepada sikap penyesuaian terhadap mahasiswa, misalnya, menunjukkan rasa hormat, menghargai dan mendorong pandangan terhadap anak seolah-olah dianggap sebagai teman, dengan demikian mereka merasa biasa hidup bersama. Pendekatan negatif adalah memberikan hukuman misalnya dengan menakut-nakuti, menyindir, memberi hukuman atau sanksi.

Dalam pembelajaran, mendisiplinkan peserta didik harus dilakukan dengan kasih sayang, dan harus ditujukan untuk membantu mereka untuk menemukan diri; mengatasi, mencegah timbulnya masalah disiplin dan berusaha menciptakan situasi yang menyenangkan bagi kegiatan pembelajaran, sehingga mereka mentaati segala peraturan yang telah ditetapkan. Disiplin dengan kasih sayang dapat merupakan bantuan kepada peserta didik agar mereka mampu berdiri sendiri *(helf for self helf).[[32]](#footnote-33)*

Selain itu juga H. Syaiful Sagala mengemukakan dalam meningkatkan kualitas pendidikan guru mempunyai tugas, yakni (1) membuat program pengajaran atau rencana kegiatan belajar mengajar baik dalam catur wulan, semester atau tahunan; (2) membuat satuan dan rencana pengajaran; (3) melaksanakan kegiatan belajar mengajar; (4) mengadakan pengembangan setiap bidang pengajaran yang menjadi tanggung jawabnya; (5) meneliti daftar peserta didik sebelum memulai jam pelajaran; (6) membuat dan menyusun lembar kerja untuk mata pelajaran yang memerlukannya; (7) membuat catatan tentang kemajuan hasil belajar masing-masing peserta didik; (8) membersihkan ruang tempat praktek, laboratorium dan sebagainya; (9) memeriksa apakah peserta didik sudah paham benar akan cara penggunaan peralatan masing-masing peralatannya untuk menghindari terjadinya kerusakan dan kecelakaan.[[33]](#footnote-34)

Dari berbagai uraian di atas dapat disimpulkan bahwa disiplin belajar mahasiswa tergambar dari mahasiswa itu sendiri semakin disiplin dalam proses perkuliahan. Sehingga mahasiswa bisa disiplin karena dosen memiliki disiplin juga, dan bisa menciptakan keadaan yang tertib dan patuh dengan pelatihan dan pengawasan dari dosen terhadap aturan yang ada

1. Kesimpulan

Berdasarkan kerangka teori di atas, komunikasi persuasi antara dosen dan mahasiswa merupakan salah satu faktor disiplin belajar mahasiswa di Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam. Dari berbagi pengamatan yang dilakukan ternyata pengaruh komunikasi persuasi dosen terhadap mahasiswa menimbulkan disiplin belajar mahasiswa.

Kegiatan perkuliahan sangat berperan interaksi ataupun komunikasi antara dosen dan mahasiswa sehingga perlu memiliki metode atau teknik. Akan tetapi, pencapaian disiplin belajar itu dosen dituntut untuk mampu disiplin terlebih dahulu agar mahasiswa lebih mudah disiplin. Untuk itu dosen harus benar-benar mempergunakan materi

1. Daftar Pustaka

A. Muis, *Komunikasi Islam,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 2001

Adi Satrio, *Kamus Ilmih Populer,* Visi 7, Jakarta, 2005

Ali Imron, *Pembinaan Guru di Indonesia,* Pustaka Jaya, Jakarta, 1995

Chalijah Hasan, *Dimensi-Dimensi Psikologi Pendidikan,* Al-Ikhlas, Jakarta, 1994

Dan Nimmo, *Komunikasi Politik* , Rosda Karya, Bandung, 1995.

Deddy Mulyana, *Ilmu komunikasi Suatu pengantar,* Remajarosda karya, Bandung, 2002

Depag RI, *Alqur’an dan Terjmahnya,* Aisyiah, Surabaya, 1099.

Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Balai Pustaka, Jakarta, 2002

E. Mulyasa, *Dasar-Dasar Pendidikan,* Rineka Cipta, Jakarta, 1990

H. yaiful Sagala, *Manajemen Strategi Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan,* Alfabeta, Bandung, 2007

Hafied Changara, *Pengantar Ilmu Komunikasi,* Grafindo Persada, Jakarta, 2004

Jaladdin Rakhmat, *Ilmu Retorika,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 2000

Lathief Rousydy, *Rhetorika Komunikasi dan Informasi,* Firma Rimbow, Medan, 1989

Muhabbin Syah, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 1999.

Onong Uchjana Effendi, *Dinamika Komunikasi,* Rosdakarya, Bandung, 2000

Onong Uchjana Effendi, *Hubungan Masyarakat Suatu Sudi Komunikasi,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 2002

Onong Uchjana, *Ilmu komunikasi,* Remaja rosyda karya, Bandung, 2001

Phil Astrid Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek,* Bina Cipta, tt..

Saiful Bahri Djamarah-Aswan Zain, *Strategi Belajar,* Reneka Cipta, Jakarta, 2006

Santoso Sastroteotro, *Partisipasi Komunikasi Persuasi Disiplin Dalam Pembangunan Nasional,* Alumi, Bandung, 1998

Sardiman AM, *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar,* Raja Grafindo Persada, 1996

Suharsimi Arikunto, *Manajemen Pengajaran,* Rineka Cipta, Jakarta, 1990

Syukur Kholil, *Metode Penelitian Komunikasi,* Cita Pustaka Media, Bandung, 2006

WA. Gerungan, *Psikologi Sosial,* Eresco, Bandung, 1986

1. Syukur Kholil, *Metode Penelitian Komunikasi,* Cita Pustaka Media, Bandung, 2006, hlm. 1. [↑](#footnote-ref-2)
2. Onong Uchjana, *Ilmu komunikasi,* Remaja rosyda karya, Bandung, 2001, hlm. 9. [↑](#footnote-ref-3)
3. Deddy Mulyana, *Ilmu komunikasi Suatu pengantar,* Remajarosda karya, Bandung, 2002, hlm. VIII [↑](#footnote-ref-4)
4. Adi Satrio, *Kamus Ilmih Populer,* Visi 7, Jakarta, 2005, hlm. 454. [↑](#footnote-ref-5)
5. Deddy Mulyana, *Op. Cit.,* hlm. 49. [↑](#footnote-ref-6)
6. WA. Gerungan, *Psikologi Sosial,* Eresco, Bandung, 1986, hlm. 24. [↑](#footnote-ref-7)
7. *Ibid,* hlm. 6. [↑](#footnote-ref-8)
8. Onong Uchjana Effendi, *Hubungan Masyarakat Suatu Sudi Komunikasi,* Remaja Rosdakarya, Bandung,2002, hlm. 79. [↑](#footnote-ref-9)
9. Santoso Sastroteotro, *Partisipasi Komunikasi Persuasi Disiplin Dalam Pembangunan Nasional,* Alumi, Bandung,1998, hlm.113. [↑](#footnote-ref-10)
10. Dan Nimmo, *Komunikasi Politik* , Rosda Karya, Bandung, 1995, hlm 72. [↑](#footnote-ref-11)
11. Lathief Rousydy, *Rhetorika Komunikasi dan Informasi,* Firma Rimbow, Medan, 1989.hlm. 237. [↑](#footnote-ref-12)
12. *Ibid,* hlm. 238. [↑](#footnote-ref-13)
13. Phil Astrid Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek,* Bina Cipta, tt., hlm. 17. [↑](#footnote-ref-14)
14. Jaladdin Rakhmat, *Ilmu Retorika,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 2000, hlm. 98-102 [↑](#footnote-ref-15)
15. Onong Uchjana Effendi, *Dinamika Komunikasi,* Rosdakarya, Bandung, 2000. hlm. 25 [↑](#footnote-ref-16)
16. Hafied Changara, *Pengantar Ilmu Komunikasi,* Grafindo Persada, Jakarta, 2004, hlm. 13. [↑](#footnote-ref-17)
17. A. Muis, *Komunikasi Islam,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 2001, hlm. 89. [↑](#footnote-ref-18)
18. Depag RI, *Alqur’an dan Terjmahnya, an-Nahl: 125 ,* Aisyiah, Surabaya. [↑](#footnote-ref-19)
19. *Ibid, Surah al-‘Ashr: 3* [↑](#footnote-ref-20)
20. Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Balai Pustaka, Jakarta, 2002, 237. [↑](#footnote-ref-21)
21. Ali Imron, *Pembinaan Guru di Indonesia,* Pustaka Jaya, Jakarta, 1995, hlm. 183. [↑](#footnote-ref-22)
22. Suharsimi Arikunto, *Manajemen Pengajaran,* Rineka Cipta, Jakarta, 1990, hlm. 114. [↑](#footnote-ref-23)
23. Muhabbin Syah, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru,* Remaja Rosdakarya, Bandung, 1999, hlm. 26. [↑](#footnote-ref-24)
24. Chalijah Hasan, *Dimensi-Dimensi Psikologi Pendidikan,* Al-Ikhlas, Jakarta, 1994, hlm. 84. [↑](#footnote-ref-25)
25. *Ibid,* hlm. [↑](#footnote-ref-26)
26. Saiful Bahri Djamarah-Aswan Zain, *Strategi Belajar,* Reneka Cipta, Jakarta, 2006, hlm. 11. [↑](#footnote-ref-27)
27. Depag RI, *Alqur’an dan Terjmahnya,* Aisyiah, Surabaya, hlm. 1099. [↑](#footnote-ref-28)
28. E. Mulyasa, *Dasar-Dasar Pendidikan,* Rineka Cipta, Jakarta, 1990, hlm. 37. [↑](#footnote-ref-29)
29. Ali Imron, *Op.Cit.,* hlm. 183. [↑](#footnote-ref-30)
30. Sardiman AM, *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar,* Raja Grafindo Persada, 1996, hlm. 92-93. [↑](#footnote-ref-31)
31. *Ibid,* hlm. 91-94. [↑](#footnote-ref-32)
32. E. Mulyasa, *Op.Cit.*, hlm. 170 [↑](#footnote-ref-33)
33. H. yaiful Sagala, *Manajemen Strategi Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan,* Alfabeta, Bandung, 2007, hlm. 93. [↑](#footnote-ref-34)