

KOMUNIKASI DALAM PEMBENTUKAN KARAKTER

(Studi Deskriptif Kualitatif pada Anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta)



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi**

Disusun Oleh:

Ryan Afranata

10730060

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
YOGYAKARTA**

2015

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Ryan Afranata
Nomor Induk : 10730060
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Public Relations*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi saya ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan skripsi saya ini adalah hasil karya/ penelitian sendiri dan bukan plagiasi dari karya/penelitian orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya agar dapat diketahui oleh anggota dewan penguji.

Yogyakarta, 15 Januari 2015

Yang Menyatakan,



Ryan Afranata

Nim 10730060



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA



Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 0812272 Fax. 519571 YOGYAKARTA 55281

NOTA DINAS PEMBIMBING
UIN.02/KP 073/ PP. 09/008/2014

Hal : Skripsi

Kepada :
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta .

Assalamualaikum, Wr. Wb

Setelah memeriksa, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing saya menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Ryan Afranata
NIM : 10730060
Prodi : ILMU KOMUNIKASI
Judul : Komunikasi dalam Pembentukan Karakter
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Anggota Rohis SMA Negeri 1
Yogyakarta)

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi.

Harapan saya semoga saudara segera dipanggil untuk mempertanggung-jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian atas perhatian Bapak, saya sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 15 Januari 2015
Pembimbing

Drs. Bono Setyo, M.Si.
NIP. 19690317 200801 1 013



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 Fax. 519571 Yogyakarta 55281



PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : UIN.02/DSH/PP.00.9/0103.C /2015

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul : KOMUNIKASI DALAM PEMBENTUKAN KARAKTER
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Anggota Rohis SMA
Negeri 1 Yogyakarta)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Ryan Afranata
NIM : 10730060

Telah dimunaqosyahkan pada : Jum'at, tanggal: 23 Januari 2015
dengan nilai : 91 (A-)

Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga

PANITIA UJIAN MUNAQOSYAH :

Ketua Sidang

Drs. H. Bono Setyo, M.Si
NIP. 19690317 200801 1 013

Penguji I

Diah Ajeng Purwani, S.Sos., M.Si
NIP.19790720 200912 2 001

Penguji II

Ranta Kertamukti, M.Sn
NIP. 19721026 201101 1 001

Yogyakarta, 9 Februari 2015

UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
DEKAN



Prof. Dr. H. Dudung Abdurahman, M.Hum
NIP. 19630306 198903 1 010

MOTTO

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

"Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan agar mereka beribadah kepada-Ku." (Qs. Az-Zariyat :56)

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

Diriwayatkan dari Jabir, Rasulullah saw bersabda, "Sebaik-baik manusia adalah orang yang paling bermanfaat bagi manusia." (HR. Thabrani dan Daruquthni)

"Sebaik-baiknya tujuan hidup adalah menjadi hamba yang taat dan manusia yang bermanfaat" (Ryan Afranata)

HALAMAN PERSEMBAHAN

"Ku Persembahkan Skripsi ini untuk Prodi Ilmu
Komunikasi, Fakultas Sosial dan Humaniora, UIN
Sunan Kalijaga Yogyakarta"

"Serta untuk kedua orang tua tercinta, yang telah
mengorbankan segalanya demi kesuksesan anaknya"

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan seizin Allah SWT, *Rabb'* sekalian alam akhirnya skripsi ini dapat peneliti selesaikan. Sungguh dalam proses penelitian dan pembuatan skripsi ini peneliti mendapatkan begitu banyak ilmu dan pengalaman, tidak hanya sebatas ilmu yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti lakukan, peneliti juga mendapatkan ilmu mengenai bagaimana seorang individu harus menjalani hidupnya.

Selama proses penelitian ini, kesulitan dan kemudahan, berat dan ringan, sempit dan lapang, semuanya silih berganti dan dibalik semua itu Allah dengan skenario yang Maha Sempurna mendidik peneliti untuk menjadi manusia yang lebih baik dan mengajarkan berbagai hikmah kepada peneliti. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada manusia terbaik, tauladan seluruh umat, Nabi Muhammad SAW. Melalui beliau Allah SWT menurunkan dua pedoman hidup sepanjang masa yaitu Al-Qur'an dan Hadist.

Penyusunan skripsi ini merupakan kajian singkat mengenai "Komunikasi Persuasi dalam Pembentukan Karakter", secara lebih khusus penelitian ini mengkaji bagaimana anggota rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta memaknai pesan persuasi yang diterima dalam membentuk karakternya. Peneliti sepenuhnya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, peneliti terbuka untuk berdiskusi serta menerima kritik dan saran yang bermanfaat supaya skripsi ini menjadi lebih baik.

Skripsi ini tentu tidak akan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, peneliti ingin berterima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti. Dengan segala kerendahan hati peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dudung Abdurrahman, M.Hum., Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Drs. H. Bono Setyo, M.Si., ketua program studi Ilmu Komunikasi dan sekaligus Pembimbing I peneliti. Bagi peneliti beliau adalah salah satu contoh pemimpin yang bisa menyatu dengan yang dipimpin, keramahan dan senyum beliau membuat Prodi Ilmu Komunikasi selalu humanis. Terimakasih bimbingannya pak.
3. Bapak Fajar Iqbal, M.Si., dosen pembimbing II yang telah membimbing peneliti dan membantu peneliti dalam penyusunan skripsi ini, beliau dengan sabar membimbing dan membantu peneliti dalam penelitian ini, Terimakasih pak atas semua bantuan dan nasehat-nasehatnya, *insyaAlloh* akan selalu diingat terutama nasehat kepada peneliti agar semangat menjadi pengusaha muda yang sukses.
4. Ibu Yani Tri Wijayanti, M.Si., selaku dosen pembimbing akademik, beliau selalu memberikan arahan mengenai perkuliahan dari awal semester hingga sekarang.
5. Seluruh dosen Prodi Ilmu Komunikasi yang luar biasa: Pak Rama, Pak Alip, Pak Mahfud, Pak Siantari, Pak Iswandi, Bu Rika, Bu Ajeng, Bu Marfu'ah, Bu Fatma, yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan dan pengalamannya kepada peneliti, dan tidak lupa juga Mbak Ninda yang selalu siap sedia membantu peneliti dalam persoalan surat menyurat. Dan dosen-dosen tamu: Bang Potan, Mbak Galuh, Mbak Hilda, Mbak Dian, Pak Nuno. Bersama bapak dan ibu dosen sekalian, semoga keluarga besar Prodi Ilmu Komunikasi selalu kreatif dan profesional. Peneliti berharap bisa memanfaatkan dengan sebaik-baiknya ilmu dan pengalaman yang beliau-beliau berikan.
6. Keluarga besar SMA Negeri 1 Yogyakarta, yang telah memberikan izin dan banyak membantu selama proses penelitian yang peneliti laksanakan. Serta teman-teman narasumber yang bersedia menyediakan waktunya untuk peneliti wawancara bahkan saat liburan sekolah berlangsung: Mas Kaffa, Mas Falla, Mas Fandy, Mbak Reka, dan Mbak Yustika.

7. Kedua orang tua peneliti yang berada jauh di seberang lautan sana, Bapak Afrizal dan Ibu Ratna Juita, beliau berdua tidak henti-hentinya mendo'akan keberhasilan peneliti. Rima dan Ryzky adik peneliti, semoga kita bisa sesegera mungkin sukses dan membahagiakan kedua orang tua.
8. Semua guru-guru peneliti dari semenjak taman kanak-kanak hingga guru mengaji yang jumlahnya sangat banyak. Melalui beliau-beliaulah berbagai ilmu peneliti dapatkan, bahkan sampai sekarang sebagian dari beliau masih meluangkan waktunya untuk sekedar menanyakan kabar peneliti di tanah rantau sembari menyelipkan nasehat-nasehat kehidupan.
9. Mr. Zainul, Zaka, dan Uud yang telah membantu peneliti dalam memahami Teori-teori yang peneliti gunakan pada penelitian ini.
10. TPA An-Noor yang telah menjadi keluarga baru bagi peneliti di tanah rantau ini: Mas Imam, Syamsir, Adi, Bahrudin, Rozaq, Pilan, Labib dan Mbak Ageng, Fenti, Rahel, Upi, Dewi, Asih, Wulan, April, Desta, Ita, Antik serta adek-adek santri dengan beragam tingkah lucunya.
11. Keluarga besar Masjid Al-Hasanah, keluarga yang pertama kali menerima dan menyediakan tempat tinggal bagi peneliti di tanah rantau ini : Mektek Yoneka, Ustadz Zaid, Uda Rinal, Uda Megi, Pak Yanto, bapak-bapak tukang becak. Terimakasih atas semua bantuannya, semoga diberi balasan yang jauh lebih baik oleh yang Maha Pemberi.
12. Seluruh teman-teman Ilmu Komunikasi angkatan 2010, kalian semua luar biasa. Serta sahabat-sahabat peneliti: Biyan, Nahen, Fahri, Rifky, Johan , Mahek , Goffur , Nico , Oong , Nuruz , Uud , Lidya , Rintri, Nidya , Sari, Monica . Bersama kalian semua, perkuliahan selalu seru dan *koplak*. Mari bertemu kembali di "singgasana kesuksesan" masing-masing.
13. Inomi boys: Faruq, Lisyah, Hilman, Rizki, Mas Adi, Mas Oov, Mas Wira, Mas Sifa, Wahid, Iqbal, Reza dan tentunya ibu kos kita Bu Sunarso. Kadar kegilaan teman-teman selalu menjadi obat kerinduan pada kampung halaman. Tidak lupa juga Alip, Emil, Rizki, Afrizal, Irul, Eko, dan Abay, saudara-saudara peneliti yang tinggal bersama di kontrakan "*Riyadhus*

Sholihin", terima kasih karena selalu memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.

14. Komunitas PRO yang telah memberikan banyak pengalaman dan ilmu mengenai *Public Relations* yang tidak peneliti dapatkan di bangku perkuliahan. Tim Akademia yang memberikan kesempatan kepada peneliti untuk belajar menulis dan mengumpulkan data dengan tepat.

Hanya ucapan terimakasih serta do'a semoga semua bantuan yang telah diberikan mendapat balasan yang lebih baik dari yang Maha Kuasa. Peneliti juga berharap semoga skripsi ini bisa menjadi bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 15 Januari 2015

Peneliti

Best regard

Ryan Afranata

NIM 1073060

DAFTAR ISI

| | |
|--|----------------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERNYATAAN | ii |
| HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iv |
| HALAMAN MOTTO | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR BAGAN | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| ABSTRACT | xv |
| | |
| BAB I | PENDAHULUAN |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 8 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian | 9 |
| E. Telaah Pustaka | 10 |
| F. Landasan Teori | 13 |
| G. Metode Penelitian | 26 |
| | |
| BAB II | GAMBARAN UMUM |
| A. Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Yogyakarta | 33 |
| B. Kerohanian Islam (Rohis) Al-Uswah | 42 |
| | |
| BAB III | PEMBAHASAN |

| | |
|--|----|
| A. <i>Motivation for Elaboration</i> | 50 |
| B. <i>Ability for Elaboration</i> | 62 |
| C. <i>Elaborated Arguments</i> | 73 |
| D. Hubungan antara <i>Motivation for Elaboration, Ability for Elaboration dan Elaborated Arguments</i> | 76 |
| E. Teori <i>Elaboration Likelihood</i> dan pandangan Abu Bakar Jabir Al-Jaza'iri..... | 82 |

BAB 1V

PENUTUP

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 85 |
| B. Saran | 88 |

DAFTAR PUSTAKA

CURRICULUM VITAE

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR BAGAN

Bagan 1 : Struktur Organisasi Rohis Al-Uswah



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Muktamar Rohis Al-Uswah

Gambar 2 : Kegiatan Mentoring



ABSTRACT

Persuasive communication and character building are correlated towards each other. The process of persuasive communication in character building is influenced by how an individual gives meaning to the persuasive messages. It determines whether or not an individual will be influenced by the messages. Elaboration Likelihood Theory explains two kinds of route in giving meaning to the persuasive messages. The first route is called central route where an individual gives meaning critically. While the second route is called peripheral route where an individual gives meaning less critically.

Based on Elaboration Likelihood Theory, there are some factors that determine the tendency of an individual in giving meaning to the persuasive messages: motivation for elaboration, ability for elaboration, and type of elaboration. The researcher found that the members of ROHIS (Islamic Student Organization) in SMA Negeri 1 Yogyakarta tend to seriously respond to the persuasive messages that are given to them by the organization through some activities. It means that they use the central route. The school can improve and maximize the process of character building in ROHIS, in order to be more effective.

Keywords: *Persuasion, character, Elaboration Likelihood Theory*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Komunikasi adalah salah satu aspek terpenting dari kehidupan manusia, secara normal semenjak manusia dilahirkan hingga wafat ia akan selalu berkomunikasi. Semenjak lahir, manusia bersosialisasi melalui interaksi dengan orang lain dalam lingkungan sekitar mereka, dan pada setiap interaksi pasti terdapat komunikasi.

Proses interaksi dengan dunia luar yang hadir melalui komunikasi membuat seseorang dapat memahami dan berhadapan dengan objek di lingkungannya. Tidak hanya sebatas objek eksternal, komunikasi yang dilakukan seseorang dengan lingkungannya juga memberikan pemahaman atas siapa dirinya. Hal ini sejalan dengan salah satu tujuan komunikasi yaitu penemuan diri (*personal discovery*), "salah satu tujuan utama komunikasi menyangkut *personal discovery* yaitu bila anda berkomunikasi dengan orang lain, anda belajar mengenai diri sendiri selain juga tentang orang lain" (Devito, 2011:30).

Saat berkomunikasi, manusia saling berbagi pengertian untuk istilah-istilah dan tindakan-tindakan tertentu serta memahami kejadian-kejadian dengan cara-cara

tertentu pula. Hal inilah yang kemudian dipilah dan dijadikan seseorang sebagai nilai yang dianut atau karakter diri.

Suyanto (2009:101) menerangkan karakter sebagai cara berpikir dan berperilaku yang menjadi ciri khas tiap individu untuk hidup dan bekerja sama, baik dalam lingkup keluarga, masyarakat, bangsa, maupun negara. Saat ini pemerintah Indonesia sangat menekankan pentingnya pendidikan karakter, seperti yang disampaikan Sukemi, Staf Khusus Menteri Pendidikan dan Kebudayaan bidang Komunikasi dan Media,

"Kurikulum 2013 adalah konsep pendidikan dan kebudayaan yang membangun karakter kejujuran bagi peserta didik. Peserta didik diharapkan memiliki karakter kedisiplinan untuk saling menghargai, menghormati serta toleransi terhadap sesama dalam kerangka ke bhinnekaan." (<http://litbang.kemdikbud.go.id> akses 25 agustus 2014)

Pembentukan karakter juga merupakan salah satu tujuan nasional, "Pasal 1 UU Sisdiknas tahun 2003 menyatakan bahwa di antara tujuan pendidikan nasional adalah mengembangkan potensi peserta didik untuk memiliki kecerdasan, kepribadian, dan akhlak mulia" (Ismadi, 2013:14). Penekanan pendidikan karakter oleh Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan tentunya tidak lepas dari fenomena-fenomena buruk yang tengah terjadi pada pelajar saat ini.

Pelajar tengah dijangkiti berbagai kenakalan-kenakalan yang menjurus kepada tindakan kriminal seperti, narkoba, minuman keras, pergaulan bebas, dan tawuran. Berbicara soal pelajar dan pendidikan di Indonesia tentu akan mengingatkan kita kepada Daerah Istimewa Yogyakarta, yang dikenal sebagai kota pendidikan. Yogyakarta memiliki sekolah dan universitas yang secara kualitas telah

terakreditasi dengan baik di Indonesia, Yogyakarta juga memiliki lingkungan yang mendukung dan memberi kemudahan kepada para penuntut ilmu, seperti harga kebutuhan pokok yang terjangkau, fasilitas perpustakaan gratis, dan ruang publik yang bebas digunakan untuk berdiskusi ataupun belajar. Hal inilah yang menyebabkan Yogyakarta didatangi pelajar dari seluruh Indonesia bahkan dari negara-negara tetangga seperti Malaysia, Thailand, Singapore, dan lain-lain.

Meskipun demikian ternyata dalam realitanya saat ini pelajar yang berada di kota pendidikan ini juga tengah terjangkiti oleh berbagai kenakalan-kenakalan sebagaimana yang terjadi di daerah lain. Beberapa contoh kasus yang peneliti temukan mengenai kenakalan yang terjadi dikalangan pelajar adalah konsumsi narkoba, minuman keras, dan tawuran.

"Badan Narkotika Nasional Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta menyebut pelajar mendominasi kasus penggunaan narkoba."Mulai Januari hingga April kategori pengguna berpendidikan Sekolah Menengah Atas berjumlah 110 anak. Sementara jika dibandingkan usia 30 tahun ke atas jumlahnya 32 orang," kata Kepala Bidang Pemberantasan BNN Daerah Istimewa Yogyakarta AKBP Sumargiyono di Yogyakarta, Rabu (29/5)" (kabar24.com akses 14 oktober 2014).

"Kenakalan pelajar di Yogyakarta yang menjurus pada tindakan kriminal semakin meresahkan. Hal itu terjadi akibat pengaruh minuman keras yang dikonsumsi mereka. "Sesederhana itu, saling lihat, tersinggung, berkelahi, contoh kasus pembacokan pelajar yang dua minggu lalu di kota gede, sampai meninggal korbannya hanya karena mabuk dan salah paham, ujar AKBP Slamet Santoso" (Merdeka.com akses 14 Oktober 2014).

Ahmad Rifai salah satu staf divisi Penerangan Agama Islam Kemenag DIY menyatakan, kenakalan remaja yang terjadi memiliki hubungan erat dengan pendidikan karakter, ia yakin bahwa suksesnya pendidikan seorang siswa tidak hanya terlihat dari kecerdasan intelektual saja, tapi juga harus diikuti dengan kematangan emosional dan spiritual. Kegiatan-kegiatan ekstra yang bertujuan membentuk karakter siswa sangat diperlukan, karena pembentukan karakter akan lebih efektif jika dilakukan di dalam dan luar kelas, sebab lingkungan sosial siswa memiliki pengaruh signifikan dalam membentuk karakter (wawancara 26 Agustus 2014).

Sebagai salah satu sekolah teladan di Yogyakarta, SMA Negeri 1 Yogyakarta merupakan salah satu sekolah yang mampu mendidik siswanya untuk tidak melakukan berbagai kenakalan seperti yang penulis paparkan di atas, sekolah ini memberi perhatian lebih dalam pendidikan karakter pada siswanya. Memadukan intelektualitas, kematangan emosi, dan penanaman nilai-nilai spiritualias, SMA Negeri 1 Yogyakarta mampu mencetak siswa berprestasi, berkarakter, dan berakhlak.

Pendidikan karakter dilaksanakan sejak pertama kali siswa masuk sekolah. Bagi Zamroni Kepala SMA Negeri 1 Yogyakarta periode lalu, "Pendidikan itu utuh, bukan parsial, jika siswanya hanya sukses secara intelektual tanpa kematangan emosi dan spiritualitas, bisa berbahaya. Orang-orang yang melakukan korupsi itu hanya intelektualnya yang baik" (gatra.com akses 5 September 2014).

Mengenai fenomena yang tengah terjadi dikalangan pelajar saat ini, Subadiana Waka Humas SMA Negeri 1 Yogyakarta berpendapat bahwa kenalan tersebut memiliki keterkaitan dengan pendidikan agama atau pemahaman agama dari siswa bersangkutan,

"Saya lebih cenderung bahwa fenomena kenakalan remaja ini berkaitan dengan pendidikan agama, siswa yang pendidikan agamanya bagus *insyaAlloh* akan terhindar dari tindakan-tindakan yang tidak terpuji. Namun ini bukan mengindikasikan soal kurang jumlah jamnya (mata pelajaran agama), melainkan bagaimana menerapkan pendidikan itu sendiri, karena mendidik siswa tidak terbatas pada pelajaran agama dan tidak terbatas hanya di dalam kelas. Kegiatan ekstra seperti Rohis dapat menjadi salah satu solusi untuk mencegah siswa dari tindakan tidak terpuji" (wawancara 03 September 2014).

SMA Negeri 1 Yogyakarta terus berupaya menyeimbangkan antara kecerdasan intelektual dan karakter terpuji. Salah satu langkah yang ditempuh adalah dengan cara meningkatkan pemahaman keagamaan siswa, sebagaimana yang telah disampaikan dalam wawancara di atas. Pemahaman agama yang bertujuan untuk pembentukan karakter tidak hanya bersumber dari mata pelajaran agama, dan tidak juga hanya terpaku pada pendidikan di dalam kelas. Oleh sebab itu kegiatan ekstra Rohis menjadi salah satu kegiatan yang membantu proses pendidikan karakter.

Rohis atau kerohanian Islam merupakan kegiatan ekstra yang berada di bawah naungan OSIS, kegiatan Rohis ini bertujuan untuk menambah pengetahuan tentang ajaran-ajaran Islam, memperdalam ilmu agama, melatih kepekaan sosial, saling mengajak kepada kebaikan, mengontrol ibadah, dan melatih keorganisasian. Peningkatan kualitas pemahaman seorang siswa tentang ajaran-ajaran Islam tentu

memiliki hubungan erat dengan perbaikan karakter atau akhlak, karena ajaran Islam sangat mengutamakan pemeluknya untuk berakhlak baik (*akhlakul karimah*) sebagaimana sabda Rasulullah saw :

لَنْ يَبِغَتْ لَأْتَمَّ هَكَرِمَ الْأَخْلَاقِ

"Sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia" (HR. Al Bazaar)

Berakhlak baik dan menghindari perilaku buruk yang merugikan orang lain memang menjadi salah satu poin yang sangat diperhatikan dalam Islam, sebagaimana Allah SWT berfirman dalam QS Al-'Asr (103) ayat 1-3:

وَالْعَصْرِ ﴿١﴾
إِنَّ الْإِنْسَانَ لِفِي خُسْرٍ ﴿٢﴾
إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا
الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

Artinya:

"Demi masa, Sungguh manusia berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebaikan serta saling menasehati untuk kebenaran dan saling menasehati untuk kesabaran"

Penafsiran dalam *Al-Qur'an & Tafsirnya Jilid X* (2010 : 767) menjelaskan bahwa surah Al-'Asr menerangkan Allah bersumpah dengan *masa* bahwa manusia secara keseluruhan dalam kerugian kecuali mereka yang beriman dan mengerjakan amal saleh serta nasihat-menasihati supaya menaati kebenaran dan nasihat-menasihati supaya tetap berlaku sabar, berbuat baik untuk dirinya sendiri, dan berusaha memberikan manfaat kepada orang lain.

Islam sangat mengutamakan pemeluknya untuk berbuat baik, bahkan pemeluknya dikatakan berada dalam kerugian jika tidak berbuat baik dan saling mengajak sesama untuk mengerjakan kebaikan tersebut. Sebagaimana dalam terjemahan dari ayat di atas, mengajarkan kebaikan dan saling mengingatkan untuk memperbaiki diri merupakan hal yang sangat mulia.

Kita diajarkan untuk menjadi hamba yang taat dan berbuat baik secara berjamaah, saling mengontrol untuk kebaikan, mendakwahkan hal baik kepada sesama, tidak hanya sibuk dengan kebaikan diri sendiri tanpa peduli sekitar. Rohis menjadi salah satu kegiatan yang berusaha untuk mengaplikasikan perintah Allah SWT yang terkandung dalam ayat di atas, dalam Rohis Pembina dan anggota saling bersinergi untuk menjadi manusia yang taat beragama dan berakhlak baik kepada sesama.

SMA Negeri 1 Yogyakarta memiliki kegiatan ekstrakurikuler Rohis yang disebut dengan Rohis Al-Uswah, dan merupakan salah satu ujung tombak dakwah di SMA Negeri 1 Yogyakarta (rohisaluswah.wordpress.com akses 22 Agustus 2014). Rohis Al-Uswah memiliki berbagai macam kegiatan rutin yang ditujukan untuk membentuk anggotanya menjadi manusia yang berakhlak baik dan taat dalam beragama. Hal inilah yang menjadi salah satu langkah yang ditempuh SMA Negeri 1 Yogyakarta dalam membentuk karakter siswanya dan menghindarkan siswa dari fenomena buruk yang tengah terjadi, seperti tawuran antarpelajar, narkoba, dan pergaulan bebas.

Mengingat besarnya pengaruh komunikasi dalam pembentukan karakter, menjadikan komunikasi sebagai salah satu aspek penting dalam mewujudkan karakter tersebut. Komunikasi persuasi yang disampaikan pembina Rohis dalam berbagai kegiatan tentu memiliki andil dalam membentuk karakter anggota, namun komunikasi persuasi tersebut cenderung tidak efektif jika komunikan menerima pesan dengan tidak baik atau tidak memaknai pesan dengan sungguh-sungguh. Agar komunikasi persuasi berdampak sesuai keinginan persuader, komunikan adalah salah satu aspek terpenting yang harus diperhatikan. Karena komunikasi adalah transaksi, yaitu transaksi yang merupakan suatu proses dimana elemen-elemen komunikasi seperti komunikator, pesan dan komunikan saling terkait untuk menghasilkan sebuah komunikasi yang efektif (Devito, 2011:49).

Oleh karena itu, pada penelitian ini peneliti akan memfokuskan kepada pemaknaan dari pesan persuasi itu sendiri oleh komunikan. Peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta memaknai komunikasi persuasi dari pendamping dalam pembentukan karakter.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti sebagai berikut: "Bagaimana anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta memaknai komunikasi persuasi dari pendamping dalam proses pembentukan karakter?"

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta memaknai komunikasi persuasi dari pendamping dalam proses pembentukan karakter.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi bagi pengembangan wawasan penelitian komunikasi, khususnya pada komunikasi persuasi dalam proses pembentukan karakter.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi kajian komunikasi persuasi dalam pembentukan karakter, terutama bagi mahasiswa.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif bagi SMA Negeri 1 Yogyakarta mengenai proses memaknai pesan persuasi yang dilakukan siswa pada kegiatan ekstrakurikuler Rohis.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan positif bagi SMA Negeri 1 Yogyakarta untuk memaksimalkan pelaksanaan pembentukan karakter pada ekstrakurikuler Rohis dan kegiatan ekstrakurikuler lainnya.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan bagi pembaca mengenai cara penerapan komunikasi persuasi yang efektif dalam pembentukan karakter.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka dalam penelitian diperlukan untuk mengidentifikasi penelitian-penelitian serupa yang telah dilakukan sebelumnya, sehingga peneliti dapat melakukan pembedaan antara penelitiannya dengan penelitian-penelitian tersebut. Berikut ini adalah beberapa penelitian yang digunakan peneliti sebagai telaah pustaka.

Salah satu penelitian yang peneliti jadikan telaah pustaka adalah skripsi berjudul *Peranan Komunikasi Antarpribadi dalam Membentuk Konsep Diri (Studi Kasus Tentang Layanan Konseling Individual Konselor Terhadap Pembentukan Konsep Diri Siswa/I Tunarungu di SLB-B Karya Murni Kota Medan)*, ditulis oleh Oloan Hendra Ricki Silalahi, Mahasiswa jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara, ditulis tahun 2011.

Fokus dari penelitian ini adalah menggambarkan dan membahas peranan komunikasi antarpribadi yang dilakukan dalam proses konseling siswa/siswi dengan konselor dalam membentuk konsep diri siswa/siswi tunarungu. Model komunikasi yang digunakan adalah model komunikasi menurut Wilbur Schramm. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan analisa data secara kualitatif tanpa menjelaskan hubungan antar variable atau menguji hipotesis. Pengumpulan data pada penelitian ini dilaksanakan dengan cara wawancara mendalam (*indepth interview*) dan observasi terhadap subjek penelitian yang dipilih melalui kriteria tertentu.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa layanan konseling konselor dengan siswa/siswi tunarungu berperan besar dalam membentuk konsep diri yang positif. Hal ini disebabkan adanya suasana konseling yang dekat dan akrab dalam berkomunikasi. Temuan lain dari penelitian ini adalah bahwa layanan konseling yang telah diberikan kepada siswa/siswi tunarungu sudah baik, hal ini terlihat dari siswa/siswi yang menunjukkan konsep diri yang wajar. Mereka menyadari keadaan cacatnya, namun keadaan tersebut tidak melemahkan diri mereka. Komunikasi antarpribadi yang efektif telah memunculkan terbentuknya konsep diri yang positif pada siswa/siswi tunarungu seperti terbuka pada pengalaman, tidak bersikap *defensif*, kesadaran yang cermat, penghargaan diri tanpa syarat dan dapat menjalin hubungan yang harmonis dengan orang lain.

Perbedaan antara penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti terletak pada fokus penelitian. Penelitian diatas berfokus pada peranan komunikasi antarpribadi dalam pembentukan konsep diri, sedangkan peneliti akan fokus pada komunikasi persuasi dalam proses pembentukan karakter anggotanya. Perbedaan lainnya terlihat pada teori-teori yang akan digunakan untuk mengkaji objek penelitian, penelitian di atas menggunakan teori-teori yang berhubungan dengan komunikasi antarpribadi, sedangkan peneliti akan menggunakan teori-teori komunikasi persuasi.

Selanjut sebuah jurnal yang berjudul *Komunikasi Interpersonal Antara Guru dan Murid (Studi Deskriptif Kualitatif Pola Komunikasi Interpersonal Antara Guru dan Murid Pada Proses Pembentukan Karakter Budaya Jawa Sejak Dini di PAUD Amongsiwi, Desa Pandes, Bantul, Yogyakarta)*, disusun oleh Satria Sakti Utama,

mahasiswa Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sebelas Maret Surakarta, ditulis pada tahun 2013.

Penelitian ini berfokus pada pola komunikasi interpersonal yang terjadi antara guru dan murid pada proses pembentukan karakter peserta didik. Penelitian ini juga bermaksud mengetahui sejauh mana hubungan komunikasi guru dan peserta didik dalam membentuk pemahaman tentang kebudayaan kepada anak usia dini.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, pendekatan ini digunakan untuk membedah lebih mendalam fenomena yang tengah diamati di lapangan. Objek penelitian adalah guru dan peserta didik di PAUD Amongsiwi desa Pandes, Bantul, Yogyakarta. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa pola komunikasi dua arah dirasa paling efektif dalam penyampaian materi belajar kepada peserta didik. Ini karena pola komunikasi dua arah dapat menciptakan atmosfer kedekatan antara guru dan peserta didik dibanding pola komunikasi interpersonal yang lain.

Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti pada jenis penelitian, yaitu deskriptif kualitatif. Penggunaan metode ini karena peneliti ingin memahami secara mendalam objek yang tengah diteliti. Sedangkan untuk perbedaannya terletak pada fokus dan objek dari penelitian, penelitian di atas berfokus pada pola dari komunikasi interpersonal yang digunakan dalam membentuk karakter budaya Jawa, sedangkan peneliti akan fokus pada komunikasi persuasi dalam membangun karakter. Subjek penelitian di atas

adalah anak usia dini, yang memiliki karakteristik sangat berbeda dengan subjek dari penelitian peneliti, yaitu anggota Rohis yang telah aktif selama setahun.

F. Landasan Teori

Teori merupakan hal yang mutlak diperlukan dalam sebuah penelitian. Hal tersebut dikarenakan teori berfungsi sebagai dasar untuk membuat unit analisis penelitian dan untuk menganalisis serta menginterpretasi data-data penelitian.

1. Komunikasi Persuasi

Persuasi berasal dari kata latin *persuasio* yang berarti membujuk, mengajak atau merayu. Persuasi adalah setiap usaha untuk mempengaruhi tindakan atau penilaian orang dengan cara berbicara ataupun menulis. DeVito menjelaskan komunikasi persuasi adalah pembicaraan persuasi menyetengahkan pembicaraan yang sifatnya memperkuat, memberikan ilustrasi, dan menyodorkan informasi kepada khalayak. Akan tetapi tujuan pokoknya adalah menguatkan atau mengubah sikap dan perilaku, sehingga penggunaan fakta, pendapat, dan himbauan motivasional harus bersifat memperkuat tujuan persuasinya (Devito, 2011:506).

Berdasarkan penjelasan di atas terdapat dua macam tujuan atau tindakan yang ingin kita capai dalam melakukan pembicaraan persuasi. Tujuan tersebut dapat berupa untuk mengubah sikap atau perilaku komunikasi atau untuk memotivasi serta memperkuat kepercayaan komunikasi.

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi komunikasi persuasi

Agar dapat mengubah sikap, perilaku, dan pendapat sasaran persuasi, seorang persuader harus mempertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut:

1) Kejelasan tujuan

Tujuan komunikasi persuasi adalah untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku. Apabila bertujuan untuk mengubah sikap maka berkaitan dengan aspek afektif, mengubah pendapat maka berkaitan dengan aspek kognitif, sedangkan mengubah perilaku maka berkaitan dengan aspek motorik.

Saat proses afektif atau emosi yang akan dijadikan pokok bahasan maka ketika pesan persuasi disampaikan, pesan tersebut akan menyentuh dan mempengaruhi aspek emosi individu yang dijadikan sasaran persuasi. Pavlov dalam prinsip *respondent conditioning* mengemukakan bahwa seseorang akan bersikap positif terhadap objek yang sering disajikan bersamaan dengan stimulus positif, begitupun sebaliknya, seseorang akan bersikap negatif terhadap objek yang disajikan bersamaan dengan stimulus negatif. Prinsip tersebut berkaitan dengan proses afektif seseorang ketika menerima pesan.

Dalam aspek kognitif akan disampaikan pesan yang berkaitan dengan sebuah sikap kepada individu, agar ia bersedia menyetujui ide-ide yang termuat dalam pesan tersebut. Proses kognitif berjalan saat proses persuasif terjadi, sampai akhirnya individu memutuskan setuju atau tidak setuju terhadap sebuah sikap.

Semakin penting isu (pesan) untuk kita dan semakin besar perbedaan di antara perilaku dan keyakinan kita, maka semakin tinggi besarnya disonansi yang akan kita rasakan. Perubahan sikap dapat terjadi karena adanya keinginan seseorang untuk menghilangkan keadaan yang tidak nyaman.

2) Memikirkan secara cermat orang yang dihadapi

Sasaran persuasi memiliki keragaman yang cukup kompleks. Keragaman tersebut dapat dilihat dari karakteristik demografis, jenis kelamin, level pekerjaan, suku bangsa, hingga gaya hidup. Sehingga, sebelum melakukan komunikasi persuasif sebaiknya persuader mempelajari dan menelusuri aspek-aspek keragaman sasaran persuasi terlebih dahulu.

3) Memilih strategi komunikasi yang tepat

Strategi komunikasi persuasif merupakan perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi. Hal yang perlu diperhatikan seperti siapa sasaran persuasi, tempat dan waktu pelaksanaan komunikasi persuasi, apa yang harus disampaikan, hingga mengapa harus disampaikan.

b. Prinsip-prinsip Komunikasi Persuasi

Prinsip dapat digunakan sebagai landasan untuk keberhasilan mengubah sikap, kepercayaan, dan mengajak sasaran persuasi untuk berbuat sesuatu. DeVito menerangkan prinsip tersebut adalah sebagai berikut:

1) Prinsip Pemaparan Selektif

Prinsip ini menerangkan bahwa: pertama pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, nilai, keputusan, perilaku, dan motivasi mereka. Kedua pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, nilai, keputusan, perilaku, dan motivasi mereka. Ketika proses meyakinkan sasaran persuasi akan dilangsungkan, maka pemaparan selektif akan terjadi.

2) Prinsip Partisipasi Khalayak

Khalayak yang dimaksudkan disini adalah sasaran persuasi. Komunikasi persuasif akan lebih efektif apabila khalayak turut berpartisipasi dalam proses komunikasi. Persuasi bersifat transaksional dimana pembicara dan pendengar saling terlibat. Persuasi dapat dikatakan berhasil apabila khalayak berpartisipasi secara aktif.

3) Prinsip Inokulasi

Prinsip ini berbicara tentang menghadapi sasaran persuasi yang terinokulasi – sasaran yang telah mengetahui posisi persuader dan telah menyiapkan senjata berupa argumen untuk menentanginya (persuader). Sehingga seorang persuader perlu persiapan seperti beberapa argumen dalam komunikasi yang akan dilakukan.

4) Prinsip Besaran Perubahan

Prinsip ini mengatakan bahwa semakin besar dan semakin penting perubahan yang diinginkan persuader, maka semakin besar tantangan dan tugas untuk mencapai tujuan persuasi. Sehingga, persuasi

diarahkan untuk melakukan perubahan kecil atau sedikit demi sedikit terlebih dahulu dan diperlukan untuk periode yang cukup lama.

2. Teori *Elaboration Likelihood*/Teori Elaborasi Kemungkinan

Teori Elaborasi kemungkinan merupakan salah satu teori komunikasi persuasi. Teori ini pertama kalinya dikembangkan oleh Richard E. Petty dan John T. Cacioppo, pakar komunikasi persuasi dari Ohio State University AS, pada tahun 1980. Teori elaborasi kemungkinan ini mencoba menjelaskan bahwa orang dapat memproses sebuah pesan persuasi dengan cara yang berbeda sehingga menghasilkan sikap yang berbeda. Terkadang individu memaknai pesan dengan cara mengelaborasi menggunakan cara berpikir kritis, dan pada saat lain dengan cara sederhana menggunakan cara berpikir yang kurang kritis.

Pada suatu situasi kita menilai sebuah pesan secara mendalam, hati-hati dan dengan pemikiran yang kritis, namun pada situasi lain kita menilai pesan sambil lalu saja tanpa mempertimbangkan argument yang mendasari isi pesan tersebut (Griffin, 2012:205).

Teori elaborasi kemungkinan ini dipandang sebagai sebuah teori persuasi karena teori ini mencoba untuk memprediksi kapan dan serta bagaimana individu akan dan tidak akan terbujuk oleh pesan (Littlejohn & Foss, 2009 :72).

Kita dapat menyimpulkan bahwa teori elaborasi kemungkinan adalah teori komunikasi persuasi yang menjelaskan bagaimana sebuah pesan persuasi diproses oleh komunikan, dan sejauh mana komunikasi persuasi tersebut mempengaruhi komunikan. Secara bahasa elaborasi bermakna mengerjakan

sesuatu secara cermat atau teliti. Teori elaborasi kemungkinan akan menjelaskan apakah pesan yang diterima akan dielaborasi atau tidak, tergantung rute yang dipilih oleh komunikan saat menerima pesan persuasi. Rute penerimaan pesan tersebut, yaitu:

a. *Central route/rute sentral*

Pesan yang dikirim melalui rute central harus lurus ke depan dan lengkap. Pada rute central pesan akan dielaborasi dengan baik yang terdiri dari pertimbangan bijaksana, kritis dan analisis secara mendalam oleh komunikan. Penerima hati-hati dalam mendalami isi pesan dan mengevaluasi subyek ide.

Pesan yang dikirim melalui rute ini harus memiliki tingkat keterlibatan yang tinggi, yaitu, penerima harus benar-benar peduli, berminat dan berhubungan dengan pesan yang disampaikan. Karena itu penting bagi mereka, maka pesan akan dievaluasi secara menyeluruh. Keterlibatan komunikan secara serius dalam mengolah pesan persuasi yang dikirimkan akan menghasilkan perubahan jangka panjang. Pesan rute central harus kuat. Pesan akan dibedah dan dianalisis dari setiap sudut, jadi sebaiknya memiliki beberapa substansi untuk itu. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi apakah komunikan akan memproses pesan dengan rute sentral atau rute peripheral, yaitu:

1) *Motivation For Elaboration*

Agar menghadirkan para komunikan yang mengelaborasi pesan dengan baik atau disebut dengan komunikan *central route* dalam

memproses suatu pesan, maka diperlukan sebuah motivasi. Petty dan Cacioppo mengatakan bahwa setiap individu pasti berusaha untuk memiliki sikap yang tepat atas kondisi yang dihadapi, akan tetapi terkadang individu merasa tidak memiliki keterlibatan atau minat dengan informasi tertentu sehingga motivasi untuk mengelaborasi suatu pesan menurun. Agar komunikasi mengelaborasi suatu pesan, maka pesan persuasi yang disampaikan komunikator haruslah memiliki keterkaitan personal dengan komunikan sehingga meningkatkan motivasi komunikan untuk mengelaborasi pesan tersebut.

Petty dan Cacioppo menegaskan bahwa selama seseorang memiliki kedekatan emosional secara pribadi dalam mengolah sebuah pesan, mereka akan lebih terpengaruhi oleh pesannya dari pada karakteristik pihak yang menyampaikannya. Tetapi apabila topik tidak relevan dan tidak menarik bagi seseorang, maka pesan akan teralihkan ke *peripheral route* dimana kredibilitas mengambil peran penting untuk menentukan sikap terhadap pesan tersebut (Griffin, 2012 : 207).

2) *Ability for elaboration*

Setelah memiliki motivasi, hal yang berikutnya diperlukan untuk elaborasi adalah kemampuan. Komunikan akan mengidentifikasi apakah dirinya mampu atau tidak untuk melakukan sesuatu sesuai pesan persuasi yang disampaikan komunikator. Ketika ia merasa mampu, maka pesan yang diterima akan dielaborasi serius melalui *central route* dan

sebaliknya jika pesan tersebut dinilai tidak realistis, maka penerimaan pesan tersebut akan beralih ke *periphel route*. Petty dan Cacioppo mengatakan bahwa motivasi dan kemampuan merupakan dua faktor yang sangat mempengaruhi terjadinya elaborasi (Griffin, 2012 : 208).

3) *Elaboration Arguments*

Hal penting lainnya yang harus diperhatikan dalam proses persuasi adalah argumen. Secara bahasa argumen bermakna sebagai suatu alasan yang dikemukakan sebagai pernyataan yang digunakan untuk memperkuat atau menentang suatu pendapat, pendirian, atau gagasan. Menurut Petty dan Cacioppo (dalam Griffin, 2012 : 209) proses elaborasi pesan akan menghasilkan perubahan untuk mengikuti ataupun menolak pesan persuasi yang disampaikan *persuader*, namun dengan argumen yang kuat dan matang akan menghasilkan perubahan sikap yang lebih cenderung menuju kearah yang telah ditentukan oleh *persuader*. Argumen yang disampaikan harus dipertimbangkan berdasarkan target atau audiens. Argumen merupakan informasi yang relevan dan ada kaitannya dengan kebenaran yang memang berkualitas. Terdapat tiga macam argumen dalam *elaboration likelihood*, yaitu:

- a) *strong argument* adalah argumen yang mampu menciptakan respon kognisi positif dalam pikiran komunikan melalui argumen yang disiapkan dengan pertimbangan matang. *strong argument*

mempengaruhi komunikasi untuk bersikap kearah yang diinginkan oleh *persuader*.

- b) *Weak argument* atau argumen lemah adalah argumen yang menghadirkan respon kognisi negatif terhadap pesan. Argumen ini akan mencegah perubahan perilaku dan bisa menyinggung perasaan para pendengar. Dampak yang lebih buruk argumen lemah dapat menjadi boomerang bagi *persuader*, karena selain mencegah perubahan perilaku pada komunikasi argumen yang lemah juga bisa menyebabkan komunikasi mengambil tindakan yang bertentangan dengan sudut pandang yang diinginkan.
- c) *Neutral argument* atau argumen netral, berbeda dengan yang lain argumen netral tidak mampu membuat audiens untuk menerima atau menolak sebuah pesan secara langsung, melainkan mereka akan mempertimbangkan pro dan kontra atas pesan tersebut.

b. *Peripheral Route/Rute Peripheral*

Teori *Elaboration Likelihood* menjelaskan rute selain *Central Route* yaitu *Peripheral Route*. *Peripheral Route* adalah orang-orang yang memilih untuk memproses pesan cenderung tidak memikirkan, menganalisa, atau mempertimbangkan sebuah informasi secara kritis. Sehingga perubahan yang terjadi dan pengaruh bagaimana dia bertindak cenderung lemah dan bersifat sementara. Rute *Peripheral* memberikan jalan pintas bagi

komunikasikan untuk menyetujui atau menolak sebuah pesan persuasi tanpa mempertimbangkan karakteristik pesan atau objek.

Ketika seseorang memilih untuk mengolah informasi melalui rute ini, hal yang mereka perhatikan adalah cara penyampaian pesan, sumber pesan, dan kredibilitas. Hal ini biasanya dikarenakan tidak ada keterkaitan personal antara informasi dan komunikasikan. Rute peripheral menyatakan bahwa jika seseorang tidak mampu untuk menguraikan pesan ekstensif, maka dia masih dapat dibujuk oleh faktor-faktor yang tidak ada hubungannya dengan isi sebenarnya dari pesan itu sendiri. Misalnya, orang cenderung percaya pada orang yang disukainya.

3. Karakter

Menurut bahasa, karakter adalah tabiat atau kebiasaan. Sedangkan menurut ahli psikologi, karakter adalah sebuah sistem keyakinan dan kebiasaan yang mengarahkan tindakan seorang individu. Karena itu, jika pengetahuan mengenai karakter seseorang itu dapat diketahui, maka dapat diketahui pula bagaimana individu tersebut akan bersikap untuk kondisi-kondisi tertentu. Suyanto (2009:101) menerangkan karakter sebagai cara berpikir dan berperilaku yang menjadi ciri khas tiap individu untuk hidup dan bekerja sama, baik dalam lingkup keluarga, masyarakat, bangsa, maupun negara.

Karakter seseorang bersifat tidak permanen, dan dapat dibentuk melalui proses pembelajaran yang rutin dan teratur. Russel William mengilustrasikan karakter adalah ibarat otot, dimana otot-otot karakter akan menjadi lembek

apabila tidak pernah dilatih dan akan kuat serta kokoh jika sering dipakai. Seperti seorang binaragawan yang terus menerus berlatih untuk membentuk ototnya, otot-otot karakter juga akan terbentuk dengan praktik-praktik latihan yang akhirnya akan menjadi kebiasaan (Russel William, 2007:83).

Karakter tidak terbentuk dalam sebuah proses singkat yang instan, tetapi dalam proses panjang yang terbuka untuk pengembangan, perbaikan, dan penyempurnaan. Hal inilah yang kemudian menjelaskan mengapa perlunya perhatian terhadap proses pembentukan atau pendidikan karakter terhadap seseorang. Anis Matta menjelaskan, secara garis besar ada dua faktor yang mempengaruhi karakter seseorang, yaitu faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *internal* adalah semua unsur kepribadian yang secara kontinyu mempengaruhi perilaku manusia yang meliputi insting biologis, kebutuhan psikologis, dan kebutuhan pemikiran. Sedangkan faktor *eksternal* adalah faktor yang bersumber dari luar manusia, akan tetapi dapat mempengaruhi perilaku manusia, baik langsung maupun tidak langsung. Hal-hal yang termasuk dalam faktor *eksternal* adalah lingkungan keluarga, lingkungan sosial, dan lingkungan pendidikan (M. Anis Matta, 2006:16)

Karakter yang harus dikembangkan adalah karakter yang mempunyai nilai permanen dan tahan lama, serta diyakini berlaku bagi manusia secara universal dan bersifat absolut (bukan bersifat relatif). Kaitan karakter dengan nilai moral absolut, Lickona (dalam Arismantoro, 2008:28) menyebutnya sebagai *the golden role's*, yaitu nilai moral absolut dan berlaku universal yang meliputi

jujur, adil, mempunyai integritas, cinta sesama, empati, disiplin, tanggung jawab, peduli, kasih sayang, dan rendah hati.

G. Metode Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini, membutuhkan metode agar penelitian dapat dilakukan secara sistematis dan menghasilkan penjelasan yang akurat dari masalah yang diteliti. Metode dapat diartikan sebagai keseluruhan cara berpikir yang digunakan peneliti untuk menemukan jawaban dan penjelasan dari masalah yang diteliti. Metode meliputi cara pandang dan prinsip berpikir mengenai masalah yang diteliti, pendekatan yang digunakan, dan prosedur ilmiah yang ditempuh dalam mengumpulkan dan menganalisis data, serta menarik kesimpulan (Pawito, 2008:83). Berikut ini adalah pemaparan metodologi penelitian yang akan digunakan oleh peneliti.

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, dan manfaat penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, jenis penelitian yang akan digunakan peneliti adalah deskriptif kualitatif. Bogdan & Taylor (dalam Moleong, 2010:4) menyebutkan bahwa metode penelitian kualitatif pada dasarnya merupakan prosedur-prosedur penelitian yang digunakan untuk mendapatkan data deskriptif berupa tulisan, ucapan, maupun perilaku-perilaku yang dapat diamati. Oleh karena itu, penelitian kualitatif langsung diarahkan pada individu-individu atau masyarakat secara holistik tanpa mereduksi ataupun mengisolasi variable-variabel tertentu. Data yang diperoleh kemudian

digunakan untuk menjelaskan suatu fenomena atau interaksi secara komprehensif.

Alasan peneliti menggunakan metode kualitatif karena peneliti ingin menjelaskan mengenai Komunikasipersuasi dalam pembentukan karakter pada aktifis Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta. Hal tersebut harus digali secara mendalam tanpa reduksi ataupun isolasi terhadap variable-variabel tertentu sehingga peneliti mendapatkan data-data yang lengkap dan data alamiah yang hanya bisa dipahami jika menyatu dengan konteksnya, untuk kemudian dapat menjelaskan hal tersebut secara komprehensif.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Menurut Amirin (dalam Idrus, 2009: 91), subjek dari penelitian adalah seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan. Subjek dalam penelitian ini adalah anggota Rohis SMA Negeri Teladan 1 Yogyakarta. Penentuan subjek tersebut menggunakan teknik *purposive sampling*. Penentuan subjek melalui teknik ini bertujuan untuk menyeleksi orang-orang atas dasar kriteria tertentu yang dibuat peneliti berdasarkan tujuan penelitian (Kriyantono, 2006:154). Berdasarkan hal tersebut, subjek penelitian ini, memiliki kriteria yang harus terpenuhi, yaitu:

- Menjadi anggota aktif di Rohis SMA Negeri Teladan 1 Yogyakarta, minimal satu tahun.

b. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah sesuatu yang ingin diketahui atau diteliti dari subjek penelitian. Objek penelitian ini adalah komunikasi persuasi dalam proses pembentukan karakter anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta.

c. Pelaksanaan Penelitian

Periode : 10 juni – 31 Desember 2014

Tempat : SMA Negeri 1 Yogyakarta

3. Teknik Pengumpulan Data

Ada dua jenis data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini, yaitu data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian. Sedangkan data sekunder adalah data pendukung yang diperoleh dari sumber-sumber lain yang relevan. Adapun teknik pengumpulan data yang akan dilakukan peneliti adalah:

a. *In-depth Interview* (wawancara mendalam)

In-depth Interview dilakukan untuk memperoleh data primer dari subjek penelitian. Dalam melakukan *In-depth Interview*, peneliti akan menggunakan *interview guide* yang difokuskan pada unit analisis yang akan diteliti.

b. Studi Pustaka

Peneliti akan memperoleh data sekunder dari mengumpulkan sumber pustaka. Data sekunder dari sumber pustaka dapat berupa kajian-

kajian yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Dapat berupa buku, rekaman *video* dan catatan atau laporan tertulis.

4. Teknik Analisis Data

Data-data yang telah diperoleh akan peneliti analisis dengan menggunakan teknik analisis interaktif Miles dan Huberman (Moleong, 2010:103) yang terdiri dari pengumpulan data dan penarikan kesimpulan. Secara lebih ringkas, model analisis data Miles dan Huberman disebutkan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Analisis data dengan model ini terdiri dari tiga langkah, yaitu:

a. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mecarinya bila diperlukan.

b. Penyajian data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya kemudian dianalisis sehingga didapatkan sajian data. Dalam penelitian ini, penyajian data dilakukan dengan teks bersifat naratif. Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi,

merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

c. Penarikan/pengujian kesimpulan

Langkah ketiga adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi- apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

5. Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data merupakan upaya untuk menunjukkan validitas dan reliabilitas data penelitian. Validitas adalah sejauh mana data yang telah diperoleh telah secara akurat mewakili realitas yang diteliti. Sedangkan realibilitas adalah tingkat konsistensi hasil dari penggunaan cara pengumpulan data (Pawito, 2008:97).

Teknik keabsahan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data merupakan upaya untuk mengakses sumber-sumber yang bervariasi guna memperoleh data mengenai masalah yang diteliti. Peneliti akan menguji data yang diperoleh dari satu sumber, untuk kemudian dibandingkan dengan data dari sumber lain. Dengan cara ini, peneliti dapat menjelaskan masalah yang diteliti dengan lebih komprehensif. Peneliti akan melakukan triangulasi sumber data dari wawancara, dokumen, dan pustak

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bermaksud menjawab pertanyaan rumusan masalah penelitian yakni Bagaimana anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta memaknai komunikasi persuasi dari pendamping dalam proses pembentukan karakter anggota Rohis. Berpijak pada Teori *Elaboration Likelihood* dari Petty dan Cacioppo, terdapat dua jalur digunakan seorang komunikan ketika proses memaknai pesan persuasi, yaitu *Central Route* dan *Peripheral Route*. Terdapat tiga faktor yang mempengaruhi jalur mana yang akan digunakan komunikan dalam proses memaknai pesan persuasi yaitu, *Motivation for Elaboration*, *Ability for Elaboration*, dan *Elaborated Arguments*.

Central Route adalah jalur dimana pesan yang diterima komunikan akan dimaknai dengan kritis, penuh pertimbangan, dan mendalam, karena komunikan terlibat dengan serius dalam memaknai pesan maka perubahan yang dihasilkan bersifat kokoh dan relatif kekal. Sebaliknya *Peripheral Route* adalah jalur dimana komunikan tidak memaknai pesan dengan baik, tanpa mempertimbangkan isi pesan, dan yang mereka perhatikan adalah carapenyampaian pesan, sumber pesan, dan kredibilitas, hal ini kemudian menyebabkan perubahan yang terjadi cenderung lemah dan bersifat sementara.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta cenderung menggunakan *Central Route* dalam memaknai pesan persuasi yang mereka terima. Untuk mengetahui faktor pertama yaitu motivasi mengelaborasi pesan dari anggota Rohis terhadap materi-materi yang telah diberikan, peneliti menyimpulkan dari dua tindakan mereka dalam menanggapi materi-materi tersebut, pertama tindakan mendokumentasikan materi dan kedua dari tindakan mempelajari ulang materi-materi yang telah didapatkan.

Tindakan mereka mendokumentasikan materi yang diberikan tanpa ada perintah dari pendamping, menunjukkan bahwa mereka memiliki ketertarikan terhadap materi yang diberikan, tindakan mendokumentasikan materi juga menggambarkan bahwa bagi mereka materi tersebut penting. Selanjutnya tindakan mereka mempelajari ulang materi merupakan bentuk usaha mereka untuk memproses dengan baik materi yang telah didapatkan. Mereka mempelajari materi tersebut tidak hanya sebatas dari data yang didokumentasikan, bahkan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mereka mencari sumber-sumber lain dengan cara mengikuti kajian-kajian umum, membeli buku, dan mencari informasi-informasi di internet.

Berdasarkan *Motivation for Elaboration* dari lima narasumber, empat diantaranya peneliti identifikasi memiliki motivasi yang kuat dalam mengelaborasi materi dan satu orang cenderung memiliki motivasi yang cenderung lemah. Fandy adalah narasumber yang menurut peneliti memiliki motivasi cenderung lemah, Fandy mengaku tidak melakukan kedua tindakan tersebut. Ia tidak

mendokumentasikan materi-materi yang didapat, dan ia juga tidak mempelajari lagi materi-materi yang didapat di Rohis. Tindakannya ini menunjukkan bahwa keterkaitannya terhadap materi-materi yang diberikan lemah, sehingga motivasi untuk mengelaborasi materi cenderung lemah. Berbeda dengan empat narasumber lainnya yang menunjukkan motivasi kuat dalam mengelaborasi materi yang mereka dapatkan.

Kemudian hal yang mempengaruhi jalur komunikasi dalam proses memaknai pesan adalah *Ability for Elaboration*, maksudnya adalah kemampuan komunikasi dalam melaksanakan pesan persuasi tersebut. Dalam hal ini peneliti menyimpulkan bahwa seluruh narasumber memiliki kemampuan dalam melaksanakan pesan persuasi yang disampaikan. Hal ini tergambar dari tindakan mereka menyampaikan materi-materi tersebut kepada orang lain di luar Rohis.

Faktor terakhir yang menentukan jalur yang digunakan komunikasi dalam proses memaknai pesan adalah argumen yang diberikan *persuader*. Terdapat tiga jenis argumen dalam teori *Elaboration Likelihood* ini, untuk mengetahui jenis argumen mana yang digunakan dalam Rohis, peneliti mengkaji dari pengertian ketiga argumen itu sendiri. Argumen yang terdapat dalam materi-materi Rohis telah dipersiapkan dengan sebaik mungkin, dan perubahan yang terjadi pada anggota Rohis juga sesuai dengan yang diharapkan dari *Persuader* (pendamping Rohis). Berdasarkan hal tersebut peneliti menyatakan bahwa materi-materi yang terdapat di Rohis merupakan *Strong Argument*.

Dari ketiga faktor tersebut peneliti menyimpulkan bahwa sebagian besar anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta cenderung menggunakan *Central Route*

dalam memaknai pesan-pesan persuasi yang mereka terima dalam bentuk materi. Mereka memproses pesan-pesan persuasi dengan kritis, penuh pertimbangan, dan mendalam sehingga menghasilkan perubahan yang kokoh dan relatif kekal. Dan ada sebagian dari anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta yang menunjukkan kecenderungan menggunakan *Peripheral Route*. Sebagaimana tindakan Fandy yang memiliki motivasi lemah dalam mengelaborasi materi dan ia juga lebih terpengaruh oleh *persuader* yang menyampaikan pesan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan hasil yang telah dipaparkan, peneliti dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya:

Jika pada penelitian ini fokus kepada komunikan, maka peneliti selanjutnya dapat mengubah fokus penelitiannya pada komunikator atau kepada pesan persuasi itu sendiri. Dengan demikian Peneliti selanjutnya dapat menemukan bagaimana komunikasi persuasi dalam proses pembentukan karakter. Selain itu peneliti selanjutnya juga bisa mengubah metode penelitian, jika pada penelitian ini menggunakan metode *in-depth interview*, peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian dibidang komunikasi persuasi dengan menggunakan metode observasi partisipan. Dengan menggunakan metode tersebut, peneliti selanjutnya memiliki kesempatan untuk menjadi bagian dari subjek penelitian sehingga dapat melihat dan mengalami secara langsung

berbagai aktivitas dan perilaku dari subjek penelitian. Dengan demikian, peneliti selanjutnya akan dapat memperoleh data lapangan yang lebih lengkap, serta dapat menganalisa fenomena dengan lebih tajam dan mendalam.

2. Bagi sekolah terkait:

Sekolah terkait, dalam hal ini SMA Negeri 1 Yogyakarta untuk dapat melaksanakan pembentukan karakter dengan lebih baik. Sekolah terkait dapat mengatur jadwal pelajaran formal dan kegiatan ekstrakurikuler seperti Rohis dengan lebih baik, agar materi yang diberikan pada pelajaran formal ataupun kegiatan ekstrakurikuler dapat diikuti siswa dengan maksimal. Sekolah terkait juga bisa menerapkan metode pembentukan karakter di Rohis pada kegiatan ekstrakurikuler lainnya, sehingga pembentukan karakter pada siswa akan berjalan dengan lebih efektif dan jangkauannya lebih luas.

3. Bagi pembaca:

Bagi pembaca, khususnya yang akan atau sedang melaksanakan pembentukan karakter melalui komunikasi persuasi agar dapat menyadari berbagai faktor yang akan membuat pesan persuasi dapat dimaknai dengan kritis, mendalam, dan penuh pertimbangan. Sehingga perubahan yang dihasilkan dari pesan komunikasi tersebut merupakan hasil dari proses berpikir cerdas dan penuh pertimbangan serta menjadi perubahan yang kokoh dan relatif kekal. Dengan memahami hal tersebut, pembaca dapat menerapkan komunikasi persuasi sebagai cara pembentukan karakter dengan lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Al-Qur'an & Tafsirnya. 2010. Ditafsirkan oleh Tim Departemen Agama RI. Jakarta: Lentera Abadi
- Al-Jaza'iri, Abu Bakar Jabir. 2011. *Minhajul Muslim*. Surakarta: Insan Kamil
- Arismatoro. 2008. *Tinjauan Berbagai Aspek Character Building, Bagaimana Mendidik Anak Berkarakter*. Yogyakarta: Tiara Wacana
- Devito, Joseph A. 2011. *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: KARISMA Publishing Group
- Griffin, Em. 2012. *A First at Communication Theory*. New York: McGraw- Hill
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Erlangga
- Salim, Peter. 1991. *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*. Jakarta: Modern English Press
- Kriyantono, Rakhmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana
- Littlejohn, Stephen W dan Foss, Karen A. 2009. *Teori Komunikasi*. (Terj). Jakarta: Salemba Humanika

Moleong, Lexy J. 2010. *Metodelogi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rodakarya

Matta, M Anis. 2006. *Membentuk Karakter Cara Islam*. Jakarta: Al-Itishom Cahaya Umat

Pawito. 2008. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta: LKiS

Ratnamegawati. 2007. *Pendidikan Karakter, Solusi Tepat Untuk Membangun Bangsa*. Jakarta: Viscom Pratama

Suyanto, Agus. 2000. *Psikologi Umum*. Jakarta: Bumi Aksara

SKRIPSI:

Ismadi. 2013. "Pembentukan Karakter Siswa di Madrasah Ibtidaiyah Sultan Agung Depok Sleman Melalui Sistem *Full Day School*". Skripsi. Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta

Oloan Hendra Ricki. 2011. "Peranan Komunikasi Antarpribadi dalam membentuk konsep diri (Studi Kasus Tentang Layanan Konseling Individual Konselor Terhadap Pembentukan Konsep Diri Siswa/I Tunarungu di SLB-B Karya Murni Kota Medan)". Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Sumatera Utara, Medan.

Satria Sakti Utama 2013. "Komunikasi Interpersonal Antara Guru dan Murid (Studi Deskriptif Kualitatif Pola Komunikasi Interpersonal Antara Guru dan Murid Pada Proses Pembentukan Karakter Budaya

Jawa Sejak Dini di PAUD Amongsiwi, Desa Pandes, Bantul, Yogyakarta)". Jurnal Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret. Hal. 1-20

Digital/Internet

<http://belajarpsikologi.com/pengertian-pendidikan-karakter/> akses 25
agustus 2014

<http://litbang.kemdikbud.go.id/index.php/index-berita-kurikulum/342-kurikulum-2013-membangun-karakter-insan-yang-jujur> akses 25
agustus 2014

<http://www.gatra.com/fokus-berita/29973-sman-teladan-1-yogyakarta-berprestasi,-berkarakter,-dan-berakhlak.html> akses 5 september
2014

<http://iskandarh3.wordpress.com/2014/04/03/konsep-dasar-komunikasi-persuasif/> akses 11 September 2014

<http://erpandsima.blogspot.com/2014/05/teori-dalam-komunikasi-persuasif.html> akses 11 September 2014

<http://nurjanah.staff.unri.ac.id/category/komunikasi-persuasif/> akses 11
september 2014

<http://www.kabar24.com/nasional/read/20130529/66/189712/pelajar-sma-dominasi-kasus-penggunaan-narkoba> akses 14 oktober 2014

<http://www.merdeka.com/peristiwa/gara-gara-miras-pelajar-di-yogyakarta-kerap-saling-bacok.html> akses 14 oktober 2014



INTERVIEW GUIDE

1. Sudah berapa lama anda mengikuti Rohis?
2. Berapa kali Anda mengikuti pertemuan Rohis dalam sebulan?
3. Pada pertemuan Rohis, apakah anda mengikuti materi yang disampaikan hingga akhir?
4. Apakah saat materi disampaikan anda sering melakukan aktifitas lain, semisal bermain gadget atau yang lain? Kenapa anda melakukan hal tersebut?
5. Coba sebutkan materi di Rohis yang paling berkesan atau menarik bagi anda?
6. Apakah anda mendokumentasikan materi-materi yang disampaikan, seperti mencatat atau merekam?
7. Kenapa hal tersebut anda lakukan atau kenapa tidak anda lakukan?
8. Pernahkah anda menyampaikan materi yang anda dapat di Rohis kepada orang lain diluar anggota Rohis?
9. Kepada siapa materi-materi tersebut Anda sampaikan?
10. Kenapa Anda menyampaikannya?
11. Setelah mendengarkan materi tersebut, pernahkah anda mempraktekkan dalam kehidupan sehari-hari?
12. Bagaimana contoh Anda mempraktekannya? Atau kenapa Anda tidak mempraktekkannya?

13. Apakah Anda mempelajari lagi materi-materi yang telah didapatkan di Rohis?
14. Media apa yang Anda gunakan untuk mempelajari lagi materi-materi tersebut (buku, internet atau ada yang lain) ?
15. Kenapa Anda mau atau tidak mau mempelajari lagi materi-materi yang telah didapatkan di Rohis?
16. Tahukah Anda mengenai firman Allah swt dalam Al-Qur'an *Surah As-Saff* ayat 2 dan 3?
17. Kapan dan dimana Anda pernah mengetahuinya?
18. Bagaimana pemahaman Anda jika ayat tersebut dipahami dalam konteks menyampaikan suatu ilmu kepada orang lain(berdakwah)?
19. Jelaskan perubahan yang Anda rasakan sebelum dan setelah mengikuti Rohis?

Ryan Afranata
Koto Baru 03/07
Kabupaten Dharmasraya
Sumatera Barat, Indonesia
Phone : 087839871765
E-mail : ryanafranata@yahoo.com



CURICULUM VITAE

Data Pribadi

- | | | |
|-----------------------------|---|----------------------------|
| 1. Nama | : | Ryan Afranata |
| 2. Tempat dan Tanggal lahir | : | Koto Baru, 26 Oktober 1992 |
| 3. Jenis Kelamin | : | Laki-laki |
| 4. Agama | : | Islam |
| 5. Kewarganegaraan | : | Indonesia |
| 6. Status | : | Belum menikah |

Pendidikan Formal

- Tahun 2010
Ilmu Komunikasi
Fakultas Ilmu Sosial & Humaniora
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Yogyakarta.

Saya mendapatkan berbagai jenis ilmu mengenai komunikasi yang efektif diperkuliahan ini, sehingga saya telah siap untuk menghadapi berbagai keadaan yang membutuhkan teknik-teknik komunikasi profesional.

- Tahun 2007
SMA Negeri 1 Koto Baru
Ilmu Pengetahuan Alam.

Pendidikan yang berfokus dibidang Ilmu Pengetahuan Alam, telah menambah ragam ilmu yang saya kuasai. Ragam ilmu ini tentunya akan berguna dalam dunia kerja nantinya.

Pengalaman Kerja

- ✚ Mei – Agustus 2011
Penyiar Radio Muslim.
Sebagai penyiar Radio Muslim saya bertanggung jawab untuk mengontrol jalannya acara yang saya tangani. Saya juga bertanggung jawab untuk mengoperasikan peralatan penyiran.
- ✚ Oktober 2011 – April 2012
Reporter Kontrak Surat Kabar JogloSemar.
Sebagai reporter, saya bertugas untuk mencari berita dikalangan mahasiswa yang nantinya akan dimuat di Surat Kabar JogloSemar.

Kemampuan

- A. Menguasai bahasa Indonesia yang baik dan benar
- B. Menguasai Ilmu Komunikasi Psikologi

- C. Public Speaking
- D. Menguasai Microsoft Office (Word, Excel, Power Point)

Penghargaan

- Tahun 2006
Ketua Kontingen Pramuka Nasional. Posisi ini dicapai setelah melewati seleksi tingkat kabupaten serta pelatihan selama tiga bulan.
- Tahun 2007
Ketua Kontingen Pramuka Antar Negara, posisi ini diraih atas kesuksesan dalam memimpin kontingen pada Pramuka tingkat Nasional.
- Tahun 2007
3 besar Olimpiade Matematika tingkat Kabupaten.
- Tahun 2006 s/d 2008
Terpilih sebagai penerima beasiswa siswa Prestasi 2006 s/d 2008
- Tahun 2011 s/d 2012
Penerima beasiswa mahasiswa prestas akademik dari Kemenag

Pengalaman Organisasi

- ❖ Tahun 2006
Pimpinan Kontingen Pramuka Antar Negara. Kegiatan ini saya mendapatkan banyak ilmu dalam mengkoordinasikan kerjasama dalam kelompok.
- ❖ Tahun 2008
Sekretaris Osis periode 2008-2009. Jabatan sebagai seorang sekretaris memberikan saya banyak pengetahuan mengenai pembukuan organisasi dan pembuatan proposal.
- ❖ Tahun 2010
Ketua Dewan Kerja Ranting(DKR) Pramuka. Jabatan ketua dalam organisasi pramuka telah memberikan saya berbagai teknik memimpin.

Dalam masa jabatan ini saya juga dilatih kemampuan untuk bernegosiasi dengan pejabat-pejabat daerah.

- ❖ Tahun 2011
Bendahara Public Relation Oriented (PRO). Pengalaman saya sebagai bendahara di organisasi PRO telah menambah khasanah keilmuan saya. Sehingga saya siap untuk dihadapkan kepada berbagai keadaan.
- ❖ Tahun 2011
Tim pengajar TPA AN-NOOR. Mengajar di TPA telah banyak melatih kesabaran saya dalam menghadapi audience dan menambah kemampuan saya dalam berkomunikasi dengan audience yang usianya beragam.
- ❖ Tahun 2014
Direktur bimbingan belajar mengaji "Shidratul Jannah"

