

KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PEMBENTUKAN SIKAP
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama
TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen)



SKRIPSI

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

Disusun oleh :
AEN ISTIANAH AFIATI
NIM. 11730119

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2015

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Aen Istianah Afiati
Nomor Induk : 11730119
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, 2 November 2015

Yang menyatakan,



Aen Istianah Afiati
NIM. 11730119

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Kepada Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Aen Istianah Afiati

NIM : 11730119

Prodi : Ilmu Komunikasi

Judul : Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer di Secata Rindam IV Diponegoro Kebumen)

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 tersebut segera dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 2 November 2015

Pembimbing,



Drs. Siantari Rihartono, M.Si.
NIP. 19600323 199103 1 002

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : UIN.02/DSH/PP.00.9/0433/2015

Tugas Akhir dengan judul : KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PEMBENTUKAN SIKAP (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebunren)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : AEN ISTIANAH AFIATI
Nomor Induk Mahasiswa : 11730119
Telah diujikan pada : Senin, 16 November 2015
Nilai ujian Tugas Akhir : B+

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang



Drs Siantari Rihartono, M.Si
NIP. 19600323 199103 1 002

Penguji I



Mokhamad Mahfud, S.Sos. I. M.Si.
NIP. 19770713 200604 1 002

Penguji II



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

Yogyakarta, 16 November 2015
UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
DEKAN



Kamsi, M.A.
NIP. 1970207.198703 1 003

MOTTO

"Para juara tidak dibuat di arena.

Para juara dibuat dari sesuatu yang ada di dalam diri mereka

– sebuah hasrat, sebuah impian, sebuah visi.

Mereka memiliki keterampilan dan kemauan, tetapi kemauanlah yang terbesar".

(Muhammad Ali)

"There isn't much luck in this world. We need to create our own luck".

(Deva Mahendra)

من اراد الدنيا فعليه بالعلم
ومن اراد الآخرة فعليه بالعلم
ومن ارادهما فعليه بالعلم
(الحديث)

Barangsiapa menginginkan dunia, maka hendaklah dengan ilmu

Barangsiapa menginginkan akhirat, maka hendaklah dengan ilmu

Barangsiapa menginginkan keduanya, maka hendaklah dengan ilmu

(HR. Tirmidzi)



Karya ini saya persembahkan untuk almamater tercinta,
Program Studi Ilmu Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

dan

TNI Angkatan Darat Republik Indonesia,
Salam hormat setinggi-tingginya

KATA PENGANTAR

الحيم

Alhamdulillah, puja serta puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya. Atas ridha dan rahmat-Nya lah peneliti dapat menyelesaikan karya ini sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang selalu dinanti-nantikan syafaatnya di hari kiamat nanti.

Skripsi ini merupakan kajian singkat mengenai komunikasi persuasif dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer di Secata Rindam IV Diponegoro. Penyusunan karya ini pun tentunya tidak lepas dari bantuan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Kamsi, MA selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta,
2. Bapak Drs. H. Bono Setyo, M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta,
3. Bapak Drs. Siantari Rihartono, M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak membantu dan mengarahkan peneliti sehingga karya ini dapat terselesaikan,
4. Ibu Dra. Hj. Marfu'ah Sri Sanityastuti, M.Si. selaku dosen pembimbing akademik yang telah banyak memberi masukan dan saran selama masa perkuliahan berlangsung,
5. Bapak Mokhammad Mahfud, M.Si. dan Ibu Diah Ajeng Purwani M.Si. selaku dosen penguji munaqasyah peneliti yang telah memberikan peneliti banyak masukan, arahan, serta motivasi dalam perbaikan penulisan skripsi ini,
6. Seluruh dosen Program Studi Ilmu Komunikasi serta dosen tamu, yang telah memberikan segenap ilmu yang bermanfaat selama peneliti

menempuh bangku perkuliahan di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Semoga Allah selalu melimpahkan rahmat, kemudahan, serta meluaskan rezeki beliau-beliau ini,

7. Drs. H. Abu Haris Mutohar, M.SI. dan Dra. Siti Nur Azizah, kedua orang tua peneliti yang senantiasa mencurahkan segala perhatian, *support* dan doa selama penyusunan karya ini. Terima kasih Bapak dan Mama telah menjadi orang tua yang demokratis dan supportif selama ananda mengerjakan skripsi,
8. Letkol INF Piter Dwi Ardianto selaku Dansecata Rindam IV Diponegoro, yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian di lembaga yang beliau pimpin,
9. Lettu INF Agung Kurniawan, Lettu INF Widoyo, Sertu Condro Setiyono, Pratu Aji Tri Wibowo, Pratu Ibnu Eka Putra, Pratu M. Roziqin Ngazizi, Pratu Dimas Yuda Purnama, Praka Yudha Eko Fariyandi, dan Pratu Adi Kurniadi selaku informan yang telah bersedia dimintai keterangan mengenai hal-hal yang dibutuhkan peneliti selama melakukan penelitian,
10. Sertu Dwi Wahyu, Om Jadi, Mas Abid, dan segenap pihak yang telah membantu peneliti mengurus perizinan penelitian dan menghubungkan dengan lembaga/orang-orang terkait,
11. Icih, Putrie, Wikan, Nopnop, Mas Herju, Dino, Saroh, JKW, Nina, Kak Iqy, Pakde Idris, Ihsan, Yoga, Dek Za, Kak Boby, Mba Risa, Esti, Itha, Ujang, Bo Uphi, Kak Anis, Nisa, Enibadi, serta para sahabat lainnya tempat peneliti bertukar semangat dan doa,
12. Rekan-rekan Ilmu Komunikasi UIN Sunan Kalijaga angkatan 2011, Klub 'Oh Masih Adakah', serta teman-teman di PMY. Terima kasih telah menjadi *partners* terbaik di awal usia 20-an. *I'll never have this sweetest story in university without you, guys !*
13. Teman-teman UKM Pramuka UIN Sunan Kalijaga, ABCDRSukanas, serta rekan-rekan Racana sahabat di seluruh Indonesia yang telah saling *support* selama berkarya melalui Gerakan Pramuka di perguruan tinggi.

14. Seluruh pihak yang telah membantu serta mendukung peneliti selama penyusunan karya ini dan selama menempuh pendidikan di bangku perkuliahan, yang tidak dapat disebutkan satu-persatu. Terima kasih atas segala rupa waktu, materi, *support*, doa, dan kesediaannya. *Jazakumullah ahsanal jaza'*.

Karya sederhana ini tentunya masih sangat jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun masih peneliti butuhkan untuk bahan pembelajaran dan perbaikan ke depannya.

Yogyakarta, 2 November 2015

Peneliti,

Aen Istianah Afiati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERNYATAAN	i
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
1. Manfaat Akademis	8

2. Manfaat Praktis	9
E. Tinjauan Pustaka	9
F. Landasan Teori	16
1. Komunikasi	16
2. Teknik Komunikasi	21
3. Komunikasi Persuasif	23
4. Pembentukan Sikap	32
5. Pembentukan Sikap dalam Pendidikan Militer	38
G. Kerangka Pemikiran	41
H. Unit Analisis	42
I. Metodologi Penelitian	42
1. Jenis Penelitian.....	42
2. Subjek dan Objek Penelitian	43
3. Metode Pengumpulan Data.....	45
4. Teknik Analisis Data	47
5. Teknik Keabsahan Data	48
BAB II : GAMBARAN UMUM	50
A. Profil Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro	50
1. Riwayat Pendidikan Pelatih Secata Rindam IV Diponegoro	54
2. Sistem Pendidikan dan Kurikulum	56
B. Pendidikan Militer	65
C. Tamtama	63

BAB III : PEMBAHASAN	67
A. Komunikasi Persuasif di Secata Rindam IV Diponegoro	67
1. Unsur-unsur Komunikasi Persuasif	73
2. Prinsip-prinsip Komunikasi Persuasif	120
B. Pembentukan Sikap dalam Pendidikan Militer	141
1. Membangkitkan Motivasi	147
2. Penjelasan dan Perincian	178
3. Pemaparan dan Pemberian Contoh	191
4. Pelaksanaan dan Pembiasaan	201
C. Efek Persuasi dan Pembentukan Sikap	212
BAB IV : PENUTUP	224
A. Kesimpulan	224
B. Saran-saran	226

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 1 : Unsur-unsur dalam Komunikasi Sekunder	18
2. Gambar 2 : The Hovland/Yale Model of Persuasion	30
3. Gambar 3 : Kerangka Pikir Penelitian	41
4. Gambar 4 : Dislokasi Satuan.....	51
5. Gambar 5 : Lambang Satuan.....	53
6. Gambar 6 : Tanda Pangkat Untuk Tamtama.....	65
7. Gambar 7 : Papan Prajurit Siswa Terbaik.....	166
8. Gambar 8 : Poster Motivasi.....	176
9. Gambar 8 : Semboyan	178

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1 : Matrik Tinjauan Pustaka 15
2. Tabel 2 : Daftar Informan 44
3. Tabel 3 : Riwayat Pendidikan Pelatih 54
4. Tabel 4 : Kurikulum Pendidikan Pertama Tamtama Tahap I 57



ABSTRACT

Military education program is one of the activities in the field of education that aims to shape the attitudes and behaviors of the students. Tamtama, as one of rank group in Indonesian Army, has to through the first education period for five months. Secata Rindam IV Diponegoro, as one of the institutions that organize the first military education for Tamtama, applies persuasive method to shape student's attitudes and communication techniques. This research is arranged based on researcher's curiosity about how the trainers in military education applies the persuasive communication, because generally, military environment is identical with hard character.

The aim of this research is to describe the persuasive communication which is used by Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro to shape student's military attitude. This research is a qualitative descriptive study of a phenomenon in an educational military institution which uses primary and secondary data sources. Data collection techniques that is used in this study are depth interviews, observation, and documentation. For data analysis technique, the researcher uses Miles and Huberman's model, while for analyzing validity of data uses triangulation sources technique.

The result of this study, persuasive communication is used in the military education. Persuasive communication which is done by trainers to the students in Secata Rindam IV Diponegoro is through personal approach in counseling activity, and directly providing examples to the students. Persuasive communication in this case is effective enough to influence or shape the attitude of the student. Because the awareness towards the changes comes from persuadee own self.

Keywords ; persuasive communication, attitude shaping, military education.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Komunikasi merupakan suatu hal yang tidak bisa lepas dari kehidupan manusia. Mulai dari interaksi dalam kegiatan sehari-hari, hingga pengembangan ilmu di berbagai bidang, tentu membutuhkan aktivitas komunikasi. Dalam proses komunikasi tersebut, terjadi transmisi pesan oleh komunikator dan interpretasi oleh komunikan. Proses transmisi dan interpretasi tersebut tentunya mengharapkan terjadinya *effects* berupa perubahan kepercayaan, sikap dan tingkah laku komunikan yang lebih baik (Riyanto & Mahfud, 2012 : 50).

Salah satu tanda bahwa suatu komunikasi dikatakan efektif adalah bila menimbulkan pengaruh pada sikap seseorang. Seperti yang diungkapkan oleh Steward L. Tubbs dan Sylvia Moss (dalam Rakhmat, 2008 : 14) yakni komunikasi yang efektif paling tidak menimbulkan lima hal, salah satunya adalah mempengaruhi sikap seseorang. Upaya komunikasi untuk mempengaruhi sikap seseorang ini kemudian disebut sebagai komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif merupakan salah satu kajian komunikasi yang kerap digunakan sebagai metode mempengaruhi orang lain dalam berbagai hal, termasuk diantaranya dalam bidang pendidikan.

Program pendidikan militer, merupakan salah satu aktivitas di bidang pendidikan yang bertujuan untuk membentuk sikap dan perilaku peserta didiknya. Dalam rangka memperkuat sistem pertahanan negara yang berdaulat, pendidikan militer tersebut dilaksanakan untuk mempersiapkan mental-mental yang tangguh dalam mempertahankan kedaulatan negara, keutuhan wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia, serta keselamatan dari ancaman dan gangguan terhadap keutuhan bangsa dan negara. Ancaman-ancaman tersebut berasal dari berbagai faktor dalam kehidupan berbangsa dan bernegara sehingga diperlukan komponen-komponen pertahanan negara yang siap memperjuangkan kedaulatan dan keutuhan Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Pasal 1 BAB 1 dalam UU No 3 Tahun 2002 tentang Pertahanan Negara, menyebutkan bahwa Tentara Nasional Indonesia merupakan komponen utama dari pertahanan negara yang siap digunakan untuk melaksanakan tugas-tugas pertahanan. Meskipun setiap warga negara mempunyai hak dan kewajiban yang sama dalam membela pertahanan negara, perkara ini tidak terlepas dari peran masyarakat militer sebagai salah satu komponen penting dalam bidang pertahanan. Masyarakat militer merupakan masyarakat yang berdiri sendiri seperti masyarakat administratif lainnya. Tetapi, dalam waktu yang sama, beban dan tanggung jawab berat yang tidak dapat diemban oleh masyarakat-masyarakat lainnya ini diletakkan di atas punggung masyarakat militer, yaitu menjaga

keamanan dan keselamatan masyarakat besar pada waktu perang dan damai, serta memberi sumbangsih dalam tugas-tugas penyelamatan dalam kondisi bencana alam dan darurat (Az-Zaghul, 2004 : 24).

Maka dari itu, lembaga pendidikan militer diharapkan mampu mentransformasi sikap dan perilaku pada pemuda yang sebelumnya adalah warga sipil ke dalam sikap dan perilaku sebagai penyandang profesi militer (Edi Sudrajat dalam Subroto, 1997 : 253). Para pemuda yang berasal dari latar belakang yang berbeda, akan dibentuk menjadi prajurit negara yang disiplin, berjiwa militansi, serta memiliki komitmen terhadap bangsa dan agamanya.

Prajurit Tamtama, sebagai salah satu golongan kepangkatan dalam Tentara Nasional Indonesia (TNI) Angkatan Darat, juga mengalami proses transformasi selama menjalani pendidikan militer. Adapun masa pendidikan pertama untuk Prajurit Tamtama ini adalah selama 20 minggu, atau kurang lebih sekitar lima bulan. Tujuan dari pendidikan tersebut adalah membentuk prajurit siswa calon Tamtama untuk menjadi Tamtama TNI AD yang memiliki sikap dan perilaku sebagai Prajurit Sapta Marga dan Sumpah Prajurit, pengetahuan dan keterampilan Dasar Keprajuritan dan Dasar Golongan Tamtama serta kondisi jasmani yang samapta (Sumber : Kurikulum Program Pendidikan Pertama Tamtama TNI AD Tahap I).

Kualitas transformasi sikap dan perilaku prajurit Tamtama ditentukan oleh berbagai faktor selama proses pendidikan, termasuk

diantaranya metode bimbingan yang diterapkan. Salah satu metode bimbingan yang digunakan dalam pembinaan prajurit adalah metode persuasif (Sumber : Kurikulum Program Pendidikan Pertama Tamtama TNI AD Tahap I). Hal ini termasuk di dalamnya, komunikasi yang dilakukan oleh Pelatih Secata Rindam IV Diponegoro kepada siswa calon prajurit Tamtama selama proses pendidikan militer, khususnya dalam hal pembentukan sikap.

Komunikasi persuasif juga mendapat perhatian dalam Islam. Cara-cara berkomunikasi dengan metode persuasif diterangkan dalam Al-Qur'an surah An-Nahl ayat 125 ;

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْهُمْ
بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ
أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

Artinya : Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik, dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang paling mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk (QS. An-Nahl : 125)

Dalam cuplikan Tafsir Al-Qurthuby, mengungkapkan bahwa ayat tersebut diturunkan di Makkah ketika Rasulullah SAW diperintahkan oleh Allah SWT untuk bersikap damai kepada kaum Quraisy. Beliau diperintahkan oleh Allah SWT untuk menyeru kepada agama Allah

dengan cara yang lembut (*talathuf*), *layyin*, tidak bersikap kasar dan tidak menggunakan kekerasan. Demikian pula yang semestinya diterapkan dalam berkomunikasi di berbagai bidang, terlebih dalam hal pendidikan, yakni dengan menggunakan cara-cara yang persuasif dan cara-cara yang baik, bukan dengan sikap kasar atau kekerasan, karena hal ini berkaitan dengan pembentukan sikap seseorang.

Untuk tujuan mempengaruhi dan membentuk sikap, dibutuhkan suatu proses. Proses, bukanlah merupakan hal yang sederhana. Ia sesungguhnya bersifat kompleks. Dalam konsep proses, peristiwa dan gubungan harus dipandang sebagai hal yang dinamis, senantiasa berlangsung, dan selalu berubah terus menerus (Sumirat & Suryana, 2014 : 2.3).

Proses transformasi dalam pembentukan sikap pemuda sipil menuju seorang penyandang profesi militer pun tidak sederhana. Dalam 'Prinsip Besaran Perubahan', sebagaimana dikemukakan oleh De Vito (2011 : 502), mengasumsikan bahwa makin besar dan makin penting perubahan yang diinginkan atas diri khalayak, semakin sulitlah tugas komunikator. Selain itu, prinsip tersebut juga mengungkapkan bahwa semakin besar perubahan yang diinginkan, waktu yang dibutuhkan akan semakin lama. Maka, pembentukan sikap dalam diri seorang prajurit Tamtama akan menjadi suatu tantangan bagi lembaga pendidikan dan orang-orang yang berkecimpung di dalamnya, selaku komunikator, terlebih waktu pendidikan tersebut terbilang relatif singkat.

Selama 20 minggu proses pendidikan tersebut, para siswa calon Tamtama akan dibentuk sikap dan perilakunya sebagai prajurit negara yang tangguh. Sikap dan perilaku militer tidak terbentuk dengan sendirinya. Sikap tersebut perlu dibina, yakni melalui suatu proses dalam pendidikan militer. Dalam waktu lima bulan, lembaga pendidikan militer ini mempunyai tugas untuk membentuk sikap prajurit golongan Tamtama melalui berbagai kegiatan. Lembaga pendidikan dan pelatih militer dalam hal ini sebagai komunikator, mempunyai peranan penting dalam melakukan kegiatan komunikasi dengan para prajurit siswa calon Tamtama. Termasuk di dalamnya membentuk sikap para prajurit menjadi lebih disiplin, mempunyai komitmen terhadap bangsa dan agamanya, memiliki jiwa militansi, sesuai dengan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai.

Metode persuasif sebagai salah satu metode yang digunakan dalam pendidikan militer bagi prajurit Tamtama, disamping metode stimulatif, sugestif, edukatif dan instruktif, juga memiliki peranan penting dalam pembentukan sikap dan perilaku militer (Sumber : Kurikulum Pendidikan Pertama Tamtama TNI AD Tahap I tahun 2014). Lingkungan militer yang identik dengan karakter keras, dijelaskan juga menerapkan metode persuasif dalam pembentukan sikap/perilaku prajuritnya, termasuk dalam hal komunikasi yang dilakukan. Hal ini yang membuat peneliti tertarik untuk mengungkap, bagaimana komunikasi persuasif dalam membentuk sikap militer yang cenderung keras, tegas dan disiplin.

Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro sebagai salah satu lembaga yang mengadakan pendidikan militer bagi siswa calon prajurit golongan Tamtama, juga memperhatikan pola persuasif dalam hal pembentukan sikap dan perilaku. Karena sikap dan perilaku militer tidak bisa terbentuk dengan sendirinya. Maka, diperlukan peran aktif komunikator/*persuader* (yang dalam penelitian ini adalah pelatih lembaga pendidikan militer) untuk melakukan persuasi kepada komunikan/*persuadee* (dalam penelitian ini adalah peserta didik golongan Tamtama) dalam pembentukan sikap militer.

Peneliti memilih fokus pada pembentukan sikap dan perilaku militer golongan Tamtama, karena rentang waktu pendidikan pertama yang relatif singkat, yakni hanya 20 minggu atau kurang lebih sekitar lima bulan. Berbeda dengan Akademi Militer yang mencetak prajurit TNI AD golongan Perwira yang masa pendidikannya selama empat tahun. Dalam kurun waktu empat tahun, tentu potensi perubahan dalam pembentukan sikap juga makin besar, karena dilakukan dalam waktu yang relatif lama. Tetapi, dalam hal ini peneliti tertarik untuk mengungkap bagaimana teknik persuasi komunikator untuk membentuk sikap khalayak dari pemuda sipil menuju sikap seorang penyandang profesi militer dalam waktu yang relatif singkat, yakni hanya dalam 20 minggu. Sedangkan Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen dipilih karena merupakan lembaga pendidikan golongan Tamtama yang paling memungkinkan untuk dijangkau dalam penelitian.

Maka dari itu, peneliti tertarik untuk mengkaji komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka peneliti merumuskan permasalahan yang ada sebagai berikut, **“Bagaimanakah komunikasi persuasif dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen ?”**

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

- a. Bagi mahasiswa Ilmu Komunikasi, diharapkan penelitian ini dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan dan menjadi referensi

bacaan, terutama yang berkaitan dengan kajian komunikasi persuasif.

- b. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan maupun rujukan untuk penelitian sejenis maupun penelitian lanjutan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro

Sebagai bahan penelitian, pengembangan, dan masukan untuk Secata Rindam IV Diponegoro beserta segenap jajaran terkait agar dapat memaksimalkan upaya komunikasi persuasif dalam Pendidikan Militer golongan Tamtama.

- b. Bagi Masyarakat Luas

Sebagai bahan pembelajaran dan wawasan baru mengenai komunikasi persuasif di bidang militer.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka berfungsi sebagai pembanding serta acuan penelitian dari beberapa karya ilmiah yang telah dilakukan sebelumnya. Karya yang menjadi tinjauan pustaka ini dipilih berdasarkan relevansi tema dengan penelitian yang akan dilakukan. Selain itu, penelusuran terhadap tinjauan pustaka juga berguna untuk menghindari pengulangan atau duplikasi penelitian.

Adapun tinjauan pustaka pertama adalah sebuah jurnal penelitian berjudul, "*Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri*

Positif Lansia (Studi Deskriptif Kualitatif Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta)” karya Ahmad Halim Hakim, mahasiswa Universitas Negeri Surakarta pada tahun 2014. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana komunikasi persuasif perawat dalam membangun konsep diri positif lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta. Penelitian tersebut menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan sampel informan lima orang lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta. Analisis dalam penelitian tersebut menggunakan model Miles dan Huberman yakni ; reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Perawat dalam membangun konsep diri positif lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta adalah dengan cara ; menggunakan bahasa yang halus dan ramah, disampaikan dengan tegas, menghindari perlakuan yang kasar, disampaikan pada waktu yang tepat, serta didasari sikap sabar dan ikhlas. Komunikasi persuasif perawat dalam melakukan pendekatan terhadap lansia dilakukan agar terjalin hubungan baik antara perawat dengan lansia, sehingga komunikasi dapat berjalan secara efektif dan lancar. Komunikasi persuasif tersebut dilakukan dengan cara selalu memberikan perhatian dan kasih sayang agar

keyakinan dalam diri lansia kembali tumbuh, dan merasa bahwa dirinya masih berharga bagi pribadinya maupun lingkungan di sekitarnya.

Persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian ini terletak pada teknik *sampling*, jenis penelitian, dan teknik analisis data. Teknik *sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*, dengan pendekatan deskriptif kualitatif, dan dianalisis dengan model Miles & Huberman. Sedangkan perbedaannya terletak pada subjek, objek, lokasi dan tujuan penelitian. Penelitian ini akan berfokus pada komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen, sedangkan penelitian milik Ahmad Halim Hakim berfokus pada komunikasi persuasif yang dilakukan oleh perawat dalam membangun konsep diri positif lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta.

Pustaka kedua yang peneliti gunakan sebagai tinjauan adalah jurnal karya Edo Endrika Putra dari Universitas Riau yang berjudul, “*Strategi Komunikasi Persuasif Petugas dalam Pembinaan Narapidana Anak di Lembaga Permasyarakatan (LP) Kelas II B Pekanbaru*”. Jurnal yang ditulis pada tahun 2014 tersebut diawali dengan bahasan tentang pelaku kejahatan yang semakin beragam dan berasal dari berbagai kalangan usia. Salah satunya adalah anak-anak di bawah umur. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif petugas dalam pembinaan narapidana anak di Lembaga Pemasyarakatan (LP) Kelas II B Pekanbaru. Pendekatan penelitian tersebut menggunakan pendekatan

kualitatif dengan jenis deskriptif. Adapun teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan dalam penelitian tersebut adalah petugas kasubsi registrasi perawatan dan pelatihan kerja LP Kelas II B Pekanbaru dan dipilih berdasar pendekatan *purposive sampling*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam berkomunikasi secara persuasif dengan narapidana anak-anak, petugas LP mengutamakan kesungguhan, keramahan, kepercayaan, ketenangan, dan menampilkan kesederhanaan. Adapun pola pembinaan yang dilakukan oleh Petugas Lembaga Permasyarakatan kelas II B Pekanbaru adalah dengan melalui pembinaan ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa, kesadaran berbangsa dan negara, intelektual, sikap dan perilaku, kesehatan rohani, pembinaan jasmani/perawatan, kesadaran hukum, reintegrasi sehat dengan masyarakat Rohani, serta pembinaan kegiatan kerja/keterampilan. Adapun empat strategi yang digunakan untuk melakukan pembinaan narapidana anak, yakni : Strategi Psikodinamika, Strategi Persuasif Sosiokultural, Strategi *The Meaning Construction* dan Strategi *Mirror*. Dari keempat Strategi yang kerap diterapkan dalam pelaksanaan pembinaan yaitu Strategi Psikodinamika.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah pada jenis penelitian dan teknik pengumpulan data yakni penelitian deskriptif kualitatif yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. *purposive sampling*. Sedangkan perbedaannya terletak pada subjek, objek,

permasalahan dan lokasi penelitian. Selain itu, Edo Endrika berfokus pada strategi komunikasi persuasif dengan menggunakan konsep strategi komunikasi persuasif Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball –Roeach yakni ; Strategi Psikodinamika, Strategi Persuasif Sosiokultural, Strategi *The Meaning Construction* dan Strategi *Mirror*. Sedangkan penelitian ini tidak akan menggunakan konsep strategi tersebut sebagai acuan dalam analisis.

Penelitian berikutnya yang peneliti jadikan kajian dalam tinjauan pustaka adalah skripsi karya Fatmah Nur, mahasiswi Universitas Islam Bandung pada tahun 2005 yang berjudul, “*Komunikasi Persuasif Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak (Studi Kualitatif dengan Pendekatan Interaksi Simbolik Mengenai Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Sholat Lima Waktu dan Aktivitas Belajar Membaca Al-Qur’an pada Anak)*”. Jenis dari penelitian tersebut adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan interaksi simbolik. Fatmah melakukan observasi dan wawancara langsung dengan informannya, yakni Zubaidah dan Azzahra sebagai pasangan Ibu dan anak yang sesuai dengan kriteria penelitiannya.

Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa komunikasi persuasif dilakukan oleh Ibu Zubaidah secara intensif dalam kurun waktu kurang lebih empat tahun dengan diskusi berbagai macam hal seputar ibadah dengan anaknya. Kemudian, adanya proses identifikasi, dimana ibu menjadi contoh untuk anak dalam hal beribadah. Selain itu, anak juga

menanggapi upaya persuasi ibu dengan tanggapan positif. Sehingga terjadi komunikasi yang efektif diantara Ibu dan anak dalam hal persuasi seputar ibadah.

Persamaan dengan penelitian ini terletak pada teknik pengumpulan data dan jenis penelitian yang digunakan. Sedangkan perbedaannya terletak pada subjek, objek, masalah, lokasi, dan pendekatan penelitian. Dalam hal pendekatan penelitian, Fatmah Nur menggunakan pendekatan dan teori-teori yang berkaitan dengan interaksi simbolik dalam penelitiannya. Sedangkan dalam penelitian ini, peneliti tidak menggunakan pendekatan tersebut. Selain itu, penelitian milik Fatmah berfokus pada komunikasi diadik antara ibu dan anak, serta hanya menggunakan dua orang informan, sedangkan penelitian ini akan memilih informan berdasarkan kriteria dalam suatu lembaga, yang jumlahnya akan lebih dari dua orang.

Berikut matrik tinjauan pustaka yang memuat penelitian sebelumnya.

Tabel 1
Matrik Tinjauan Pustaka

Peneliti : Aen Istianah Afiati
 Judul Penelitian : Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen)

No	Peneliti	Judul	Lokasi	Metode	Tujuan	Perbedaan Penelitian
1.	Ahmad Halim Hakim	Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia (Studi Deskriptif Kualitatif Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta)	Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta	Deskriptif Kualitatif	Mengetahui bagaimana komunikasi persuasif perawat dalam membangun konsep diri positif lansia di Panti Wredha Dharma Bhakti Kasih Surakarta	Subjek, objek, permasalahan penelitian, tujuan dan lokasi penelitian.
2.	Edo Endrika Putra	Strategi Komunikasi Persuasif Petugas dalam Pembinaan Narapidana Anak di Lembaga Permasyarakatan (LP) Kelas II B Pekanbaru	Lembaga Permasyarakatan (LP) Kelas II B Pekanbaru	Deskriptif Kualitatif	Mengetahui strategi komunikasi persuasif petugas dalam pembinaan narapidana anak di Lembaga Permasyarakatan (LP) Kelas II B Pekanbaru	Subjek, objek, permasalahan penelitian, tujuan dan lokasi penelitian.

3.	Fatmah Nur	Komunikasi Persuasif Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak (Studi Kualitatif dengan Pendekatan Interaksi Simbolik Mengenai Komunikasi Persuasif Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Sholat Lima Waktu dan Aktivitas Belajar Membaca Al-Qur'an pada Anak)"	Keluarga Ibu Zubaidah	Deskriptif Kualitatif	Melihat bagaimana komunikasi persuasi ibu dan anak dalam membentuk perilaku beribadah yang dilaksanakan oleh anak atas kesadarannya sendiri dan mampu konsisten dalam pelaksanaannya.	Subjek, objek, permasalahan penelitian, tujuan, pendekatan penelitian dan lokasi penelitian.
----	------------	---	-----------------------	-----------------------	---	--

Sumber : Olahan Peneliti

F. Landasan Teori

1. Komunikasi

Komunikasi merupakan kegiatan yang tidak bisa lepas dari kehidupan manusia. Beberapa ahli mengungkapkan beragam pengertian dari komunikasi. Menurut Effendy (2008 : 5), secara paradigmatis komunikasi dimaknai sebagai proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik langsung secara lisan,

maupun tidak langsung melalui media. Ditinjau dari segi penyampai pernyataan, komunikasi ada yang bertujuan bersifat informatif dan persuasif. Komunikasi persuasif lebih sulit dari komunikasi informatif, karena memang tidak mudah untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang atau sejumlah orang.

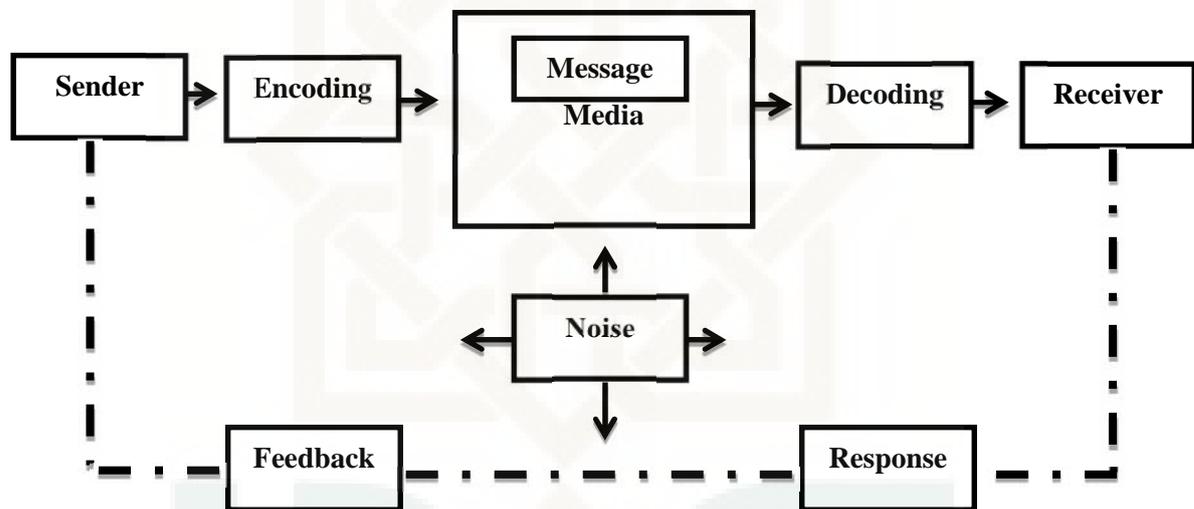
Selain itu, Effendy juga memaparkan, salah satu cara yang baik untuk menjelaskan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan “*Who Says What in Which Channel to Whom With What Effect ?*”, yang merupakan gagasan dari Laswell. Paradigma Laswell tersebut menunjukkan bahwa komunikasi meliputi lima unsur (sebagai jawaban dari pertanyaan yang diajukan), yakni (Effendy, 2011 : 10) ; (1) Komunikator, yakni seseorang yang menyampaikan pesan, (2) Pesan, yakni simbol-simbol atau lambang yang disampaikan dari komunikator kepada komunikan, (3) Media, yakni saluran dimana pesan disampaikan, (4) Komunikan, yakni pihak penerima pesan, dan (5) Efek, yakni dampak yang ditimbulkan dari suatu pesan.

Proses komunikasi sendiri dibagi menjadi dua, yakni komunikasi primer dan komunikasi sekunder. Komunikasi secara primer yaitu proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang/simbol sebagai media (Effendy, 2011 : 11). Adapun proses komunikasi lainnya, yakni proses komunikasi secara sekunder. Proses komunikasi sekunder dimaknai sebagai proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada

orang lain dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama.

Mengenai konsep komunikasi sekunder tersebut, Philip Kotler menggambarkan sebuah skema yang disusunnya berdasarkan paradigma Laswell (dalam Effendy, 2011 : 18) ;

Gambar 1
Unsur-unsur dalam Proses Komunikasi Sekunder



Sumber : Effendy (2011 : 18)

Dalam gambar tersebut dipaparkan bahwa unsur-unsur dalam suatu komunikasi secara sekunder adalah ;

- *Sender* ; komunikator yang menyampaikan pesan kepada seseorang atau sejumlah orang,
- *Encoding* ; penyandian, yakni proses pengalihan pikiran ke dalam bentuk lambang,

- *Message* ; pesan yang merupakan seperangkat lambang bermakna yang disampaikan oleh komunikator,
- *Media* ; saluran komunikasi tempat berlalunya pesan dari komunikator kepada komunikan,
- *Decoding* ; pengawasandian, yaitu proses dimana komunikan menetapkan makna pada lambang yang disampaikan oleh komunikator kepadanya,
- *Receiver* ; komunikan yang menerima pesan dari komunikator,
- *Response* ; tanggapan, yakni seperangkat reaksi pada komunikan setelah diterpa pesan,
- *Feedback* ; umpan balik, yakni tanggapan komunikan apabila tersampaikan atau disampaikan kepada komunikator,
- *Noise* ; gangguan yang tak terencana yang terjadi dalam proses komunikasi sebagai akibat diterimanya pesan lain oleh komunikan yang berbeda dengan pesan yang disampaikan oleh komunikator kepadanya.

Adapun menurut De Vito (2011 : 24), komunikasi merupakan suatu aktivitas yang mengacu pada tindakan, oleh satu orang atau lebih yang mengirim dan menerima pesan yang terdistorsi oleh gangguan (*noise*), terjadi dalam suatu konteks tertentu, mempunyai pengaruh tertentu, dan ada kesempatan untuk melakukan umpan balik. Tujuan dari komunikasi menurut De Vito,(2011 : 30-32) ada empat, yakni ;

a. Menemukan

Menemukan maksudnya adalah menyangkut penemuan diri (*personal discovery*). Berkomunikasi berarti belajar mengenai diri sendiri dan juga orang lain. Persepsi diri sebagian besar dihasilkan dari apa yang telah dipelajari tentang diri sendiri dan orang lain selama melakukan komunikasi, khususnya dalam pertemuan antar pribadi.

b. Untuk Berhubungan

Salah satu motivasi yang paling kuat dalam berkomunikasi adalah berhubungan dengan orang lain, atau membina dan memelihara hubungan dengan orang lain. Seseorang kerap menghabiskan banyak waktu dan energi untuk membina dan memelihara hubungan sosial. Mulai dari berkomunikasi secara langsung, atau melalui telepon, hingga berinteraksi dengan mitra kerja.

c. Untuk Meyakinkan

Seringkali seseorang menghabiskan waktu untuk melakukan persuasi antar pribadi, baik sebagai sumber maupun penerima. Dalam pertemuan pribadi sehari-hari, kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain. Misalnya dengan mengajak orang lain menonton film terbaru, membeli suatu produk, mengambil mata kuliah tertentu, meyakini bahwa sesuatu itu benar atau salah, menyetujui atau mengecam gagasan tertentu, dan sebagainya.

d. Untuk Bermain

Kita menggunakan banyak perilaku komunikasi untuk bermain dan menghibur diri. Misalnya ketika mendengarkan pelawak, pembicaraan, musik, dan film, hal-hal tersebut dirancang sebagian besar untuk hiburan. Demikian pula banyak perilaku dari komunikasi kita dirancang untuk menghibur orang lain. Misalnya dengan menceritakan lelucon, mengutarakan sesuatu yang baru, atau mengaitkan cerita-cerita yang menarik. Adakalanya hiburan ini merupakan tujuan akhir, tetapi adakalanya ini merupakan cara untuk mengikat perhatian orang lain, sehingga kita dapat mencapai tujuan-tujuan lain.

2. Teknik Komunikasi

Untuk dapat mencapai komunikasi yang efektif, maka diperlukan pengetahuan mengenai teknik-teknik komunikasi. Teknik, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dipahami sebagai ‘metode atau sistem mengerjakan sesuatu’ (*kbbi.web.id* diakses pada 10 Mei 2015). Teknik komunikasi berarti suatu metode yang digunakan dalam berkomunikasi. Menurut Effendy (2011 : 8), ada empat macam teknik komunikasi, yakni Komunikasi Informatif, Komunikasi Instruktif/Koersif, Komunikasi Persuasif dan Hubungan Manusiawi. Adapun penjelasan mengenai teknik-teknik tersebut dijelaskan oleh Effendy (2009 : 81) dalam bukunya ‘*Human Relations & Public Relations*’ ;

a. Komunikasi Informatif

Komunikasi informatif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahukan sesuatu. Di sini, komunikator tidak mengharapkan efek apa-apa dari komunikasi. Komunikasi yang dilakukan semata-mata hanya agar komunikasi tahu saja. Bahwa kemudian efeknya ada, apakah itu positif atau negatif, komunikator tidak mempersoalkannya. Tetapi sudah tentu efek yang diharapkan adalah efek positif.

b. Komunikasi Instruktif/Koersif

Komunikasi instruktif atau koersif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain dengan ancaman atau sanksi untuk merubah sikap, opini atau tingkah laku. Dalam suatu organisasi, penggunaan teknik komunikasi ini misalnya dengan memberlakukan peraturan secara tegas. Peraturan tersebut mengandung ancaman atau sanksi yang apabila dilanggar akan menimbulkan akibat tertentu pada pihak pelanggar.

c. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain agar berubah sikapnya, opininya dan tingkah lakunya, atas kesadaran sendiri.

d. Hubungan Manusiawi

Hubungan manusiawi atau *human relations* berisi kegiatan komunikatif-persuasif-sugestif dan kedua pihak merasa hatinya

puas. Komunikasi ini bersifat *action oriented*, artinya bukan hanya berupa hubungan yang pasif, melainkan yang dituju adalah kepuasan batin. Karena itu, hubungan manusiawi ini banyak digunakan dalam praktik manajemen.

Antara komunikasi koersif dengan persuasif terdapat kesamaan, yakni usaha komunikasi agar seseorang berubah sikapnya, opininya dan tingkah lakunya, sehingga ia melakukan tindakan atau kegiatan tertentu. Bedanya ialah pada komunikasi koersif, komunikasi melakukan tindakan atau kegiatannya itu secara terpaksa dikarenakan takut sanksi, sedang pada komunikasi persuasif dilakukan sedemikian rupa agar perubahan itu timbul dengan kesadaran sendiri.

Adapun komunikasi yang difokuskan dalam penelitian ini hanya teknik komunikasi persuasif. Meskipun dunia kemiliteran tampak identik dengan teknik koersif. Peneliti tertarik untuk mengetahui, bagaimana membentuk sikap militer dengan teknik persuasi.

3. Komunikasi Persuasif

a. Definisi

Ada beragam definisi komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh para ahli. Menurut Kamus Ilmu Komunikasi (dalam Rakhmat, 2008 : 14), komunikasi persuasif diartikan sebagai “*Suatu proses untuk mempengaruhi pendapat, sikap dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis*

sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri". Selain itu, komunikasi persuasif juga diartikan sebagai komunikasi yang dilakukan sebagai ajakan atau bujukan agar mau bertindak sesuai dengan keinginan komunikator (Barata, 2003 : 70). Menurut De Vito (2011 : 499) usaha melakukan persuasi ini memusatkan perhatian pada upaya mengubah atau memperkuat sikap atau kepercayaan khalayak atau pada upaya mengajak mereka bertindak dengan cara tertentu. Persuasi juga dipahami sebagai usaha merubah sikap melalui penggunaan pesan dan berfokus pada karakteristik komunikator dan pendengar.

Menurut Olzon dan Zanna (dalam Severin & Tankard, 2007 : 177), persuasi didefinisikan sebagai "*perubahan sikap akibat paparan informasi dari orang lain*". Adapun tujuan komunikasi persuasif secara bertingkat ada dua (De Vito dalam Riyanto & Mahfud, 2012 : 51) yaitu ; (1) mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan sikap (*attitude*) audiens, (2) mendorong audiens melakukan sesuatu/memiliki tingkah laku (*behaviour*) tertentu yang diharapkan.

Berdasarkan pemaparan tersebut, komunikasi persuasif haruslah efektif, yang berarti harus menimbulkan efek. Efek menurut Applbaum (dalam Effendy, 2009 : 80), adalah apa yang terjadi pada komunikan sebagai akibat dari dampak stimuli atau pesan. Dalam komunikasi persuasif, efeknya harus merupakan

dampak dalam perubahan sikap, opini dan tingkah laku yang timbul dari kesadaran komunikan, sebab komunikasi persuasif berbeda dengan komunikasi informatif, dan berbeda pula dengan komunikasi koersif.

b. Unsur-unsur dalam Komunikasi Persuasif

Adapun unsur-unsur dalam suatu proses komunikasi persuasif menurut Sumirat & Suryana (2014 : 2.25) adalah ;

1) *Persuader*

Persuader adalah orang dan atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.

2) *Persuadee*

Persuadee adalah orang dan atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan/dialurkan oleh *persuader*/komunikator baik secara verbal maupun nonverbal.

3) Persepsi

Persepsi *persuadee* terhadap *persuader* dan pesan yang disampaikan akan menentukan efektif tidaknya komunikasi persuasif yang terjadi. Persepsi menurut Mar'at (dalam Sumirat & Suryana, 2014) merupakan proses pengamatan seseorang yang berasal dari komponen kognisi. Persepsi dipengaruhi oleh

faktor-faktor pengalaman, proses belajar, cakrawala, dan pengetahuan seseorang.

4) Pesan Persuasif

Menurut Littlejohn (dalam Ritonga, 2005 : 5), pesan persuasif dipandang sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan. Makna memanipulasi dalam pernyataan tersebut bukanlah mengurangi atau menambah fakta sesuai konteksnya, tetapi dalam arti memanfaatkan faktum-faktum yang berkaitan dengan motif-motif khalayak sasaran, sehingga tergerak untuk mengikuti maksud pesan yang disampaikan kepadanya.

5) Saluran Persuasif

Saluran merupakan perantara ketika seorang *persuadee* mengoperkan kembali pesan yang berasal dari sumber awal untuk tujuan akhir. Saluran (*channel*) digunakan oleh *persuader* untuk berkomunikasi dengan berbagai orang, secara formal maupun non formal, secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*).

6) Umpan Balik dan Efek

Menurut Sastropetro (dalam Sumirat & Suryana, 2014 : 2.38) umpan balik adalah jawaban atau reaksi yang datang dari komunikan atau datang dari pesan itu sendiri. Umpan balik

terdiri dari umpan balik internal dan umpan balik eksternal. Umpan balik internal adalah reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Jadi, umpan balik internal bersifat koreksi atas pesan yang terlanjur diucapkan. Sedangkan umpan balik eksternal adalah reaksi yang datang dari komunikan karena pesan yang disampaikan komunikator tidak dipahaminya atau tidak sesuai dengan keinginannya atau harapannya.

Sedangkan efek adalah perubahan yang terjadi pada diri komunikan sebagai akibat dari diterimanya pesan melalui proses komunikasi (Sastropetro dalam Sumirat & Suryana, 2014). Perubahan yang terjadi bisa berupa perubahan sikap, pendapat, pandangan dan tingkah laku. Dalam komunikasi persuasif, terjadinya perubahan baik dalam aspek sikap, pendapat maupun perilaku pada diri *persuadee* merupakan tujuan utama. Inilah letak pokok yang membedakan komunikasi persuasif dengan komunikasi lainnya.

Pada penelitian ini, unsur-unsur dalam komunikasi persuasif akan dijadikan unit analisis.

c. Prinsip dalam Komunikasi Persuasif

Prinsip-prinsip dalam komunikasi persuasif dapat digunakan oleh *persuader* sebagai landasan untuk mengubah sikap, kepercayaan dan mengajak sasaran persuasi untuk melakukan

sesuatu. Adapun empat prinsip utama dalam komunikasi persuasif menurut De Vito (2011 : 499-502) adalah sebagai berikut ;

1) Prinsip Pemaparan Selektif

Prinsip ini menerangkan bahwa : (1) pendengar akan mencari informasi secara aktif yang mendukung opini, nilai, keputusan, perilaku, dan motivasi mereka (2) 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 merupakan sasaran persuasi. Aktivitas komunikasi persuasif ini akan lebih efektif apabila khalayak turut berpartisipasi dalam proses komunikasi. Persuasi bersifat transaksional, dimana pembicara dan pendengar saling terlibat. Suatu proses persuasi dikatakan berhasil apabila khalayak berpartisipasi secara aktif di dalamnya.

3) Prinsip Inokulasi

Prinsip ini menjelaskan tentang menghadapi sasaran persuasi yang terinokulasi, atau sasaran yang telah mengetahui posisi *persuader* dan telah menyiapkan senjata

berupa argumen untuk menentanginya. Sehingga pada posisi ini, seorang *persuader* perlu melakukan persiapan, seperti mempersiapkan argumen, dan lain-lain dalam proses komunikasi yang akan dilakukan.

4) Prinsip Besaran Perubahan

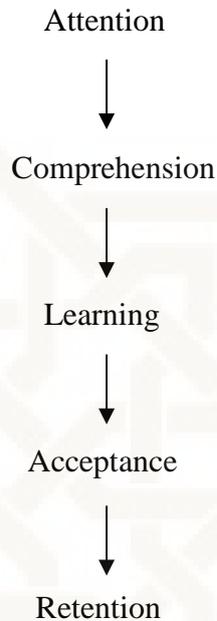
Prinsip ini mengatakan bahwa semakin besar dan semakin penting perubahan yang diinginkan oleh *persuader*, maka semakin besar tantangan dan tugas untuk mencapai tujuan persuasi. Semakin besar perubahan yang diinginkan, semakin banyak pula waktu yang dibutuhkan untuk perubahan tersebut. Sehingga, persuasi diarahkan untuk melakukan perubahan kecil atau sedikit demi sedikit terlebih dahulu dan diperlukan untuk periode yang cukup lama.

d. Proses Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif sebagai upaya memengaruhi opini, pendapat, sikap atau perilaku seseorang, tentunya membutuhkan suatu proses. Hovland, dalam buku '*Dynamics of Persuasion*' mengemukakan sebuah konsep mengenai proses komunikasi persuasif yang berfokus pada pembelajaran dan motivasi. Untuk dapat terpengaruh oleh komunikasi persuasif, seseorang harus memerhatikan, memahami, mempelajari, menerima dan menyimpan pesan persuasi tersebut (Perloff, 2003 : 121).

Gambar 2
The Hovland/Yale Model of Persuasion

Communication → Message Learning → Attitude Change



Sumber : Dynamic of Persuasion (Perloff, 2003 : 121)

Pada gambar tersebut, dijelaskan bahwa dalam proses komunikasi persuasif, ada tahap dimana *persuadee* mempelajari pesan persuasif dari *persuader*. Dalam proses belajar tersebut terdapat beberapa tahapan, yakni *attention* (perhatian), *comprehension* (pemahaman), *learning* (belajar), *acceptance* (penerimaan), dan *retention* (penyimpanan). Tahapan yang dikemukakan Hovland ini merupakan proses sebelum *persuadee* akhirnya memutuskan untuk merubah sikapnya, setelah mendapatkan paparan informasi atau argumen dari *persuader*.

e. Karakteristik Individu

Richard M. Perloff dalam buku *Dynamics of Persuasion* mengungkapkan faktor-faktor konsistensi manusia dalam bersikap dan berperilaku. Adapun dua hal yang menjadi faktor dalam hal tersebut yakni '*Self Monitoring*' dan '*Direct Experience*' (Perloff, 2003 : 85).

1. *Self monitoring*. Ada dua kelompok manusia berdasarkan poin *self monitoring* ini. Kelompok pertama, yakni karakteristik seseorang yang membedakan pribadinya ketika bertemu dengan orang tertentu, atau pada situasi tertentu. kelompok ini disebut juga sebagai kelompok *high self-monitor*. Karena mereka cenderung melihat siapa yang dihadapi dan dalam situasi seperti apa mereka, untuk menentukan perilakunya. Kelompok berikutnya yakni orang-orang ini cenderung tidak memerhatikan publik dan situasi yang dihadapi. Mereka cenderung mengekspresikan apapun yang mereka rasakan, dan mengklaim hal tersebut sebagai perilaku aslinya, pada publik dan situasi apapun. Kelompok ini digolongkan sebagai *low self-monitors*.

2. *Direct Experience*. Pengalaman juga menjadi faktor yang menentukan hubungan sikap dan perilaku

seseorang. Beberapa sikap terbentuk berdasarkan pengalaman langsung ketika menghadapi situasi atau masalah sehari-hari. Sebagian lainnya, didapatkan secara tidak langsung. Misalnya dari mendengarkan nasehat orang tua, mendapat informasi di televisi, membaca buku, dan sebagainya. Sikap yang terbentuk melalui pengalaman langsung (*direct experience*) akan lebih mudah untuk diserap, daripada sikap yang terbentuk melalui pengalaman tidak langsung.

4. Pembentukan Sikap

a. Sikap

Sikap merupakan dampak dari komunikasi persuasif. Fokus dalam bahasan komunikasi persuasif dan pendidikan militer ini adalah mengenai pembentukan sikap. Sikap, menurut De Vito (2011 : 499) diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk berperilaku secara tertentu. Adapun perilaku, masih menurut De Vito, mengacu pada tindakan yang jelas dan dapat diamati.

Saifuddin Anwar, dalam bukunya “Sikap Manusia” memaparkan definisi sikap melalui tiga kelompok pemikiran dari para pakar psikologi (Anwar, 1995 : 5). Kelompok pertama, Thurstone (1928), Likert (1932) dan Osgood, yakni sikap didefinisikan sebagai suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan.

Sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak (*favorable*) maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak (*unfavorable*) pada objek tersebut. Sedangkan kelompok kedua, yakni Chave (1928), Bogardus (1931), LaPierre (1934), Mead (1934) dan Allport (1935) ; “*Suatu pola perilaku, tendensi atau kesiapan antisipatif, predisposisi untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial, atau secara sederhana sikap adalah respons terhadap stimuli sosial yang telah terkondisikan*”. Kelompok pemikiran ketiga, yang diwakili oleh Secord & Backman, mendefinisikan sikap sebagai ; “*Keteraturan tertentu dalam hal perasaan (afeksi), pemikiran (kognisi), dan predisposisi tindakan (konasi) seseorang terhadap suatu aspek di lingkungan sekitarnya*”.

Dalam mengkaji bahasan pembentukan sikap, maka kita harus mengetahui komponen-komponen dalam sikap, serta faktor apa saja yang mempengaruhi pembentukan sikap seseorang.

b. Komponen Sikap

Menurut Liliweri (2011:166), sikap manusia tersusun oleh tiga komponen utama, yaitu kognitif, afektif dan konatif/perilaku. Berikut rincian dari masing-masing komponen sikap tersebut ;

- 1) Kognitif, yaitu menyangkut apa yang diketahui mengenai suatu objek, bagaimana pengalaman seseorang dengan objek ini, dan bagaimana pendapat atau pandangan tentang

objek ini. Aspek kognitif ini berkaitan dengan kepercayaan, teori, harapan, sebab dan akibat dari suatu kepercayaan dan persepsi relatif seseorang terhadap objek tertentu.

- 2) Afektif, yaitu menyangkut apa yang dirasakan seseorang mengenai suatu objek. Komponen ini berbicara tentang emosi. Afeksi menunjukkan perasaan, respek, atau perhatian terhadap objek tertentu, seperti ketakutan, kesukaan atau kemarahan.
- 3) Konatif, yaitu predisposisi untuk bertindak terhadap objek. Aspek ini menyangkut kecenderungan untuk bertindak (memutuskan) terhadap objek atau mengimplementasikan perilaku sebagai tujuan terhadap objek.

c. Pembentukan Sikap

Sikap terbentuk dari adanya interaksi sosial yang dialami oleh individu. Interaksi sosial mengandung arti lebih dari sekedar adanya kontak sosial dan hubungan antar individu sebagai anggota kelompok sosial. Menurut Azwar (1995 : 30) dalam interaksi sosial, terjadi hubungan saling mempengaruhi di antara individu yang satu dengan yang lain, juga terjadi hubungan timbal balik yang turut mempengaruhi pada perilaku masing-masing individu.

Dalam suatu interaksi sosial, individu bereaksi membentuk pola sikap tertentu terhadap berbagai objek psikologis yang

dihadapinya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap menurut Azwar (1995 : 30-36), adalah ;

1) Pengalaman Pribadi

Apa yang telah dan sedang dialami seseorang akan ikut membentuk dan mempengaruhi penghayatannya terhadap stimulus sosial. Tanggapan akan menjadi salah satu dasar terbentuknya sikap. Untuk dapat memiliki tanggapan dan penghayatan, seseorang harus mempunyai pengalaman yang berkaitan dengan objek psikologis. Apakah penghayatan itu kemudian akan membentuk sikap positif atau negatif, akan tergantung pada berbagai faktor lain.

2) Pengaruh Orang Lain Yang Dianggap Penting

Orang lain di sekitar kita merupakan salah satu di antara komponen sosial yang ikut mempengaruhi sikap kita. Seseorang yang dianggap penting, yang kita harapkan persetujuannya, yang tidak ingin kita kecewakan, atau orang lain yang berarti khusus bagi kita akan banyak mempengaruhi pembentukan sikap kita. Sosok-sosok yang biasanya dianggap penting tersebut misalnya ; orang tua, orang yang status sosialnya lebih tinggi, teman sebaya, teman dekat, guru, teman kerja, istri atau suami, dan lain-lain.

Pada umumnya, individu cenderung untuk memiliki sikap yang konformis atau searah dengan sikap orang yang dianggapnya penting. Kecenderungan ini antara lain dimotivasi oleh keinginan untuk berafiliasi dan keinginan untuk menghindari konflik dengan orang yang dianggap penting tersebut.

3) Pengaruh Kebudayaan

Kebudayaan dimana individu tinggal mempunyai pengaruh besar terhadap pembentukan sikapnya. Frederic Skinner (dalam Azwar, 1995 : 34), menekankan pengaruh lingkungan, termasuk kebudayaan, dalam membentuk pribadi seseorang. Kita memiliki pola sikap dan perilaku tertentu dikarenakan kita mendapatkan *reinforcement* (penguatan, ganjaran) dari masyarakat untuk sikap dan perilaku tersebut. Tanpa kita sadari, kebudayaan telah menanamkan garis pengarah sikap kita terhadap berbagai masalah. Kebudayaan telah mewarnai sikap anggota masyarakatnya, karena kebudayaan pulalah yang memberi corak pengalaman individu-individu yang menjadi anggota kelompok masyarakat di dalamnya.

4) Media Massa

Sebagai sarana komunikasi, media massa mempunyai pengaruh besar dalam pembentukan opini dan

kepercayaan orang. Dalam penyampaian informasi sebagai tugas pokoknya, media massa membawa pula pesan-pesan yang berisi sugesti yang dapat mengarahkan opini seseorang. Adanya informasi baru mengenai sesuatu hal memberikan landasan kognitif baru bagi terbentuknya sikap terhadap hal tersebut. Pesan-pesan sugestif yang dibawa oleh informasi tersebut, apabila cukup kuat akan memberi dasar afektif dalam menilai suatu hal sehingga terbentuklah arah sikap tertentu bagi khalayak.

5) Lembaga Pendidikan dan Lembaga Agama

Lembaga pendidikan dan lembaga agama sebagai suatu sistem, mempunyai pengaruh dalam pembentukan sikap, dikarenakan keduanya meletakkan dasar pengertian dan konsep moral dalam diri individu. Pemahaman akan baik dan buruk, garis pemisah antara sesuatu yang boleh dan yang tidak boleh dilakukan, diperoleh dari pendidikan dan pusat keagamaan serta ajaran-ajarannya. Karena konsep moral dan ajaran agama sangat menentukan sistem kepercayaan, maka tidak heran jika kemudian konsep tersebut ikut berperan dalam menentukan sikap individu terhadap suatu hal.

6) Pengaruh Faktor Emosional

Tidak semua bentuk sikap ditentukan oleh situasi lingkungan dan pengalaman pribadi seseorang. Kadang-kadang, suatu bentuk sikap merupakan pernyataan yang didasari oleh emosi yang berfungsi sebagai semacam penyaluran frustrasi atau pengalihan bentuk mekanisme pertahanan ego. Sikap demikian dapat merupakan sikap yang sementara dan segera berlalu begitu frustrasi telah hilang, akan tetapi dapat pula merupakan sikap yang lebih persisten dan bertahan lama.

5. Pembentukan Sikap dalam Pendidikan Militer

Program pendidikan yang digunakan untuk mempersiapkan individu di militer tidak jauh berbeda dengan cara-cara yang digunakan pada bidang-bidang non militer lainnya. Menurut Az-Zaghul (2004), kemungkinan hanya ada satu-dua perbedaan dalam masalah tujuan dan sarana, dimana hal ini dikarenakan adanya perbedaan karakter masyarakat militer dan tujuan-tujuan yang hendak dicapainya. Adapun proses pembentukan sikap militer mencakup cara-cara dan kriteria sebagai berikut (Az-Zaghul, 2004 : 106) ;

- a. *Membangkitkan motivasi pada anggota angkatan bersenjata/militer.* Maksudnya yaitu menggerakkan dorongan dan keinginan belajar melalui penciptaan perasaan yang kuat pada

mereka akan pentingnya materi-materi yang manfaatnya kembali kepada mereka dan kepada masyarakat tempat mereka hidup.

- b. *Penjelasan dan Perincian*. Hal ini tercermin pada penjelasan tugas-tugas kemiliteran yang beraneka macam untuk para individu dan melatih mereka cara memfungsikan peralatan dan perangkat kemiliteran melalui kuliah, pelajaran dan seminar.
- c. *Pemaparan dan Pemberian Contoh*. Tercermin pada bagaimana cara sang pelatih atau para asistennya melaksanakan tugas-tugas kemiliteran, dimana hal tersebut akan dicontoh oleh para individu secara praktis dan lebih mudah. Karena sering kali terjadi, tidak mungkin menjelaskan tugas-tugas militer melalui penjelasan atau perincian disebabkan kompleksnya tugas-tugas tersebut. Dan pada waktu yang sama, juga tidak mungkin menyerahkan tugas-tugas seperti itu kepada para individu dalam mempelajarinya melalui *trial and error*, disebabkan beberapa resiko yang terkandung di dalamnya. Dengan demikian, memang harus ada penjelasan tugas-tugas kemiliteran dengan cara praktik dan pemberian contoh.
- d. *Pelaksanaan dan Pembiasaan*. Hal ini tercermin pada pembiasaan individu terhadap tugas-tugas militer secara langsung. Prosedur seperti ini menuntut pengulangan berkali-kali dalam melaksanakan tugas-tugasnya disertai dengan memperhatikan

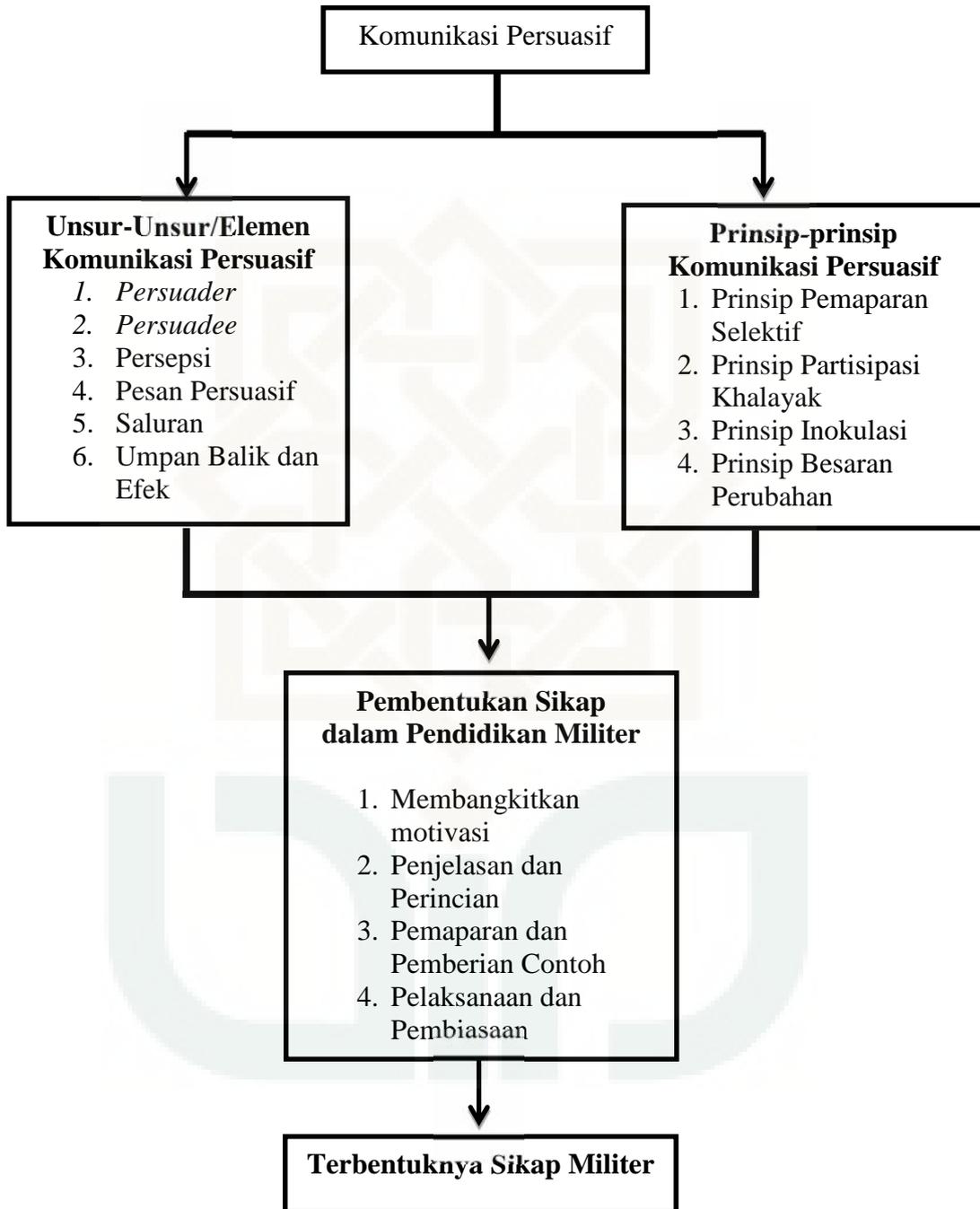
pengontrolan terhadap proses pelaksanaan dan penyediaan ‘konsumsi’ yang bermanfaat dan tepat.

Keempat kriteria pembentukan sikap dalam pendidikan militer menurut Az-Zaghul tersebut juga akan dijadikan unit analisis dalam penelitian ini.

G. Kerangka Pemikiran

Untuk mempermudah arah pemikiran dalam menyusun karya ini, maka peneliti menyusun sebuah kerangka pikir. Adapun kerangka pemikiran yang disusun untuk penelitian ini adalah sebagai berikut ;

Gambar 3
Kerangka Pikir Penelitian



Sumber : Olahan Peneliti

H. Unit Analisis

Berdasarkan paparan teori dan kerangka pemikiran tersebut, peneliti dapat menentukan unit analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini, yaitu ; unsur-unsur dalam komunikasi persuasif, prinsip-prinsip komunikasi persuasif dan empat kriteria pembentukan sikap dalam pendidikan militer.

I. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini akan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Dalam hal ini, peneliti akan melakukan studi deskriptif kualitatif terhadap suatu fenomena dalam sebuah instansi atau lembaga, yakni Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro. Studi deskriptif kualitatif ini bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, situasi, atau fenomena realitas sosial yang ada di masyarakat yang menjadi objek penelitian, dan menarik realitas itu ke permukaan sebagai suatu ciri, karakter, sifat, model, tanda atau gambaran tentang kondisi, situasi, ataupun fenomena tertentu (Bungin, 2007 : 68).

Menurut Kriyantono (2006 : 56), riset kualitatif bertujuan untuk menjelaskan fenomena dengan sedalam-dalamnya melalui pengumpulan data sedalam-dalamnya. Data-data dalam penelitian yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi selama

penelitian nantinya akan dikumpulkan dan diolah sedemikian rupa untuk dianalisis sesuai dengan maksud penelitian. Kemudian, hasil dari analisa tersebut akan dideskripsikan secara struktur kualitatif untuk menarik kesimpulan penelitian.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Pelatih di Secata Rindam IV Diponegoro yang melakukan pembinaan langsung terhadap prajurit Tamtama. Pelatih tersebut selaku pihak yang berwenang dalam melakukan proses komunikasi persuasif selama pelaksanaan pola pembinaan dalam pendidikan militer tersebut (*persuader*). Penentuan subjek penelitian dilakukan dengan teknik *purposive sampling*, yakni teknik yang mencakup orang-orang yang diseleksi atas dasar riset kriteria-kriteria tertentu yang dibuat periset berdasarkan tujuan riset (Kriyantono, 2006 : 156). Sehingga, orang-orang dalam populasi yang tidak sesuai dengan kriteria tidak dijadikan sampel penelitian. Adapun kriteria yang ditentukan oleh peneliti antara lain ;

- 1) Merupakan pelatih/pernah menjadi pelatih dalam pendidikan militer TNI AD pada golongan Tamtama di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen,

- 2) Memiliki jabatan/kewenangan terhadap dalam proses pengambilan keputusan dalam pendidikan militer di Secata Rindam IV Diponegoro Kebumen.

Informan yang akan peneliti gunakan dalam penelitian ini merupakan narasumber yang berkompeten pada dua kriteria tersebut, yakni Pelatih Pendidikan Militer golongan Tamtama dan Komandan Secata Rindam IV Diponegoro/jajarannya. Adapun informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

Tabel 2
Daftar Informan

No.	Informan Kunci	Informan Triangulasi
1.	Letnan Kolonel (Letkol) INF Piter Dwi Ardianto, Komandan Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro	Muhammad Roziqin Ngazizi, Prajurit Siswa No. 618 Kompi I / Pleton IV
2.	Letnan Satu (Lettu) INF Agung Kurniawan, Komandan Pleton (Danton) I / Kompi II	Ibnu Eka Putra, Prajurit Siswa No. 766 Kompi III/Pleton I
3.	Letnan Satu (Lettu) INF Widoyo, Komandan Pleton (Danton) I / Kompi I	Aji Tri Wibowo Prajurit Siswa No. 733 Kompi II/Pleton III
4.	Sersan Satu (Sertu) Condro Setiyono, Komandan Kelas (Dankelas) M Pleton III / Kompi II	Prajurit Satu (Pratu) Dimas Yuda Purnama, Alumni Secata Rindam IV Diponegoro tahun 2009

5.	-	Prajurit Satu (Pratu) Adi Kurniadi, Alumni Secata Rindam IV Diponegoro tahun 2010
6.	-	Prajurit Kepala (Praka) Yudha Eko Fariyandi, Alumni Secata Rindam IV Diponegoro tahun 2005

b. Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini adalah komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer kepada prajurit Tamtama di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Jenis Data

1) Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya pada saat penelitian di lapangan. Dalam hal ini, yang menjadi data primer adalah hasil wawancara mendalam dengan Pelatih Secata Rindam IV Diponegoro yang berwenang dalam melakukan komunikasi persuasif.

2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung, dan berasal dari pihak lain di luar objek penelitian. Data sekunder ini dapat diperoleh dari studi pustaka melalui buku-buku/literatur ilmiah, pengetahuan umum, internet, jurnal dan bahan bacaan lainnya yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti. Sehingga nantinya data-data tersebut akan dapat menunjang penelitian.

b. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan, keterangan, kenyataan-kenyataan dan informasi yang dapat dipercaya (Basrowi & Suwandi, 2008:93). Penelitian ini akan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu ;

1) Wawancara Mendalam

Peneliti akan melakukan wawancara mendalam dengan para informan telah ditetapkan berdasarkan kriteria, untuk memperoleh informasi sedalam-dalamnya mengenai tema/masalah penelitian. Adapun hasil dari wawancara mendalam ini nantinya akan menjadi data primer dalam penelitian, dan akan ditranskrip untuk dianalisis serta dijabarkan secara deskriptif.

2) Observasi

Observasi ialah metode atau cara menganalisis dan mengadakan pencatatan secara sistematis mengenai tingkah laku, dengan melihat atau mengamati individu atau kelompok secara langsung (Ngalim Purwanto dalam Basrowi dan Suwandi, 2008 : 94). Metode ini digunakan untuk melihat dan mengamati secara langsung keadaan di lapangan agar peneliti memperoleh gambaran yang lebih luas tentang permasalahan yang diteliti.

3) Studi Dokumen

Dokumen yang akan digunakan sebagai bahan analisa data dalam penelitian ini merupakan sumber-sumber informasi yang relevan dengan tema penelitian. Dalam hal ini, dokumen yang dapat digunakan untuk penelitian misalnya jurnal yang dirilis oleh TNI-AD, media informasi internal di Secata Rindam IV Diponegoro, serta arsip atau dokumen-dokumen lainnya yang akan menunjang data penelitian.

4. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul, peneliti akan melakukan analisis terhadap data-data yang didapatkan. Teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah Model Miles & Huberman (dalam Pawito, 2007 : 104-106), yakni dengan tiga tahap ;

a. Reduksi Data

Pada tahap ini, peneliti akan melakukan *editing*, pengelompokan dan peringkasan data. Reduksi data juga mencakup kegiatan menyusun kode dan catatan mengenai beberapa hal, termasuk yang berkaitan dengan aktivitas serta proses dalam penelitian sehingga dapat menemukan tema-tema, kelompok-kelompok dan pola-pola data.

b. Penyajian Data

Penyajian data disebut juga mengorganisasikan data. Data yang tersaji berupa kelompok-kelompok atau gugusan-gugusan yang kemudian saling dikaitkan sesuai dengan teori yang digunakan.

c. Penarikan dan Pengujian Kesimpulan

Pada tahap ini, akan dilakukan pemaknaan terhadap kecenderungan dari sajian data, menarik dan menguji kesimpulan dari data-data tersebut. Sehingga akan menghasilkan suatu temuan deskriptif mengenai gambaran suatu objek setelah dilakukan penelitian.

5. Teknik Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan teknik keabsahan data dengan triangulasi sumber. Menurut Paton (dalam Bungin, 2007 : 257), triangulasi sumber dapat dilakukan dengan membandingkan dan mengecek baik

derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan cara yang berbeda. Peneliti akan melakukan triangulasi sumber dengan cara mengkonfirmasi hasil observasi, wawancara dan dokumentasi untuk memastikan bahwa tidak ada informasi yang bertentangan, serta membandingkannya dengan sumber-sumber lain. Jika ditemukan perbedaan informasi dalam data penelitian yang telah diolah, maka peneliti akan melakukan *cross check* (mengonfirmasi data tersebut), sampai tidak ada lagi perbedaan atau tidak ada lagi yang perlu untuk dikonfirmasi.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mengenai komunikasi persuasif dalam pembentukan sikap pada pendidikan militer di Secata Rindam IV Diponegoro Kebumen, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut.

1. Pelatih (*persuader*) menggunakan komunikasi persuasif kepada siswa (*persuadee*) dalam pendidikan militer dengan pendekatan personal saat konseling/bimbingan pengasuhan, serta arahan melalui contoh nyata/keteladanan dari pelatih. Pada saat-saat tersebut, pelatih cenderung memposisikan diri sebagai kakak, bapak, saudara, atau teman dari siswa. Komunikasi persuasif yang dilakukan akan lebih efektif, karena dapat berjalan dua arah.
2. Kelebihan penggunaan komunikasi persuasif dalam pendidikan militer ini adalah lebih mudah diterima oleh siswa. Kesadaran untuk taat dan patuh akan datang dari dalam diri *persuadee*. Karena teknik komunikasi tersebut dirasa lebih humanis.
3. Salah satu kelemahan komunikasi instruktif jika diterapkan yakni akan membuat kesadaran untuk taat, patuh, dan disiplin menjadi berkurang. Karena *persuadee* hanya akan takut pada

sanksi yang diberikan ketika mereka melanggar. Sikap-sikap yang timbul bukan datang dari keinginan atau kesadaran pribadi individu, melainkan sebatas takut pada sanksi.

4. Adapun pembentukan sikap dengan komunikasi persuasif dalam pendidikan militer di Secata Rindam IV Diponegoro dilakukan para pelatih dengan cara-cara berikut.
 - a. Membangkitkan motivasi siswa dengan cara memberikan gambaran mengenai kehidupan militer beserta tugas-tugas yang akan diemban di masa yang akan datang, membuat siswa bangga menjadi bagian dari TNI, memberikan apresiasi, melakukan pendekatan personal, serta memberikan pesan-pesan melalui poster motivasi dan semboyan di sekitar lingkungan Ksatrian.
 - b. Menjelaskan dan merinci mengenai tugas-tugas dan peralatan kemiliteran melalui pelajaran formal di kelas serta praktik di lapangan.
 - c. Memberikan contoh dan peragaan visual dalam setiap materi pelajaran, serta menjadi teladan dalam sikap dan kepribadian.
 - d. Membisakan siswa dalam pelaksanaan tugas atau sikap-sikap tertentu, sehingga hal tersebut dapat terbentuk perlahan melalui kebiasaan-kebiasaan yang ditanamkan.

5. Sikap yang terbentuk dalam diri *persuadee* setelah melalui tahap pendidikan secara umum adalah disiplin dan loyal.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijabarkan, peneliti dapat memberikan saran-saran sebagai berikut.

1. Bagi Pihak Secata Rindam IV Diponegoro

Para pelatih, agar dapat lebih memaksimalkan dan memanfaatkan waktu bimbingan pengasuhan dengan sebaik-baiknya, untuk mengenali kepribadian dan menggali potensi diri siswa sebagai salah satu upaya komunikasi persuasif dalam membentuk kepribadian dan karakter militer mereka. Selain itu, suatu kegiatan pendidikan di sebuah lembaga juga didukung oleh ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan yang baik dan memenuhi kebutuhan studi siswanya. Untuk itu, Secata Rindam IV Diponegoro dapat melengkapi kembali sarana pembelajaran, baik di dalam maupun di luar kelas, sehingga upaya pembentukan di bidang akademik, jasmani dan sikap dapat terselenggara dengan lebih optimal.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti menangkap masih ada beragam aspek yang dapat diteliti di lingkungan TNI, yang bisa dijadikan wawasan baru bagi masyarakat umum. Sehingga, apabila di kemudian

hari ada peneliti yang berminat untuk meneliti spesifikasi lain di bidang kemiliteran, tentu akan dapat menambah khazanah ilmu mengenai dunia militer yang dikaji dari perspektif akademik. Proses yang panjang dalam urusan birokrasi tidak perlu dijadikan hambatan yang berarti.

3. Bagi Pembaca/Masyarakat Luas

Bagi pembaca atau masyarakat luas, untuk tidak apriori dengan istilah militer. Karena lingkungan militer juga merupakan bagian dari strata masyarakat yang berdiri sendiri sama seperti komunitas-komunitas lainnya. Masyarakat harus ikut merasa memiliki dan *aware* terhadap keberadaan TNI. Saran dan kritik yang membangun dari masyarakat kepada TNI juga masih diperlukan, karena TNI adalah bagian dari rakyat. Sehingga baik dan buruknya juga merupakan tanggung jawab kita bersama.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

Al-Qur'an dan Terjemahannya. 2008. Diterjemahkan oleh Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an. Bandung : Penerbit Diponegoro.

Buku

Al-Qurthubi, Muhammad bin Ahmad bin Abi Bakr bin Farah. 1373 H. *Tafsir Al-Qurthubi*, Kairo ; Dâr Sya'b.

Azwar, Saifuddin. 1995. *Sikap Manusia ; Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Az-Zaghul, Imad Abdurrahim. 2004. *Psikologi Militer*. Jakarta ; Khalifa

Barata, Atep Adya. 2003. *Dasar-dasar Pelayanan Prima*. Jakarta ; Elex Media Komputindo.

Basrowi & Suwandi, 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Rineka Cipta

Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif : Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta : Kencana

De Vito, Joseph A. 2011. *Komunikasi Antarmanusia, Edisi Kelima*. Jakarta : Karisma Publishing Group

Effendy, Onong Uchjana. 2011. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek Cetakan ke-23*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

_____. 2008. *Dinamika Komunikasi*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

_____. 2009. *Human Relation & Public Relation*. Bandung : Mandar Maju.

Kriyantono, Rahmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta : Kencana

Liliweri, Alo. 2011. *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*. Jakarta : Kencana

- Pawito.2007. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta : LkiS
- Perloff, Richard M. 2003. *The Dynamics of Persuasion; Communication and Attitudes in the 21st Century*. New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates Publisher.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2008. *Psikologi Komunikasi*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Ritonga, M. Jamiluddin. 2005. *Tipologi Pesan Persuasif*. Jakarta : PT. Indeks
- Riyanto & Mahfud, Waryani Fajar & Mokhammad. 2012. *Komunikasi Islam I (Perspektif Integrasi-Interkoneksi)*. Yogyakarta : Galuh Patria.
- Severin & Tankard, Werner & James. 2007. *Teori Komunikasi: Sejarah, Metode, Dan Terapan Di Dalam Media Massa*. Jakarta : Kencana.
- Subroto, Djoko. 1997. *Visi ABRI Menatap Masa Depan*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press
- Sumirat & Suryana, Soleh & Asep. 2014. *Komunikasi Persuasif*. Banten : Universitas Terbuka

Dokumen

- UU No 3 Tahun 2002 tentang Pertahanan Negara
- Kurikulum Pendidikan Pertama Tamtama TNI AD Tahap I tahun 2014
- Brosur penerimaan Tamtama Prajurit Karier dalam www.tni.mil.id, diunduh pada 15 September 2015

Internet

- www.kbbi.web.id/teknik diakses pada 10 Mei 2015
- www.kbbi.web.id/tamtama, diakses pada 7 April 2015
- <http://quran.com/16/125> diakses pada 5 April 2015
- www.tniad.mil.id tentang Sumpah Prajurit diakses pada 24 September 2015
- www.kodam17cenderawasih.mil.id, diakses pada 20 April 2015

www.kodam4.mil.id/kontak dihubungkan ke situs
<http://rindam04diponegoro.blogspot.com> diakses pada 15 Oktober 2015

Skripsi dan Jurnal Ilmiah

Hakim, Ahmad Halim. 2014. *Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia (Studi Deskriptif Kualitatif Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia di Panti Wredha Dharma Bakti Kasih Surakarta)*. Surakarta : Universitas Negeri Surakarta

Putra, Edo Endrika. 2014. *Strategi Komunikasi Persuasif Petugas dalam Pembinaan Narapidana Anak di Lembaga Perasyarakatan (LP) Kelas II B Pekanbaru*". Riau : Univesitas Riau.

Nur, Fatmah. 2005. *Komunikasi Persuasif Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Pada Anak (Studi Kualitatif dengan Pendekatan Interaksi Simbolik Mengenai Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah Sholat Lima Waktu dan Aktivitas Belajar Membaca Al-Qur'an pada Anak)*. Bandung : Universitas Islam Bandung

INTERVIEW GUIDE

Data Informan

Nama Lengkap :

Jabatan/Pangkat :

Kontak :

Riwayat Pendidikan Militer :

Unit Analisis

A. Unsur-Unsur Komunikasi Persuasif

1. Siapa yang termasuk persuader / orang yang berpengaruh dalam membentuk sikap atau melakukan persuasi di Secata Rindam IV Diponegoro?
2. Apa saja tugas persuader ?
3. Bagaimana persuader menyampaikan pesan persuasif ?
4. Tujuan apa yang ingin dicapai oleh persuader ?
5. Seperti apa sikap yang ingin dibentuk oleh persuader ?
6. Siapa yang menjadi sasaran dalam komunikasi persuasif yang dilakukan ?
7. Persepsi seperti apa yang ingin dibentuk ?
8. Pesan-pesan apa yang disampaikan dengan cara persuasif ?
9. Apakah selama menyampaikan pesan persuasif selalu dengan *face to face* atau menggunakan media tertentu ?
10. Bagaimana siswa memberikan tanggapan terhadap pesan komunikasi persuasif yang diterimanya ?
11. Dalam hal apa saja para siswa dapat memberikan umpan balik ?
12. Seperti apa cara siswa prajurit Tamtama memberikan umpan balik dalam proses pendidikan ?

B. Prinsip-prinsip Komunikasi Persuasif

1. Apakah siswa ikut secara aktif dalam mencari informasi yang mendukung opini, nilai, keputusan dan perilaku dalam proses pendidikan militer ?
2. Sumber-sumber seperti apa yang dipergunakan siswa untuk mencari informasi tersebut ?
3. Apakah siswa menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, nilai, keputusan dan perilaku dalam proses pendidikan militer ?

4. Apakah siswa berpartisipasi aktif dalam kegiatan persuasi ?
5. Seperti apa bentuk keaktifan siswa tersebut ?
6. Apakah Bapak melakukan persiapan argumen untuk menghadapi siswa yang telah terinokulasi ?
7. Apa saja tantangan yang dihadapi oleh pelatih ketika melakukan persuasi kepada siswa ?
8. Apakah persuasi dilakukan secara bertahap ?

C. Pembentukan Sikap dalam Pendidikan Militer

1. Apa perbedaan pendidikan militer dengan pendidikan biasa ?
2. Bidang apa saja yang dipelajari dalam pendidikan militer ?
3. Bagaimana cara Bapak memotivasi para siswa dalam pendidikan militer ?
4. Bagaimana cara Bapak menjelaskan tugas-tugas kemiliteran kepada siswa ?
5. Bagaimana cara Bapak melatih mereka cara menggunakan peralatan kemiliteran ?
6. Apa saja yang termasuk peralatan kemiliteran ?
7. Bagaimana cara Bapak melaksanakan tugas-tugas kemiliteran yang dicontoh langsung oleh siswa?
8. Apakah dalam memaparkan suatu informasi atau pengetahuan baru, Bapak juga memberikan contoh dan kesempatan bagi para siswa prajurit Tamtama untuk praktik dalam tugas-tugas kemiliteran ?
9. Apakah dalam pelaksanaan pendidikan militer ini, para siswa prajurit Tamtama dilatih pula melalui pembiasaan-pembiasaan ?
10. Pembiasaan-pembiasaan dalam hal apa saja yang diterapkan ?
11. Bagaimana cara Bapak membiasakan siswa untuk berlatih menyelesaikan tugas ?
12. Apakah anda menuntut siswa untuk melakukan pengulangan terhadap tugas-tugas kemiliteran ?
13. Perubahan apa saja yang dialami oleh siswa setelah menerima pesan persuasif dari pelatih?
14. Perubahan apa saja yang dialami oleh siswa setelah melalui proses pembentukan sikap selama di pendidikan militer ?

*Pertanyaan diatas hanya sebagai pedoman wawancara. Tidak menutup kemungkinan peneliti dapat menanyakan hal-hal tambahan yang berkaitan dengan poin-poin tersebut untuk menunjang data penelitian.