

Peran Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar

Peserta Didik

**(Studi Deskriptif Kualitatif di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus,
Gunungkidul)**



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:

Dhiki Cahyo Susanto

15730084

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITA ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dhiki Cahyo Susanto
NIM : 15730084
Prodi : Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Public Relations*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul “Peran Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik” (Studi Deskriptif Kualitatif di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul) ini adalah benar hasil karya penelitian saya sendiri, tanpa melanggar aturan akademik seperti penjiplakan, pemalsuan data atau memanipulasi data. Selain itu, terdapat beberapa bagian yang peneliti ambil dari kutipan penulis lain, namun telah sesuai dengan tata cara yang dibenarkan. Apabila terbukti penelitian ini melanggar kode etik akademik dan peraturan, maka sebagai peneliti saya siap menerima konsekuensi yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya supaya dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 10 April 2022

Yang Menyatakan,



Dhiki Cahyo Susanto

15730084

NOTA DINAS PEMBIMBING



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

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

No : UIN.02/KP 073/ PP. 09/46/10/2019
Sifat : Penting
Hal : **PENETAPAN PEMBIMBING**
Lamp : 1 (satu) berkas

Yogyakarta, 11 Oktober 2019

Kepada Yth.
Fatma Dian Pratiwi, M. Si

Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Untuk membantu dan mengarahkan penulisan skripsi yang diajukan oleh Saudara :

Nama : **Dhiki Cahyo Susanto**
NIM : 15730084
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Prodi : Ilmu Komunikasi
Judul Skripsi :

**KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MEMBERDAYAKAN DISABILITAS
UNTUK HIDUP PRODUKTIF
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Penggerak Lembaga Aqso Art di Tepus,
Gunungkidul)**

Maka Ketua Prodi menetapkan Bapak/Ibu sebagai Pembimbing untuk penulisan skripsi dimaksud. Terlampir bersama ini dikirimkan pokok-pokok permasalahannya.

Demikian, atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

a.n. Dekan
Kaprodil Ilmu Komunikasi

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

Tembusan :

1. Bapak Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora (sebagai laporan);
2. Sdr **Dhiki Cahyo Susanto** (Mahasiswa ybs);
3. Arsip.

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 Fax. (0274) 519571 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-715/Un.02/DSH/PP.00.9/08/2022

Tugas Akhir dengan judul : Peran Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik (Studi Deskriptif Kualitatif di Sekolah Luar Biasa Pusp Melati, Tepus, Gunungkidul)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : DHIKI CAHYO SUSANTO
Nomor Induk Mahasiswa : 15730084
Telah diujikan pada : Selasa, 28 Juni 2022
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Dr. Fatma Dian Pratiwi, S.Sos M. Si.
SIGNED

Valid ID: 62eb5f297b528



Penguji I

Niken Puspitasari, S.IP., M.A.
SIGNED

Valid ID: 62eb65798f9e7



Penguji II

Achmad Zuhri, M.I.Kom.
SIGNED

Valid ID: 62cfe9e1e9868



Yogyakarta, 28 Juni 2022

UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si.
SIGNED

Valid ID: 62ec7310d16fb

HALAMAN MOTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

**“Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan,
sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan.”**

(QS. Al Insyirah Ayat 5-6)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrahim

Alhamdulillah, sega puji bagi Allah SWT karna kepada-Nya kita meminta pertolongan, pengampunan, petunjuk serta nikmat atas kemudahan dan kelancaran. Tak lupa kepada baginda Nabi Muhammad SAW karna beliauulah zaman jahiliah terlampaui menuju jaman ilmu pengetahuan, dimana saya ikut merasakan kenimmatannya. Serta seluruh pihak yang memberikan dukungan baik moral maupun moril hingga karya tulis ini dapat terselesaikan, dengan penuh rasa syukur, karya tulis ini saya persembahkan kepada:

ALMAMATER

Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

KELUARGA

Kepada yang tercinta ibunda Rajiyem dan ayahanda Teguh, terima kasih telah menjadi orang tua, guru, madrasah saya selama hidup. serta saudari Dhita Ayu Sumiastuti, Dhisa Arianta Ningrum, Dhika Tri Seprianawati yang telah menjadi saudari terbaik.

Terimakasih atas segala do'a, ridho, kasih sayang, bimbingan dan segala dukungan yang tak henti-hentinya dalam kondisi mudah maupun sulit.

SAUDARA SEPERJUANGAN

Kelurga besar Korp Senopati PMII Humaniora Park dan Ilmu Komunikasi
angkatan 2015 UIN Sunan Kalijaga.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrohim

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis. Berkat Ridho-Nya, skripsi ini dapat terselesaikan. Tidak ada kata yang lebih baik lagi untuk menggambarkan suasana hati dan pikiran penulis pada saat ini. Tak lupa pula, sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita, Nabi Agung Muhammad SAW. Yang kita nanti-nanti syafa'atnya di hari akhir kelak. *Aamiinn...*

Pada kesempatan yang berbahagia ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna. Banyak kritik dan saran yang penulis nantikan, baik diwujudkan dalam penelitian lanjutan kedepannya atau bahkan dalam wujud apapun guna kepentingan secara umum. Selain itu, tentu penulis juga tidak akan mampu menyelesaikan skripsi ini sendirian.

Dalam kesempatan kali ini, penulis dengan segala kerendahan hati, mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mochammad Sodik, S.Sos., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta;
2. Bapak Dr. Rama Kertamukti, S.Sos., MSn., selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta;
3. Ibu Dr. Fatma Dian Pratiwi, S.Sos., M. Si., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberikan masukan dan membantu peneliti dalam pengerjaan skripsi;

4. Bapak Siantari Rihartono, M. Psi., selaku Dosen Pembimbing Akademik, yang telah banyak memberikan arahan dan juga bimbingan kepada peneliti selama proses perkuliahan;
5. Ibu Niken Puspitasari, S.IP., M.A. dan Bapak Achmad Zuhri, M.I.Kom. selaku Dosen Penguji Skripsi yang telah banyak memberikan masukan pada penelitian ini;
6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, khususnya dosen Program Studi Ilmu Komunikasi yang telah berkenan memberikan ilmu dan pengalaman, serta seluruh staff bidang Tata Usaha yang telah banyak membantu dalam proses penelitian ini;
7. Kepada kedua Orang tua tercinta, ibu dan bapak, terkhusus untuk ibu terimakasih atas segala do'a yang terucap dalam setiap nafas, pengorbanan yang tidak akan terbalas, serta cinta dan kasih sayang yang tulus;
8. Kepada saudari-saudari Dhita Ayu Sumiastuti, Dhisa Arianta Ningrum, Dhika Tri Septianawati yang sudah senantiasa mendoakan penulis sampai bisa di titik ini;
9. Kepada Ayu Widya Fakhira seseorang yang spesial, seorang kekasih, sahabat, teman, serta mampu menjadi apa saja. Terimakasih atas kasih sayang, dukungan, bantuan serta apapun, terimakasih telah kebersamai selama ini dan tetap bertahan dalam segala kondisi;
10. Kepada Keluarga Besar Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia Humaniora Park Rayon Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, terimakasih telah menjadi tempat saya berproses. Terimakasih kepada semua orang, Mas Nur Faizin, Mas

Afika Rahman, Mas Hibban, Mas Yanto, Mas Hasan, Mas Rahim, Mas Thoriq, Taufik, Ghozali, Ayik, Fahmi, Hadik, serta sahabat-sahabati yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu;

11. Kepada Keluarga Besar Mahasiswa Banjarnegara UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Yang sudah memberikan pengalaman berkeluarga dengan baik dan benar;
12. Kepada Kepala Sekolah Sekolah Luar Biasa (SLB) Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul Pak Doyo beserta jajarannya, atas kesempatan dan izin telah diberikan kepada penulis, sehingga penelitian ini dapat terselesaikan;
13. Kepada Ibu Iriani Fasisih (Yani) selaku koordinator guru di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul yang telah membantu selama berlangsungnya penelitian ini dan seluruh Guru di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul.
14. Dan seluruh pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat peneliti sebutkan satu-persatu.

Semoga Allah Subhanahu wa ta'alla memberikan balasan yang terbaik atas segala kebaikan, jasa-jasa yang telah diberikan. Demikian, semoga dengan adanya penelitian skripsi ini mampu memberikan manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya Ilmu Komunikasi. Penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari sempurna, sehingga kritik dan saran sangat penulis harapkan.

Yogyakarta, 10 April 2022

Dhiki Cahyo Susanto

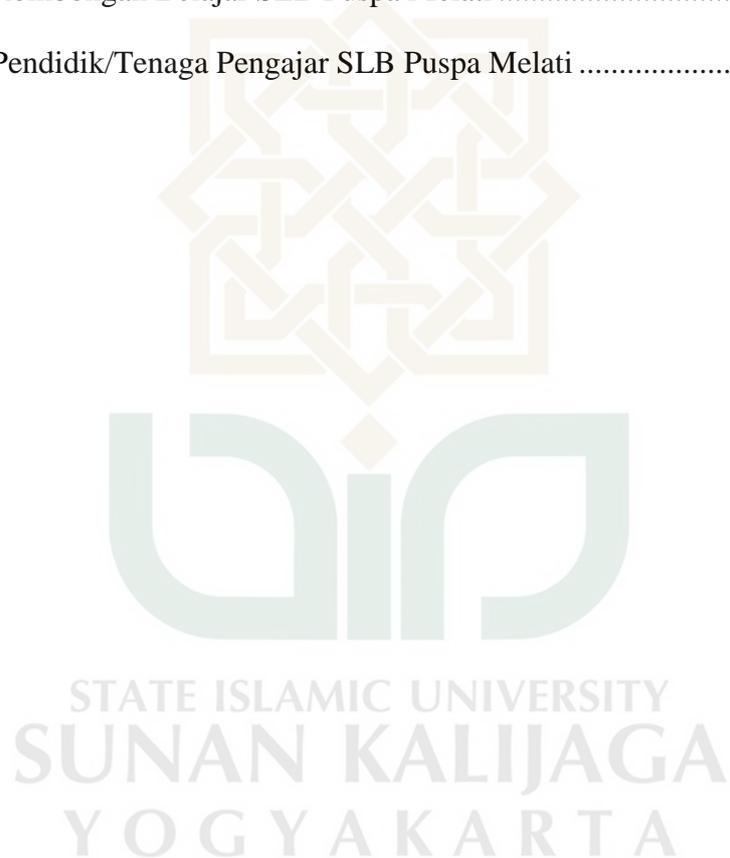
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	1
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Tujuan Penelitian	7
C. Manfaat Penelitian	7
D. Tinjauan Pustaka	8
E. Landasan Teori.....	11
1. Komunikasi	11
2. Komunikasi Persuasif.....	14
3. Motivasi Belajar	23
F. Kerangka Pemikiran.....	25
G. Metodologi Penelitian	26
1. Jenis Penelitian	26
2. Subjek dan Objek Penelitian	26
3. Sumber Data	27
4. Metode Pengumpulan Data	28
5. Metode Analisis Data	29
6. Keabsahan Data	31
BAB II GAMBARAN UMUM.....	32
A. Profil Sekolah Luar Biasa Puspa Melati	32

1. Sejarah SLB Puspa Melati.....	32
2. Visi dan Misi Sekolah Luar Biasa Puspa Melati.....	35
3. Sarana Dan Prasarana.....	36
4. Rombongan Belajar (Rombel).....	44
5. Pendidik Dan Tenaga Kerja Pendidik (PTK).....	45
6. Struktur Organisasi.....	47
7. Jaringan dan Kerja Sama.....	48
8. Akun Media SLB Puspa Melati.....	48
B. Identitas Narasumber.....	49
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Teknik Asosiasi dalam Membangkitkan Motivasi Peserta Didik.....	54
B. Teknik Integrasi dalam Membangkitkan Motivasi Peserta Didik.....	60
C. Teknik Ganjaran dalam Membangkitkan Motivasi Peserta Didik.....	69
D. Teknik Tataan dalam Membangkitkan Motivasi Peserta Didik.....	73
E. Teknik <i>Red-Hiring</i> dalam Membangkitkan Motivasi Orang Peserta Didik	77
BAB IV PENUTUP.....	81
A. Kesimpulan.....	81
B. Saran.....	83
Daftar Pustaka.....	85
Lampiran.....	87

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Matriks Tinjauan Pustaka.....	8
Tabel 2. Kerangka Berfikir	25
Tabel 3. Sarana SLB Puspa Melati	36
Tabel 4. Prasarana SLB Puspa Melati.....	42
Tabel 5. Rombongan Belajar SLB Puspa Melati	44
Tabel 6. Pendidik/Tenaga Pengajar SLB Puspa Melati	45



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Karya Peserta Didik SLB Puspa Melati	4
Gambar 2. Gedung SLB Puspa Melati.....	34
Gambar 3. Gedung Serbaguna SLB Puspa Melati	34
Gambar 4. Stuktur Organisasi.....	47
Gambar 5. Facebook SLB Puspa Melati.....	48
Gambar 6. Wordpress SLB Puspa Melati	49
Gambar 7. Instagram SLB Puspa Melati	49
Gambar 8. Pendidik memberikan materi pembelajaran via daring di SLB Puspa Melati.....	90
Gambar 9. Pendidik memberikan materi pembelajaran di SLB Puspa Melati	91
Gambar 10. Proses Wawancara dengan Narasumber di SLB Puspa Melati.....	92

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. <i>Interview Guide</i>	83
Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian	86
Lampiran 3. Surat Izin Penelitian	89
Lampiran 4. Surat Keterangan Penelitian	90
Lampiran 5. <i>Curriculum Vitae</i>	91



ABSTRAK

This research aims to find out how persuasive communication is carried out by *Pendidik* at SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul in increasing students' motivation. This is because, when students' motivation is not there, it tends to decrease or weaken. Therefore, through a persuasive communication approach, it can be a way to increase the motivation of students, especially people with disabilities. This research describes the persuasive communication carried out by *Pendidik* at SLB Puspa Melati in increasing motivation of student to be able to be confident, open and survive.

This research is a qualitative research with descriptive method. The sources of data obtained from the results of in-depth interviews, observations and documentation involving 4 *Pendidik* at SLB Puspa Melati while to test the validity of the data using the triangulation method. The results of this research indicate that *Pendidik* at SLB Puspa Melati use persuasive communication techniques in generating students motivation. There are: *Teknik Asosiasi, Integrasi, Tataan, Ganjaran*, and Red-Herring. According to the result of this research, *Pendidik* use 5 persuasive communication techniques in increasing student motivation.

Keywords: Persuasive Communication, Motivation, *Pendidik*, Educators, Persons with Disabilities

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan salah satu aspek penting yang dapat menentukan kemajuan suatu bangsa dan negara khususnya di Indonesia, oleh karena itu setiap warga negara Indonesia berhak mendapatkan pendidikan dan pengajaran yang baik dan bermutu. Pendidikan ini menjadi sebuah proses setiap individu untuk membentuk sumber daya manusia yang berkualitas dan mampu mempersiapkan masa depan yang lebih baik serta dapat mengikuti arus perkembangan zaman yang semakin maju.

Mendapatkan pendidikan yang baik dan bermutu adalah hak asasi manusia, sebagaimana dalam UUD 1945 Pasal 31 Ayat (1) yang menentukan bahwa “Setiap warga negara berhak mendapatkan pendidikan”. Dengan demikian, Pendidikan adalah hak semua orang tanpa memandang apapun, khususnya dalam penelitian ini pendidikan yang diberikan kepada peserta didik penyandang disabilitas.

Namun dalam prakteknya, peserta didik penyandang disabilitas sangat rentan untuk memperoleh perlakuan diskriminasi dalam memperoleh hak-haknya, termasuk hak atas pendidikan. Seperti yang dialami CA (siswi disabilitas SMP Muhammadiyah Purworejo) pada tahun 2020 yang mendapatkan perlakuan diskriminasi oleh temannya. Tidak hanya fisik, namun secara psikis CA mengalami depresi yang mengakibatkan dirinya sulit untuk diajak berkomunikasi. (liputan6.com diakses pada 15 Januari 2021 pukul 08.21 WIB)

Kondisi yang di alami CA bisa membuat sinyal motivasi penyandang disabilitas menjadi lemah. Dengan keadaan tersebut penyandang disabilitas cenderung lebih tertutup dan kepercayaan dirinya menurun, sehingga mereka akan menarik diri dari pergaulan dan berusaha sekecil mungkin untuk berkomunikasi. Namun jangan sampai perasaan tersebut menjadi berlarut-larut hingga membuat semangat hidupnya menurun. Sebagaimana yang dijelaskan dalam QS Ali Imran 3:139 yang berbunyi:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya: “Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang beriman.”

Menurut Jalalain dalam tafsirnya, Ayat tersebut menjelaskan bahwa (Janganlah kamu merasa lemah) dalam memerangi orang-orang kafir (dan jangan pula bersedih hati) atas sesuatu musibah yang menimpa dirimu (padahal kamu orang-orang yang tertinggi) hingga mampu mengalahkan mereka (jika kamu orang-orang yang beriman) maksudnya benar-benar beriman sedangkan yang menjadi jawab syarat ialah apa yang ditunjukkan oleh makna kalimat-kalimat yang sebelumnya. Manusia tidak boleh lemah dan putus asa, Allah menghibur manusia setelah apa yang mereka alami. Allah juga mendorong manusia untuk menghadapi semua itu serta melarang untuk bersikap lemah dan bersedih, kemudian menjelaskan bahwa mereka akan mendapatkan pertolongan Allah SWT. Begitu halnya dengan penyandang disabilitas, jangan sampai kekurangannya tersebut menjadikan mereka bersedih dan berlarut-larut hingga membuat semangat hidupnya menurun. Penyandang disabilitas harus

percaya dan memiliki keyakinan bahwa mereka tidak sendirian, ada orang lain yang bernasib sama dengan dirinya yang mampu bangkit.

Sebagai contoh, penyandang disabilitas yang mampu bangkit dari *survive* hingga saat ini adalah seorang perempuan asal Gunungkidul yang sudah bertahun-tahun hidup dengan kondisi fisik yang lumpuh. Sebagaimana berita yang dikutip di kompas.com sebagai berikut:

“Meski dengan keterbatasan karena harus duduk di kursi roda, tangan terampilnya mulai bekerja memotong botol plastik bekas air mineral yang sudah tidak digunakan, menjadi hiasan bunga plastik dengan berbagai warna.

Selain itu, dia cepat beradaptasi dengan kondisinya. Hanna dinilai layak menjadi motivator disabilitas Gunungkidul untuk menginspirasi penyandang disabilitas lain yang mungkin beberapa saat ini masih terpukul. "Harapannya para difabel tidak hanya berdiam diri di rumah. Mereka dapat berkarya dengan kemampuanyang ada. Tidak bergantung kepada orang lain," ucapnya (kompas.com diakses pada 20 Februari 2021 pukul 14.35 WIB)

Melihat kondisi yang menimpa Hanna, meski memiliki kondisi fisik yang berbeda, namun hal tersebut tidak membuat Hanna menurunkan semangat hidupnya. Bagi penyandang disabilitas harus percaya bahwa mereka masih memiliki keluarga, teman dan lingkungan yang mampu mendorong untuk membangkitkan motivasi hidupnya. Di Gunungkidul, Yogyakarta sendiri, terdapat Lembaga Pendidikan yang memiliki misi “Terwujudnya anak berkebutuhan khusus yang mandiri, berbudi pekerti, dan berprestasi, serta mempunyai keterampilan, sehingga mampu bersosialisasi di tengah masyarakat” yaitu Sekolah Luar Biasa Puspa Melati yang sudah berdiri sejak

tahun 2012 dengan tujuan untuk memfasilitasi peserta didik yang kerkebutuhan khusus. Lembaga pendidikan ini merupakan pelajaran awal penyandang disabilitas untuk membuka potensi yang dimiliki kepada masyarakat.

Sekolah Luar Biasa Pupsa Melati menyelenggarakan pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri dari pendidikan anak usia dini (TKLB), pendidikan dasar (SDLB), dan pendidikan menengah (SMPLB) dan (SMALB). Jenjang-jenjang pendidikan tersebut disusun khusus bagi peserta didik penyandang disabilitas Tunanetra (A), Tunarungu (B), Tunagrahita (C), Tunadaksa (D), dan Autis.

Hal yang menarik di SLB Puspa Melati yaitu peserta didik mendapatkan keterampilan atau softskill, tentu ini tidak lepas dari pendampingan yang telah diberikan oleh para pendidik. Pendampingan atau pembelajaran ini berupa cara membuat sablon yang ditempelkan di kaos atau sablon cutting, topi, membuat buket bunga dan melukis. Selanjutnya, dari hasil ketrampilan ini telah di perjual belikan melalui media jual beli online kepada masyarakat luas. Selain itu, SLB Puspa Melati juga membuka open order custom jika ada pembeli yang ingin memesan desain atau produk khusus.

Gambar 1.
(Karya Peserta Didik SLB Puspa Melati)



(Sumber: instagram/aqsoart, diakses pada tanggal 25 Juni 2021)

Dalam mengembangkan potensi dan motivasi peserta didik tentunya dibutuhkan berbagai komponen yang ada dalam ruang lingkup sekolah. Salah satu komponen penting dalam Pendidikan adalah tenaga pendidik. Kemampuan berkomunikasi tenaga pendidik dalam menyampaikan ilmu dan memberikan motivasi kepada peserta didik sangat diperlukan agar tercapainya keefektifan belajar. Pendidik dalam hal ini dituntut harus mempunyai kemampuan komunikasi, bagi peserta didik dalam proses belajar tentu akan sulit meraih keberhasilan bila tidak biasa berkomunikasi dengan baik. Dengan kemampuan komunikasi yang baik antara pendidik dan peserta didik. Interaksi komunikasi seperti ini akan mendatangkan kenyamanan peserta didik dalam melakukan kegiatan belajar mengajar sehingga menimbulkan kemauan dalam mengikuti kegiatan belajar mengajar di sekolah.

Pendidik merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan keberhasilan proses belajar-mengajar, oleh karena itu pendidik menjadi petugas profesional yang menjadi jembatan untuk memberikan ilmu pengetahuan dan juga motivasi kepada peserta didik agar mereka mampu mengembangkan potensi dan juga kreatifitas yang dimiliki.

Dari data tersebut bisa dilihat bahwa pendidik untuk membangkitkan motivasi peserta didik khususnya penyandang disabilitas menjadi sangat penting, mengajak hidup penuh ilmu dan kreatifitas melalui keterampilan. Untuk melakukan hal tersebut salah satu pendekatan yang digunakan oleh pendidik adalah melalui pendekatan komunikasi. Melalui pendekatan komunikasi maka pendidik akan banyak berkomunikasi, bertukar pikiran

dengan peserta didik, serta berusaha untuk mengubah sikap, keyakinan dan motivasi peserta didik. Selain itu dalam komunikasi terkandung pesan, informasi, perasaan tentang masalah yang dialaminya.

Proses komunikasi berlangsung dari pesan pendidik yang bertindak sebagai komunikator dalam mengajak peserta didik memiliki motivasi belajar. Namun dalam berkomunikasi dengan peserta didik tersebut terkadang pendidik mengalami berbagai hambatan komunikasi, seperti peserta didik yang cenderung tertutup dan kurang percaya diri. Selain itu, pendidik juga harus hati-hati dalam berkomunikasi dengan peserta didik, karena setiap penyandang disabilitas memiliki latar belakang, usia dan kondisi psikologi yang berbeda. Hal tersebut yang kemudian menjadi hambatan sekaligus tantangan bagi pendidik.

Dari paparan tersebut, peneliti ingin melihat sejauh mana peran komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pendidik sehingga dapat meningkatkan motivasi belajar peserta didik di SLB Puspa Melati. Maka dengan komunikasi yang baik oleh pendidik, pesan juga akan dengan mudah diterima oleh peserta didik.

A. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, rumusan masalah yang akan diteliti yaitu “Bagaimana peran komunikasi persuasif yang dilakukan Pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Gunung Kidul, Yogyakarta dalam membangkitkan motivasi Peserta Didik?”

B. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Gunungkidul dalam membangkitkan motivasi belajar peserta didik.

C. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi bagi pengembangan wawasan penelitian ilmu komunikasi umumnya, terkhusus peran komunikasi persuasif.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi kajian peran komunikasi persuasif bagi mahasiswa.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan positif bagi Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, serta pembaca dalam melakukan komunikasi persuasif.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman bagi pembaca dalam praktek komunikasi persuasif.
- c. Lembaga yang fokus dibidang penyandang disabilitas, mampu dijadikan sebagai panduan dan bahan evaluasi dalam memberikan dukungan bagi penyandang disabilitas.

D. Tinjauan Pustaka

Telaah pustaka adalah bagian yang digunakan untuk mengetahui kedudukan peneliti sebagai pengamat dengan mengidentifikasi beberapa tema yang serupa tentang Komunikasi Persuasif sehingga yang akan dilakukan menjadi sangat menarik untuk diteliti dan dibahas.

Tabel 1.
Telaah Pustaka

No.	Nama	Sumber	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Muhammad Randicha Hamandia – Abdur Razzaq. Strategi Komunikasi Persuasif dengan Metode Kisah dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Raden Fatah Palembang	Junral Komunikasi Islam dan Kehumasan (JKPI) Vol. 3, No 2, 2019 ISSN: 2621- 9492	Penelitian tersebut menggunakan strategi persuasif dalam proses berkomunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi pendapat, ide, sikap, atau tingkah laku orang lain dengan Langkah- langkah (a) perhatian <i>Attention</i> , (b) pemahaman <i>comprehension</i> , (c) pembelajaran	Sama-sama mengangkat kajian mengenai komunikasi persuasif dalam meningkatkan motivasi. Selain itu menggunakan analisis deskriptif kualitatif dalam penelitian.	Perbedaan penelitian Retiaw Permana dengan peneliti adalah terletak pada objek dan subjek kajian, objek penelitian Muhammad dan Abdur Razzaq adalah Strategi Komunikasi Persuasif dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa program studi komunikasi sedangkan penelitian peneliti

			<p><i>learning, (d)</i></p> <p>pemerinaan</p> <p><i>acceptance, (e)</i></p> <p>penyimpanan</p> <p><i>retention.</i> Motivasi belajar mahasiswa mengalami peningkatan dimana tercipta ketekunan mahasiswa dalam menjawab tugas-tugas yang diberikan dosen.</p>		<p>Objeknya</p> <p>Komunikasi</p> <p>persuasif SLB Puspa Melati dalam memberikan motivasi penyandang disabilitas,</p> <p>Subjeknya adalah SLB Puspa Melati</p>
2.	<p>Beta Centairu, Yopie Nataniel David, Orbit Tomas. Pengaruh Komunikasi Persuasif terhadap Konsentrasi Belajar Siswa Kelas IX SMP Kristen Palangka Raya Tahun Pelajaran 2020/2021</p>	<p>Jurnal Teknologi Pendidikan</p> <p>JTekPend, Vol. 1, No. 1, Januari 2021 P- ISSN : 2723-1518</p>	<p>Penelitian tersebut bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang, baik secara verbal maupun non verbal. Teknik komunikasi persuasif bersifat</p>	<p>Sama sama meneliti tentang komunikasi persuasif untuk memotivasi dalam mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang.</p>	<p>Perbedaan terletak pada Kajian dan Objek penelitian. Beta, Yopie, dan Orbit meneliti tentang pengaruh komunikasi persuasif, sedangkan penelitian ini fokus pada kajian komunikasi persuasif dalam memberikan</p>

			<p>mengajak atau mendorong agar siswa mengikuti serta memahami materi yang disampaikan.</p> <p>Hal ini menimbulkan kesadaran dalam diri masing-masing siswa akan begitu pentingnya proses belajar.</p>		<p>motivasi, serta perbedaan lainya yakni objek penelitian pengaruh komunikasi persuasif terhadap konsentrasi siswa.</p>
3.	<p>Yusuf Hartawan, Komunikasi Persuasif Disnakertrans Kota Bogor Mengatasi Masalah Pengangguran Generasi Milenial (Kajian Kualitatif Tentang Komunikasi Persuasif Melalui Media Sosial <i>Instagram</i> pada Program Pengurangan Pengangguran di Kota Bogor)</p>	<p>Linimasa : Jurnal Ilmu Komunikasi, E-ISSN : 2614-0381, ISSN : 2614-0373, Volume 3, No.2, Juli, 2020</p>	<p>Penelitian Yusuf Hartawan, meneliti tentang Komunikasi Persuasif yang dilakukan Dinas Ketenagakerjaan dan Transmigrasi Kota Bogor. Teori yang digunakan adalah teori</p>	<p>Mengangkat komunikasi persuasif dan menggunakan jenis penelitian kualitatif dan pengumpulan data menggunakan wawancara, dokumentasi, kemudian data yang diperoleh disusun dan dilakukan</p>	<p>Perbedaan penelitian Yusuf Hartawan dengan penelitian adalah terletak pada sumber kajian, sumber penelitian adalah Generasi Milenial di Kota Bogor sedangkan penelitian merupakan penyandang disabilitas SLB Puspa Melati, Tepus</p>

			<p>perubahan sikap (<i>Attitude Change Theory</i>). Disnakertrnas mengajak dan merubah <i>follower</i> sehingga mengurangi jumlah pengangguran termasuk dari program Disnakertrans kota Bogor yang dianggap berhasil.</p>	<p>pengkodingan dalam tahapan Triangulasi sumber sebagai validasi.</p>	<p>Gunungkidul, D.I. Yogyakarta.</p>
--	--	--	--	--	--------------------------------------

Sumber : Olahan Peneliti

E. Landasan Teori

1. Komunikasi

a. Definisi Komunikasi

Manusia sebagai makhluk sosial tidak pernah lepas dari interaksi sosial. Dalam interaksi sosial tersebut manusia saling melakukan percakapan satu sama lain, artinya proses komunikasi terjadi dalam

aktivitas tersebut. Cangara (2013:33) menjelaskan istilah komunikasi berasal dari bahasa Latin *communis* yang artinya membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih. Komunikasi juga berasal dari akar kata *communico* yang artinya membagi. Everett M. Rogers bersama Lawrence D. Kincaid (1981) mengembangkan istilah komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi dengan satu sama lainnya, yang pada gilirannya akan tiba pada saling pengertian yang mendalam (Cangara, 2013:33). Hovland (Mulyana, 2005:68) menambahkan bahwa komunikasi adalah proses yang memungkinkan seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya lambang-lambang verbal) untuk mengubah perilaku orang lain (komunicate).

Effendy (1993:3) juga menjelaskan bahwa komunikasi adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik langsung secara lisan, maupun tak langsung melalui media. Dalam definisi tersebut tersimpul tujuan, yakni memberitahu atau mengubah sikap (*attitude*), pendapat (*opinion*), atau perilaku (*behavior*).

b. Teknik Komunikasi

Effendy (2009:80) menyebutkan terdapat 4 teknik komunikasi, diantaranya:

1) Komunikasi Informatif (*informastive communication*)

Komunikasi Informatif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahukan sesuatu. Disini komunikator tidak mengharapkan efek apa-apa dari komunikasi, semata-mata hanya agar komunikan tahu saja. Bahwa kemudian efeknya ada, apakah itu positif ataukah negatif, komunikator tidak mempersoalkannya. Tapi sudah tentu ia mengharapkan efek positif.

2) Komunikasi Koersif (*coercive communication*)

Komunikasi Koersif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain dengan ancaman atau sanksi untuk merubah sikap, opini atau tingkah laku.

3) Komunikasi Persuasif (*persuasive communication*)

Komunikasi persuasif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain agar berubah sikapnya, opininya dan tingkah lakunya dengan kesadaran sendiri. Istilah “persuasif” atau “*persuasion*” bersumber pada perkataan Latin “*persuasio*”. Kata kerjanya adalah “*persuadere*” yang berarti membujuk atau merayu. Jadi komunikasi persuasif adalah komunikasi yang mengandung bujukan atau rayuan.

4) Hubungan Manusiawi (*human relations*)

Hubungan Manusiawi adalah komunikasi persuasif dimana komunikator dalam menyampaikan pesannya secara etis dan empatik yang mendalam.

Dari empat teknik komunikasi tersebut, Effendy (2009:81) menjelaskan bahwa komunikasi koersif dan komunikasi persuasif keduanya memiliki kesamaan yakni berusaha agar seseorang berubah sikapnya, opininya dan tingkah lakunya, sehingga ia melakukan tindakan atau kegiatan tertentu. Bedanya ialah pada komunikasi koersif komunikasi melakukan tindakan atau kegiatan itu secara terpaksa dikarenakan takut sanksi, sedangkan pada komunikasi persuasif dengan kesadaran sendiri.

2. Komunikasi Persuasif

a. Definisi

Maulana (2013:7) menyebutkan bahwa istilah persuasif bersumber dari bahasa Latin, *persuasion*, yang berarti membujuk, mengajak, atau merayu. Persuasif adalah kegiatan psikologi dalam usaha mempengaruhi sikap, sifat, pendapat, dan perilaku seseorang atau banyak orang. Sementara itu, Brembeck dan Howell (1952) dalam (Sumirat, 2014:1.25) mendefinisikan persuasif sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif orang ke arah tujuan yang sudah ditetapkan.

Seiter (2010) menyebutkan persuasi mencakup banyak hal, pengaruh yang diberikan dapat berbentuk keyakinan, sikap, intensi, motivasi, dan perilaku. Persuasi adalah proses yang bertujuan untuk mengubah sikap atau perilaku orang lain dalam sebuah peristiwa, ide, ataupun objek lainnya dengan melalui bahasa verbal atau nonverbal

yang didalamnya terkandung informasi, perasaan, dan penalaran (Maulana, 2013:9)

Bergon dan Huffner (2002) dalam (Maulana, 2013:8) mendefinisikan komunikasi persuasif sebagai berikut. Pertama, proses komunikasi yang bertujuan mempengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar menyesuaikan pendapat dan keinginan komunikator. Kedua, proses komunikasi yang mengajak atau membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai keinginan komunikator. Pada definisi ini, “ajakan” atau “bujukan”.

b. Unsur-unsur Komunikasi Persuasif

1) Persuade

Persuader adalah orang dan atau kelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal. Menurut Larson (1976) sumber utama (*the primary source*) pesan adalah komunikator yang mengoperkan pesan tersebut (Sumirat, 2014:2.25).

Perloff (2003:152) menjelaskan bahwa komunikator memiliki ciri khusus sendiri-sendiri dan juga proses yang berbeda untuk mempengaruhi audiensnya. Ada tiga ciri utama komunikator: *authority, credibility, and social attractiveness* (wibawa, kepercayaan dan kepribadian soal yang menarik). Komunikator yang berwibawa, kredibel dan menarik melahirkan

perubahan perilaku melalui mekanisme yang berbeda (Kelman, 1958) dalam (Perloff, 2003:152) menyebutkan wibawa biasanya mempengaruhi orang lain karena hal-hal yang ia lakukan. Individu meniru kebiasaan khusus bukan karena kontennya, tapi karena mereka berfikir “melakukan sesuatu karena tujuan tertentu atau menghindari tujuan tertentu dengan cara meniru-niru saja). Sementara itu, komunikator yang kredibel mempengaruhi seseorang karena hubungan internal. Individu menerima rekomendasi yang disampaikan oleh yang kredibel atau dapat dipercaya karena apa yang dia (komunikator) lakukan itu sama

2) *Persuadee*

Sumirat (2014:2.31) menjelaskan bahwa *persuadee* adalah orang dan atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan/disalurkan oleh persuader/komunikator baik secara verbal maupun nonverbal. Aspek-aspek tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu variabel kepribadian (*personality variables*), seperti aktualisasi diri, kepercayaan diri, kecemasan dan ego defensif. Aspek kedua adalah ego yang rumit (*ego involved*).

Menurut Mar'at (1982) dalam (Sumirat, 2014:2.31) seseorang penerima, walaupun telah menerima pesan dari persuader, namun sikapnya belum tentu berubah. Hal ini ditentukan oleh faktor-faktor kepribadian dan pengalaman masa

lalu. Faktor tersebut dapat berpengaruh terhadap kepercayaan penerima pada pesan dan sumber pesan, kemampuan penerima untuk berargumentasi terhadap pesan, motivasi penerima dalam mengubah dan atau tidak mengubah opini, serta bagaimana penerima dalam memandang dirinya sendiri.

3) Pesan Persuasi

Menurut Simons (1976:48) dalam (Sumirat, 2014:2.34), secara sederhana dapat dikatakan bahwa pesan (*message*) adalah apa yang diucapkan oleh komunikator melalui kata-kata, gerak tubuh, dan nada suara. Sedangkan pesan persuasif, menurut Little John (1996:7) dalam Ritonga (2005:5), dipandang sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif kearah tujuan yang telah ditetapkan. Makna memanipulasi disini 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. Terdapat beberapa cara yang dapat digunakan dalam penyusunan pesan (*execution message*) yang memakai teknik persuasi menurut Cangara (2013:117), antara lain:

a) Pesan yang menakutkan (*fear appeal*)

Ialah metode penyusunan pesan yang dapat menimbulkan rasa ketakutan kepada khalayak.

b) Pesan yang penuh dengan emosi (*emotional appeal*)

Ialah cara penyusunan pesan yang berusaha menggugah emosi khalayak, misalnya dengan mengungkapkan masalah agama, etnis, kesenjangan ekonomi, diskriminasi dan sebagainya.

c) Pesan yang penuh dengan janji-janji (*reward appeal*)

Ialah cara penyusunan pesan yang berisi janji-janji kepada khalayak. Mengenai penyusunan dan penyampaian pesan dengan metode *reward appeal*, Helman dan Gerbner (1975) dalam risetnya menemukan bahwa khalayak cenderung menerima pesan atau ide yang penuh janji-janji daripada pesan yang disertai ancaman.

d) Penyusunan pesan yang penuh dorongan (*motivational appeal*)

Ialah teknik penyusunan pesan yang dibuat bukan karena janji-janji tetapi disusun untuk menumbuhkan pengaruh internal psikologis khalayak sehingga mereka dapat mengikuti pesan-pesan yang disampaikan itu

e) Penyusunan pesan yang penuh humor (*humorous appeal*)

Ialah teknik penyusunan pesan yang berusaha membawa khalayak tidak merasa jenuh. Pesan yang disertai humor mudah diterima, enak dan menyegarkan. Hanya saja dalam penyampaian pesan yang disertai humor diusahakan jangan

sampai humor yang lebih dominan daripada substansi materi yang ingin disampaikan.

4) Saluran Persuasif

Saluran (*channel*) digunakan oleh *persuader* untuk berkomunikasi dengan berbagai orang, secara formal maupun nonformal, secara tatap muka, (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*). Sebagaimana halnya dalam komunikasi secara umum, komunikasi persuasif pun dalam mekanismenya, menggunakan berbagai saluran. Menurut Achmad (1990), saluran komunikasi terdiri atas dua kelompok besar, yakni saluran formal dan saluran informal. Saluran-saluran formal terdiri atas media elektronik sedangkan saluran informal meliputi situasi antar personal tidak langsung (Sumirat, 2014:2.36).

5) Umpan Balik Persuasif

Menurut Sastropoetro (1988), umpan balik adalah jawaban atau reaksi yang datang dari komunikan atau datang dari pesan itu sendiri. Umpan balik terdiri dari umpan balik internal dan eksternal atau inferensial. Umpan balik internal adalah reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Sedangkan umpan balik eksternal adalah reaksi yang datang dari penerima (komunikan) karena pesan yang disampaikan sumber (komunikator) tidak dipahaminya atau tidak sesuai dengan keinginan dan harapannya. Oleh karena itu untuk komunikasi persuasif, kedudukan umpan balik sangat

penting untuk mengoreksi pesan-pesan yang disampaikan. Umpan balik dapat berperan sebagai sumber informasi yang sangat penting dalam keberhasilan komunikasi persuasif (Sumirat, 2014:2.38).

6) Efek Komunikasi Persuasif

Efek (*effect*) adalah perubahan yang terjadi pada diri komunikan sebagai akibat dari diterimanya pesan melalui proses komunikasi (Sastropetro, 1988) dalam Sumirat, 2014:2.38). Perubahan yang terjadi bisa berupa perubahan sikap, pendapat, pandangan, dan tingkah laku. Dalam komunikasi persuasif, terjadinya perubahan dalam aspek sikap, pendapat, maupun perilaku pada diri *persuadee* merupakan tujuan yang utama.

c. Teknik Komunikasi Persuasif

Effendy (1993:21) menyebutkan bahwa para ahli komunikasi seringkali menekankan bahwa persuasif adalah kegiatan psikologi. Persuasif dilakukan dengan halus, luwes, yang mengandung sifat-sifat manusiawi. Tujuan dari persuasi sendiri adalah untuk mengubah sikap, pendapat atau perilaku. Agar komunikasi persuasif itu mencapai tujuan dan sasarnya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi, mulai dari komunikator, pesan, media, dan komunikan. Bagi seorang komunikator, suatu pesan yang akan dikomunikasikan sudah jelas isinya, tetapi yang perlu dijadikan pemikiran ialah pengolahan pesan

(*messade management*). Pesan harus ditata sesuai dengan diri komunikan yang akan menjadi sasaran.

Effendy (1993:28-31) juga menjelaskan beberapa teknik komunikasi persuasif yaitu Teknik Asosiasi, Teknik Integrasi, Teknik Ganjaran, Teknik Tataan, dan Teknik *red-herring*.

1) Teknik Asosiasi

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

2) Teknik Integrasi

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

Contoh untuk teknik integrasi ini adalah penggunaan perkataan “kita” bukan perkataan “saya” atau “kami”. “Kita” berarti “saya dan anda”, komunikator bersama komunikan, yang mengandung makna bahwa yang diperjuangkan komunikator bukan kepentingan sendiri, melainkan juga kepentingan komunikan.

3) Teknik Ganjaran

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

4) Teknik Tataan

Yang dimaksud dengan tataan disini, sebagai terjemahan dari *icing* adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasi untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Teknik tataan atau *icing technique* dalam kegiatan persuasi ialah seni menata pesan dengan imbauan emosional (*emotional appeal*) sedemikian rupa, sehingga komunikan menjadi tertarik perhatiannya. Upaya menampilkan imbauan emosional dimaksudkan hanya agar komunikan lebih tertarik hatinya.

5) Teknik *Red-Herring*

Teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkan sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasai guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.

3. Motivasi Belajar

Pada dasarnya motivasi adalah suatu bentuk usaha yang didasari untuk menggerakkan, mengarahkan dan menjaga tingkah laku seseorang agar terdorong untuk bertindak melakukan suatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu. Motivasi belajar adalah suatu perubahan tenaga di dalam diri seseorang (pribadi) yang ditandai dengan timbulnya perasaan dan reaksi untuk mencapai tujuan (Frederick K. Mc Donald dalam H. Nashar, 2004:39). Tetapi menurut Clayton Alderfer dalam H. Nashar (2004:42) Motivasi belajar adalah kecenderungan siswa dalam melakukan kegiatan yang didorong oleh hasrat untuk mencapai prestasi atau hasil belajar sebaik mungkin.

Motivasi belajar juga merupakan kebutuhan untuk mengembangkan kemampuan diri, sehingga mampu berbuat yang lebih baik, prestasi dan kreatif (Abraham Maslow dalam H. Nashar, 2004:42). Kemungkinan menurut Clayton Alderfer dalam H. Nashar, 2004:42) motivasi belajar adalah suatu dorongan internal dan eksternal yang menyebabkan seseorang (individu) untuk bertindak atau berbuat mencapai tujuan, sehingga perubahan tingkah laku pada diri siswa diharapkan terjadi.

Menurut Dimiyati dan Mudjiono (1994:89) mengatakan ada beberapa unsur-unsur yang mempengaruhi motivasi belajar diantaranya:

a. Cita atau aspirasi siswa

Motivasi belajar tampak pada keinginan anak sejak kecil. Keberhasilan mencapai keinginan tersebut menumbuhkan kemauan bergiat, bahkan dikemudian hari cita-cita dalam kehidupan. Dari segi emansipasi kemandirian, keinginan yang terpuaskan dapat memperbesar kemauan dan semangat belajar. Dari segi pembelajaran, penguatan dengan hadiah atau juga hukuman akan dapat mengubah keinginan menjadi kemauan, dan kemudian kemauan menjadi cita-cita.

b. Kemampuan siswa

Keinginan seorang anak perlu dibarengi dengan kemampuan atau kecakapan mencapainya. Kemampuan akan memperkuat motivasi anak untuk melaksanakan tugas-tugas perkembangan.

c. Kondisi siswa

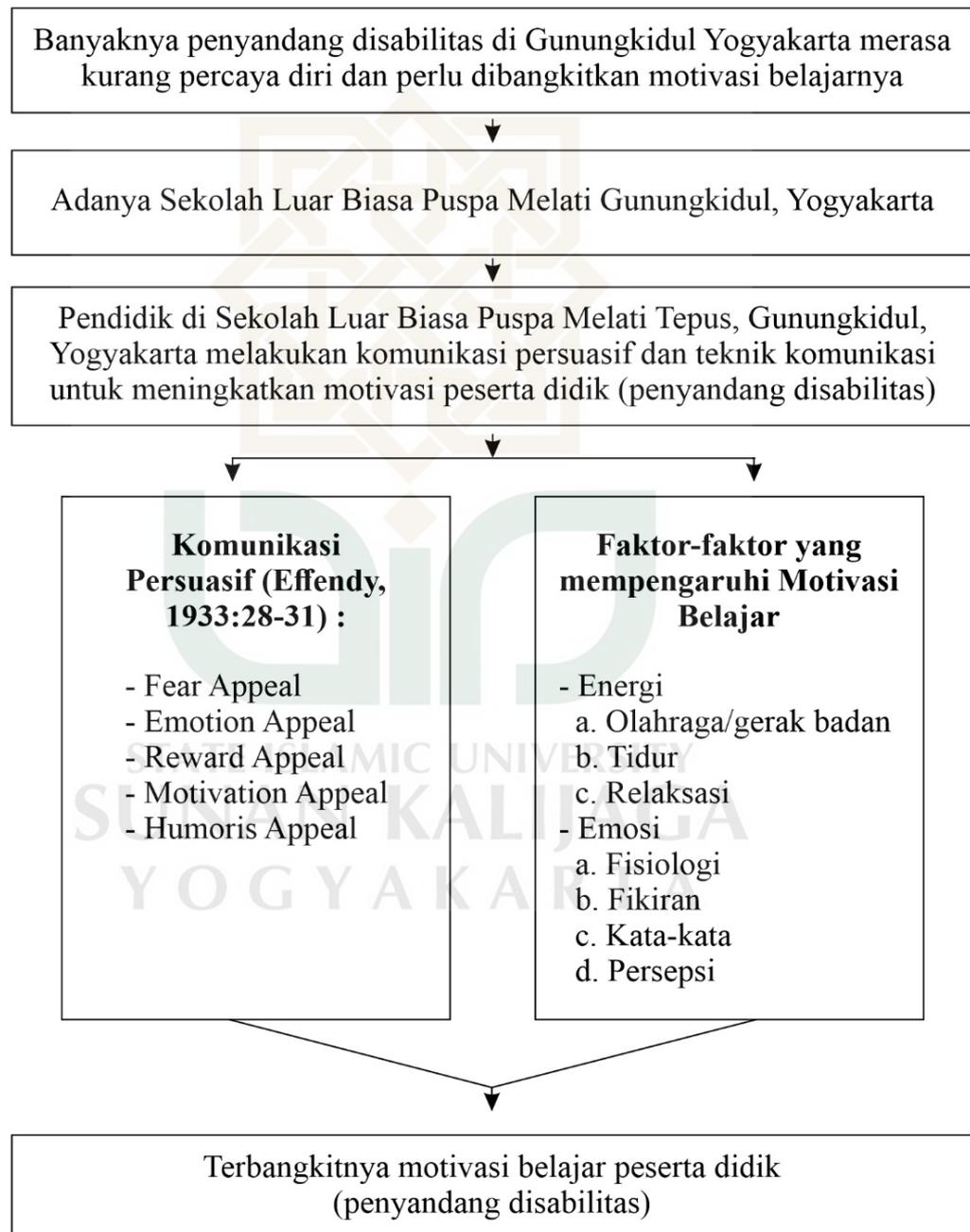
Kondisi siswa yang meliputi jasmani dan rohani sangat mempengaruhi motivasi belajar.

d. Kondisi lingkungan siswa

Lingkungan siswa berupa keadaan alam, lingkungan tempat tinggal, pergaulan sebaya, kehidupan bermasyarakat. Dengan kondisi lingkungan tersebut yang aman, tentram, tertib dan indah maka semangat dan motivasi belajar mudah diperkuat.

F. Kerangka Pemikiran

Tabel 2.
Kerangka Berfikir



Sumber : Olahan Peneliti

G. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai komunikasi persuasif yang dilakukan Pendidik di Sekolah Luar Biasa PuspaMelati Tepus Gunungkidul Yogyakarta dalam membangkitkan motivasi orang dengan peserta didik. Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia (Noor, 2011:33).

Adapun metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Penelitian menggunakan format deskriptif bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variabel yang timbul dimasyarakat yang menjadi objek penelitian itu (Bungin, 2013:48).

2. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun subjek penelitian yang akan dijadikan sumber informasi atau subjek peneliti adalah pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, Yogyakarta. Dengan ditentukannya subjek yang diteliti, maka memudahkan peneliti dalam mencari data yang diperlukan dalam proses penelitian. Subjek penelitian dalam penelitian ini diambil menggunakan teknik *purposive* sampling yaitu langsung

kepada pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, Yogyakarta itu sendiri.

Objek penelitian dalam penelitian kualitatif yang diobservasi menurut Spradley (Sugiyono, 2009:68) dinamakan situasi sosial, yang terdiri atas tiga komponen yaitu *place* (tempat), *actor* (pelaku), dan *activities* (aktivitas). Adapun objek penelitian ini adalah memahami terkait komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, Yogyakarta dalam membangkitkan motivasi belajar dengan peserta didik penyandang disabilitas.

3. Sumber Data

Data adalah bahan keterangan tentang sesuatu objek penelitian. Sumber data adalah salah satu yang paling vital dalam penelitian. Ada dua jenis sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data ini adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah pendidik tua di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, Yogyakarta.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua setelah sumber data primer. Sumber data sekunder diharapkan dapat berperan membantu mengungkap data yang diharapkan. Data sekunder

dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen atau literatur pendukung lainnya, kemudian dengan melakukan observasi mengamati subjek yang diteliti.

4. Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Bungin (2013:133) menjelaskan bahwa metode wawancara juga biasa disebut dengan metode *interview*. Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara. Peneliti telah melakukan wawancara secara langsung dan tatap muka dengan informan yaitu pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, Yogyakarta yang bertujuan untuk memperoleh keterangan atau data secara mendalam terkait komunikasi persuasif yang dilakukan dalam membangkitkan motivasi belajar dengan peserta didik penyandang disabilitas.

Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara mendalam (*in- depth interview*). Wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*), yang pada umumnya dimaksudkan untuk kepentingan wawancara yang lebih mendalam

dengan lebih memfokuskan pada persoalan yang menjadi pokok dari minat penelitian (Pawito, 2007:133).

b. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya selain pancaindra lainnya seperti telinga, penciuman, mulut, dan kulit (Bungin, 2013:143).

Observasi yang peneliti lakukan adalah observasi langsung, dimana pengamatan dilakukan secara langsung pada objek penelitian yaitu komunikasi persuasif pendidik dan peserta didik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul, Yogyakarta dalam membangkitkan motivasi belajar dengan peserta didik penyandang disabilitas tanpa menggunakan media, dalam artian peneliti langsung melihat dan mengamati apa yang terjadi pada objek penelitian.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk menelusuri data historis (Bungin, 2013:153). Melalui metode dokumentasi peneliti mendapatkan data untuk memperkuat informasi, baik dokumen pribadi ataupun dokumen resmi

5. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan peneliti adalah metode analisis data menurut Miles dan Huberman, kegiatan analisis terdiri dari

tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi (Silalahi, 2010:339).

a. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi (Silalahi, 2010:339-340).

b. Penyajian Data

Alur kedua yang penting dalam kegiatan analisis dalam penelitian kualitatif adalah penyajian data, yaitu sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan (Silalahi, 2010:340). Penyajian data (*data display*) melibatkan langkah-langkah mengorganisasikan data, yakni menjalin (kelompok) data yang satu dengan (kelompok) data yang lain sehingga seluruh data yang dianalisis benar-benar dilibatkan dalam satu kesatuan. Dalam hubungan ini, data yang tersaji berupa kelompok-kelompok atau

gugusan-gugusan yang kemudian saling dikait-kaitkan sesuai dengan kerangka teori yang digunakan (Pawito,2007:105-106).

c. Penarikan Kesimpulan

Kegiatan yang ketiga adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan-kesimpulan diverifikasi selama penelitian berlangsung. makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekukuhannya, dan kecocokannya, yakni yang merupakan validitasnya (Silalahi, 2010:341).

6. Keabsahan Data

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan memberi *check* (Sugiyono, 2009:123).

Penelitian menggunakan metode triangulasi sumber untuk menguji keabsahan data. Sumber informasi yang akan digunakan oleh peneliti adalah Kepala Sekolah Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiono, 2009:127).

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis yang telah peneliti lakukan, maka dapat disimpulkan bahwa pendidik di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul telah melakukan Komunikasi Persuasif kepada peserta didik dalam membangkitkan motivasinya. Pendidik di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul dalam melakukan Komunikasi Persuasif menggunakan teknik-teknik Komunikasi Persuasif yang diantaranya adalah Teknik Asosiasi, Teknik Integrasi, Teknik Tataan, dan Teknik *Red-herring*. Berikut merupakan kesimpulan yang peneliti dapatkan dalam melakukan penelitian di SLB Puspa Melati terkait Komunikasi Persuasif yang dilakukan oleh pendidik dalam membangkitkan motivasi peserta didik:

1. Teknik Asosiasi, yaitu dengan cara menyisipkan suatu hal atau peristiwa yang menarik bagi peserta didik, memudahkan pendidik dalam mengarahkan peserta didik agar mau membangkitkan motivasinya kembali. Namun sebelum menerapkan teknik ini, pendidik biasanya melakukan pendekatan terlebih dahulu dengan peserta didik. Apabila pendekatan tersebut telah dilakukan maka pendidik mulai berkomunikasi dengan menceritakan suatu hal atau peristiwa menarik. Peristiwa menarik yang biasa disampaikan oleh pendidik diantaranya adalah menceritakan contoh peserta didik yang mampu berdaya atau bekarya. Dengan begitu peserta didik akan mulai

- membangkitkan motivasinya setelah mendengarkan cerita tersebut.
2. Teknik Integrasi, yaitu pendidik melakukan pendekatan dengan peserta didik agar lebih menyatu. Pada awal tahap ini, pendidik akan lebih banyak mendengarkan terlebih dahulu keluhan-keluhan yang dirasakan oleh peserta didik. Hingga kemudian untuk lebih menyatukan diri dengan peserta didik, sehingga terdapat kesamaan diantara mereka dan keduanya mulai bercerita satu sama lain. Disini, pendidik juga berperan sebagai *role model* serta teman bagi peserta didik agar peserta didik tidak merasa sendiri. Sehingga peserta didik akan lebih mudah percaya dengan apa yang disampaikan oleh pendidik dan mau secara perlahan membangkitkan motivasinya.
 3. Teknik Ganjaran, yaitu teknik dengan memberikan harapan atau iming-iming kepada peserta didik agar peserta didik percaya dan mau melakukan apa yang pendidik sampaikan. Teknik ini diterapkan oleh pendidik di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul yaitu dengan cara memberikan harapan-harapan bahwa peserta didik masih memiliki kesempatan hidup seperti orang lain dan mampu untuk *survive*. Dalam hal ini iming-iming atau *reward* berupa jajan atau sesuatu yang bersifat kebersamaan. Selain itu, pendidik memberikan *reward* akan tetapi berupa apresiasi atau pujian bagi peserta didik.
 4. Teknik Tataan, yaitu pendidik dalam berkomunikasi dengan peserta didik menyusun pesan sedemikian rupa agar mudah dipahami oleh peserta didik. Pendidik di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul

menggunakan bahasa-bahasa yang mudah dipahami disesuaikan dengan peserta didik yang ditemui. Selain bahasa, pendidik juga seringkali menggunakan perumpamaan-perumpamaan agar pesan mudah dipahami oleh peserta didik. Selain itu pendidik juga menggunakan pesa-pesan motivasi.

5. Teknik *red-herring*, yaitu pendidik sebisa mungkin membuat peserta didik agar percaya dan melakukan sesuai apa yang pendidik katakan. Ini dilakukan salah satunya ketika menemui pesetra didik yang susah untuk diarahkan.

Dari paparan diatas menunjukkan bahwa komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pendidik di SLB Puspa Melati dalam membangkitkan motivasi peserta didik yaitu dengan menggunakan teknik-teknik komunikasi persuasif diantaranya Teknik Asosiasi, Teknik Integrasi, Teknik Ganjaran, Teknik Tataan dan Teknik *Red-Herring*.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap pendidik dan peserta didik di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul mengenai komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pendidik di Sekolah Luar Biasa Puspa Melati, Gunungkidul dalam membangkitkan motivasi belajar peserta didik maka peneliti memberikan beberapa saran dan masukan yang bersifat konstruktif terhadap permasalahan yang terkait, yaitu :

1. Fasilitas yang digunakan dalam proses belajar mengajar pada SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul perlu ditingkatkan agar lebih

memadai dan menunjang proses belajar dan mengajar, misalnya penggunaan media seperti infocus atau benda lain yang mampu mempermudah peserta didik untuk memahami materi pelajaran yang disampaikan oleh pendidik dan juga ruang kelas yang lebih tertutup dan memadai.

2. Untuk orangtua peserta didik diharapkan juga harus turut mempelajari tentang bagaimana berinteraksi dengan anak peserta didik di SLB Puspa Melati, Tepus, Gunungkidul sehingga pembelajaran yang diberikan di sekolah maupun diluar sekolah dapat selaras.
3. Untuk pemerintah diharapkan lebih memperhatikan lagi mengenai dunia pendidikan yang diperuntukan bagi penyandang disabilitas sehingga kurikulum yang ada dapat selaras dengan kondisi pendidikan untuk peserta didik penyandang disabilitas yang ada.
4. Bagi peneliti selanjutnya, penulis memahami bahwa karya tulis ini masih jauh dari kata sempurna. Teruntuk peneliti selanjutnya, baik yang berfokus pada ilmu komunikasi maupun penyandang disabilitas, peneliti menangkap masih terdapat beberapa aspek yang dapat diteliti di penyandang disabilitas ini yang bisa untuk dijadikan wawasan bagi masyarakat luas atau dunia penelitian. Peneliti juga berharap agar penelitian selanjutnya lebih mendalam lagi ketika mencari data dilapangan.

Daftar Pustaka

- Bayne, Rowan. 2015. *Membaca Kepribadian untuk Konselor: Memahami Preferensi, Motivasi dan Riwayat Hidup*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Beta Centairu, Yopie Nataniel David, Orbit Tomas. 2021. Pengaruh Komunikasi Persuasif Terhadap Konsentrasi Belajar Siswa Kelas IX SMP Kristen Palangka Raya Tahun Pelajaran 2020/2021. *Jurnal Teknologi Pendidikan Tekpend*. Hal. 5-12
- Bungin, Burhan. 2013. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi: Format Format Kuantitatif dan Kualitatif untuk studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen dan Pemasaran*. Jakarta: Kencana.
- Cangara, Hafied. 2013. *Perencanaan dan Strategi Komunikasi*. Jakarta: Rajawali.
- Effendy, Onong Uchana. 1993. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- , 2009. *Human Relations dan Public Relations*. Bandung: Mandar Maju.
- Ist. 13 Februari 2020. "Viral Siswa Disabilitas di Purworejo Jadi Korban Perundungan, Ini Kata Kepala Sekolah". www.luputan6.com dalam google.com
- Liliweri, Alo. 2015. *Komunikasi Antarpersonal*. Jakarta: Kencana.
- Malik, Jamaluddin. 1994. *Komunikasi Persuasif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Maulana, Herdiyan dan Gumgum Gumelar. 2013. *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*. Jakarta: Akademia Permata.
- Muhammad Randicha Hamandia dan Abdur Razzaq. 2019. "Strategi Komunikasi Persuasif dengan Metode Kisah dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Raden Fatah Palembang. *Jurnal Komunikasi Islam dan Kehumasan (JKPI)*. Hal. 3-8
- Mulyana, Deddy. 2005. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Noor, Juliansyah. 2011. *Metodologi Penelitian: Skripsi, tesis, disertasi, dan karya ilmiah*. Jakarta: Kencana.
- Pawito. 2007. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta: LKiS.

- Perloff, Richard M. 2003. *The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century*. London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Pratiwi, Ari. 2018. *Disabilitas dan Pendidikan Relations*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Ritonga, M. Jamaluddin. 2005. *Tipologi Pesan Peruasif*. Jakarta: Indeks.
- Silalahi, Ulber. 2010. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Sugiyono. 2009. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardi, 2013. *The Science of Motivation*. Jakarta: Gramedia.
- Sumirat, Soleh dan Asep Suryana. 2014. *Komunikasi Persuasif*. Banten: Universitas Terbuka
- Yusuf Hartawan. 2020. Komunikasi Persuasif Dinakertrans Kota Bogor Mengatasi Masalah Pengangguran Generasi Milenial (Kajian Kualitatif Tentang Komunikasi Persuasif Melalui Media Sosial Instagram pada Program Pengurangan Pengangguran di Kota Bogor. *Jurnal Ilmu Komunikasi*. Hal. 6-9
- Yuwono Markus. 30 Agustus 2018. "Cerita Hanna Sang Mantan TKW, Sakit Lumpuh Tak Menghalanginya Berkreasi...". www.kompas.com dalam google.com