

**PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF GURU TERHADAP AKHLAK SISWA
MTs NU SIHEPENG KABUPATEN MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan Dalam Rangka Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi
Syarat-syarat untuk Mencapai Gelar Sarjana Pendidikan Islam (S.Pd.I)
dalam Ilmu Tarbiyah*

Oleh :

ERVINA
NIM : 07.310.0011

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM

**JURUSAN TARBIVAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2011/2012**

**PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF GURU TERHADAP AKHLAK SISWA
MTs NU SIHEPENG KABUPATEN MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas
dan Memenuhi Syarat-syarat untuk Mencapai
Gelar Sarjana Pendidikan Islam (S.Pd.I)
dalam Ilmu Tarbiyah*

OLEH

ERVINA
NIM. 07 310 0011



PROGRAM STUDI: PENDIDIKAN AGAMA ISLAM

**JURUSAN TARBIYAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2011/2012**

**PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF GURU TERHADAP AKHLAK SISWA
MTs NU SIHEPENG KABUPATEN MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas
dan Memenuhi Syarat-syarat untuk Mencapai
Gelara Sarjana Pendidikan Islam (S.Pd.I)
dalam Ilmu Tarbiyah*

OLEH

ERVINA
NIM. 07 310 0011

PROGRAM STUDI: PENDIDIKAN AGAMA ISLAM

PEMBIMBING I

Dra. ROSIMAH LUBIS, M.Pd
NIP. 19610825 199103 2 001

PEMBIMBING II

JUNI WATI SRI RIZKI, S.Sos., M.A
NIP. 19780615 200312 2 003

**JURUSAN TARBIYAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2011/2012**

Hal : Skripsi a.n
Ervina
Lamp : 5 (lima) Exemplar

Padangsidimpuan, Januari 2012
Kepada Yth
Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri Padangsidimpuan
Di-

Padangsidimpuan

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **ERVINA** yang berjudul “ **PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF GURU TERHADAP AKHLAK SISWA MTs NU SIHEPENG, KABUPATEN MANDAILING NATAL**”. Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Pendidikan Islam (S.Pd.I) dalam Ilmu Tarbiyah pada STAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu dalam waktu yang tidak lama kami harapkan saudara dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

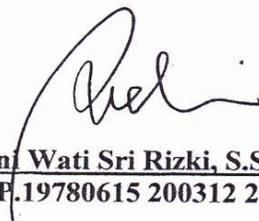
Demikian kami sampaikan kepada bapak atas kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

PEMBIMBING I


Dra. Rosimah Lubis, M.Pd
NIP.19610825 199103 2 001

PEMBIMBING II


Juni Wati Sri Rizki, S.Sos, M.A
NIP.19780615 200312 2 003

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ERVINA
NIM : 07 310 0011
Jurusan / Program Studi : Tarbiyah / PAI-1
Judul Skripsi : PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF GURU
TERHADAP AKHLAK SISWA MTs NU
SIHEPENG KABUPATEN MANDAILING NATAL

Dengan ini Menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa meminta bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 2.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, Januari 2012

Saya yang menyatakan



ERVINA

ERVINA
NIM.07 310 0011



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PADANGSIDIMPUAN

DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA

NAMA : ERVINA
NIM : 07 310 0011
JURUSAN : Tarbiyah / Pendidikan Agama Islam
JUDUL : PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF GURU TERHADAP
AKHLAK SISWA MTs NU SIHEPENG KABUPATEN
MANDAILING NATAL

KETUA : Hj.Zulhimma, S.Ag.,M.Pd
SEKRETARIS : Drs. Sahadir Nasution, M.Pd
ANGGOTA : 1. Hj.Zulhimma, S.Ag.,M.Pd
2. Drs. Sahadir Nasution, M.Pd
3. Ali Asrun lubis, S.Ag.,M.Pd
4. Drs. Agus Salim Lubis, M.Ag

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Diajukan di Padangsidimpuan pada tanggal 08 Februari 2012

Pukul 09.00 s/d 11.00 WIB

Hasil/Nilai : 68,5 (C)

Indeks Prestasi Kumulatif/IPK. 3,40

Predikat : Cukup/Baik/Amat Baik/Cum Laude)*

* Coret yang tidakperlu



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

PENGESAHAN

**SKRIPSI BERJUDUL : "PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASIF
GURU TERHADAP AKHLAK SISWA MTs NU
SIHEPENG KABUPATEN MANDAILING
NATAL"**

Ditulis Oleh : ERVINA
NIM : 07 310 0011

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Pendidikan Islam (S.Pd.I)

Padangsidimpuan, 08 Februari 2012
Ketua STAIN/SENAT



DR. H. IBRAHIM SIREGAR, MCL
NIP. 19680704 200003 1 003

ABSTARK

Peneliti :Ervina
Judul Penelitian :Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Akhlak Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal, Bagaimana akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, Dan Apakah ada pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal, untuk mengetahui akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, dan untuk mengetahui ada pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal. Penelitian ini dilaksanakan di MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

Berdasarkan analisis data, jenis penelitian ini tergolong pada penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal yang Aktif Pada Tahun Ajaran 2011-2012, yaitu sebanyak 150 siswa. Maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini sebanyak 20% dari jumlah populasi yang ada, yaitu siswa yang merupakan perwakilan seluruh siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal. Penarikan sampel dilakukan dengan Teknik *proporsional Random Sampling* sebanyak 30 siswa yang dilakukan secara acak dalam setiap kelas,.

Sedangkan instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini adalah angket, dengan teknik analisis korelasi yang dilanjutkan dengan perhitungan regresi sederhana. Hipotesis penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

Hasil penelitian ini menginformasikan bahwa komunikasi persuasif guru adalah kuat, yaitu dengan tingkat pencapaian 73,7% dan Akhlak Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal tergolong baik, yaitu sebesar 79,6 %. Sedangkan Korelasi antara variabel komunikasi persuasif guru dengan akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal tergolong baik, dengan koefisien korelasi sebesar 0,618, Artinya variabel komunikasi persuasif guru mempunyai pengaruh yang positif terhadap variabel Akhlak Siswa dan memberikan kontribusi sebesar 38,192% turut mempengaruhi akhlak siswa, sementara sisanya, yaitu 61.808% ditentukan oleh variabel lain.

Berdasarkan koefisien regresi linier, pengaruh variabel komunikasi persuasif guru dengan Akhlak Siswa diperoleh dalam bentuk persamaan regresi: $\hat{Y} = 27,315 + 0,462 \cdot X$. Hal menunjukkan bahwa nilai variabel akhlak siswa akan terus meningkat sebesar 0,462 dengan komunikasi persuasif positif yang diberikan oleh guru. Maka jika Komunikasi persuasif di prediksikan meningkat satu poin maka variabel akhlak siswa meningkat sebesar 27.777.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan waktu dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini. Shalawat dan salam kepada Rasulullah SAW beserta sahabat-sahabatnya.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat-syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan Islam di STAIN Padangsidumpuan. yang berjudul: “Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Akhlak Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal”.

Dalam penulisan skripsi ini penulis mengalami banyak kesulitan karena keterbatasan ilmu pengetahuan, namun berkat rahmat Allah SWT serta bantuan dari berbagai pihak akhirnya dapat diselesaikan.

Dengan selesainya penulisan skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dra.Rosimah Lubis, M.Pd. sebagai pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini. Ibu Juni Wati Sri Rizki,S.Sos. M.A yang telah banyak memberikan arahan dan bantuan pemikiran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

2. Bapak Ketua, Ketua Jurusan, Bapak-Bapak dan Ibu-Ibu dosen dan seluruh Civitas Akademika Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidempuan.
3. Kepala Sekolah MTs. NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal yang telah memberi izin dan data-data yang berguna bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal, yang telah banyak membantu kelancaran pengisian angket penelitian ini.
5. Ibunda dan Ayahanda tercinta yang telah mengasuh dan mendidik penulis sejak dilahirkan sampai sekarang serta sumber motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan pendidikan sampai ke Perguruan Tinggi.
6. Kerabat dan handai tolan yang tidak dapat disebutkan satu persatu dalam skripsi ini yang telah memberikan bantuan moril dan materi kepada penulis selama masa kuliah, khususnya dalam penulisan skripsi ini.

Dengan memohon ridho Allah SWT penulis mengharapkan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis, agama, nusa dan bangsa. Amin.

Padangsidempuan, Januari 2012
Penulis



(ERVINA)
NIM. 07.3100011

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Pembatasan Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan Penelitian	5
F. Manfaat Penelitian	5
G. Sistematika Pembahasan.....	6
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Komunikasi Persuasif	
a. Pengertian komunikasi Persuasif	7
b. Teknik Komunikasi Persuasif	11
c. Prinsip-prinsip Komunikasi Persuasif.....	13
d. Pentahapan Komunikasi Persuasif	15
e. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Komunikasi Persuasif	16
B. Akhlak Siswa	
a. Pengertian Akhlak.....	17
b. Pembagian Akhlak	18
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Akhlak	32
d. Tujuan Akhlak.....	36
C. Kajian Terdahulu.....	36
D. Kerangka Berfikir.....	37
E. Hipotesis.....	38
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	39
B. Metode Penelitian	39
C. Populasi dan Sampel.....	40

D. Defenisi Operasional Variabel.....	41
E. Sumber Data	42
F. Instrumen Pengumpulan Data	42
G. Teknik Pengumpulan Data	44
H. Teknik Analisis Data	45

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data.....	52
1. Komunikasi Persuasif guru	52
2. Akhlak Siswa	55
B. Pengujian Hipotesis	57
C. Pembahasan Hasil Penelitian	64
D. Keterbatasan Penelitian.....	66

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	68
B. Saran-saran.....	69

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Data Siswa dan Jumlah Sampel Penelitian40
Tabel II	Kisi-kisi Angket43
Tabel III	Kriteria Penelitian Skor Variabel45
Tabel IV	Interprestasi Koefisien Korelasi Nilai “r”.....48
Tabel V	Distribusi Frekuensi Skor Variabel KomunikasiPersuasif Guru53
Tabel VI	Distribusi Frekuensi Skor Variabel Akhlak Siswa55
Tabel VII	Ringkasan Anava Variabel Komunikasi Persuasif guru dan Akhlak Siswa64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar I Histogram Skor Variabel Komunikasi	
Persuasif Guru	54
Gambar 2 Histogram Skor Variabel Akhlak Siswa	56
Gambar 3 Diagram Garis Regresi	62

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1. Surat Keterangan Mohon Bantuan Informasi	72
Lampiran 2. Kusioner Penelitian	73
Lampiran 3. Surat Keterangan Pengumpulan Data dari Lokasi Penelitian	74
Lampiran 4. Data Baku Penelitian Variabel Komunikasi Persuasif Guru	75
Lampiran 5. Data Baku Penelitian Varibel Akhlak Siswa	76
Lampiran 6. Data Penelitian Variabel X dan Y	77
Lampiran 7. Perhitungan Mean, Median, Modus, dan Standar Deviasi Variabel komunikasi persuasif Guru	78
Lampiran 8. Perhitungan Mean, Median, Modus, dan Standar Deviasi Variabel Akhlak Siswa	82
Lampiran 9. Perhitungan Uji Linieritas Data Penelitian Variabel X dan Y	87
Lampiran 10. Perhitungan Koefisien Korelasi Variabel X dan Y	100
Lampiran 11. Nilai-nilai “r” Product Moment	101
Lampiran 12. Perhitungan Uji Signifikansi Korelasi antara Variabel X dan Y	102
Lampiran 13 Perhitungan Persamaan Regresi	103
Lampiran 14 Perhitungan Uji Signifikansi Persamaan Regresi	104

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia merupakan makhluk ciptaan Allah yang mulia, karena karunia yang diberikan kepadanya berupa akal dan pikiran membedakannya dengan makhluk yang lain. Manusia mempunyai 2 jalur hubungan: *Pertama*, jalur hubungan vertikal, yakni hubungan antara manusia sebagai makhluk ciptaan Allah SWT, maka sebagai makhluk Allah manusia diwajibkan menyembah dan mengabdikan diri kepada Allah SWT. *Kedua*, jalur hubungan horizontal, yakni hubungan antara manusia dengan sesamanya. Hubungan antara sesama merupakan kodrat atau pembawaan dari manusia itu sendiri, karena manusia adalah makhluk sosial, bermasyarakat dan makhluk yang suka bergaul.¹

Akhlak adalah keadaan jiwa seseorang yang mendorongnya untuk melakukan perbuatan-perbuatan tanpa melalui pertimbangan pikiran (lebih dulu).² Akhlak pada dasarnya melekat pada diri seseorang bersatu dalam perilaku atau perbuatan.³ Akhlak juga merupakan mutiara hidup yang membedakan makhluk manusia dengan makhluk lainnya, jika manusia tidak memiliki akhlak maka derajatnya sebagai makhluk yang mulia di sisi Allah akan hilang. Dengan demikian kalau suatu negara yang masyarakatnya tidak memiliki akhlak yang baik maka kehidupan bangsa dan masyarakatnya tersebut akan kacau balau dan

¹Mustafa, *Akhlak Tasawuf*, (Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2005), hlm. 27-28.

²*Ibid*, hlm. 12.

³Damanhuri Basyir, *Ilmu Tasawuf*, (Banda Aceh: Yayasan Pena Banda Aceh, 2005), hlm. 55.

berantakan. Akhlak tidak dapat diukur secara kuantitatif dan matematis, akan tetapi lebih bercorak kemampuan rohaniyah untuk selalu beramal kebajikan melakukan amal sholeh dengan ikhlas.⁴

Sekolah merupakan tempat anak berinteraksi dengan orang lain. Dunia pendidikan sangat besar pengaruhnya terhadap perilaku akhlak seseorang, berbagai ilmu diperkenalkan kepada anak agar mereka dapat memahaminya serta melakukan suatu perubahan pada dirinya. Lembaga pendidikan dijadikan pusat perubahan perilaku yang buruk untuk diarahkan menuju perilaku yang baik, maka dibutuhkan beberapa unsur dalam pendidikan untuk perubahan sikap dan perilaku manusia. Guru perlu memiliki kemampuan dalam banyak hal, baik dalam menyampaikan materi, membimbing serta mendidik siswa dengan penuh perhatian, sabar, ulet, tekun dan melakukan pendekatan psikologis. Komunikasi yang baik antara guru dan siswa merupakan salah satu faktor yang mendukung tercapainya tujuan pendidikan. Guru harus bisa menjalin hubungan yang baik dengan siswa di sekolah maupun di luar sekolah, untuk mempermudah guru membina siswa. Guru juga harus bisa membujuk atau mempengaruhi siswa agar mereka mau melaksanakan apa yang diinginkan oleh guru. Dalam hal ini seorang guru dituntut memiliki kemampuan dalam melakukan komunikasi yang baik dengan siswa.

⁴Sudarsono, *Etika Islam tentang Kenakalan Remaja*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1993), hlm. 128.

Ketika guru berkomunikasi dengan siswa guru harus berusaha membujuk siswa agar mau melaksanakan apa yang diinginkan oleh guru, maka komunikasi persuasif merupakan salah satu cara yang baik dilakukan guru ketika berkomunikasi dengan siswa. Komunikasi persuasif “adalah suatu proses komunikasi antar personal dimana komunikator berupaya dengan menggunakan lambang-lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima, jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator”.⁵

Maka dengan komunikasi persuasif bisa mempermudah guru untuk membujuk siswa dan mempengaruhi siswa agar berakhlak baik. Berdasarkan realita yang terjadi di sekolah MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, guru dalam menyampaikan materi pelajaran menggunakan metode yang bervariasi, salah satunya dengan menggunakan metode demonstrasi. Media yang digunakan sesuai dengan materi pelajaran. Ketika guru berkomunikasi dengan siswa menggunakan kata-kata yang lemah lembut, halus dan mudah dimengerti, komunikasi yang terjadi antara guru dan siswa tidak hanya ketika proses pembelajaran tetapi diluar jam pelajaran juga masih berlangsung. Dengan komunikasi yang terjadi antara guru dengan siswa dapat menarik perhatian siswa dan memotivasi siswa untuk melakukan sesuatu, sehingga bisa mempengaruhi akhlak siswa.

⁵ Onong Uchjana Effendy, *Hubungan Masyarakat suatu Studi Komunikologis*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), hlm. 79.

Mengingat pentingnya guru menerapkan komunikasi persuasif dalam proses pembelajaran yang dikaitkan dengan akhlak siswa, maka penulis ingin meneliti lebih lanjut dalam sebuah penelitian dengan judul: **“Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Akhlak Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini berkenaan dengan:

1. Komunikasi guru menggunakan komunikasi persuasif
2. Guru menyampaikan materi pelajaran menggunakan metode yang bervariasi
3. Guru menggunakan media pembelajaran

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas dapat disimpulkan bahwa masalah yang harus diteliti hanya pada komunikasi persuasif, karena komunikasi persuasif dianggap memiliki keterkaitan dengan akhlak siswa.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana komunikasi persuasif guru dengan siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal?

2. Bagaimana akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal?
3. Apakah ada pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui komunikasi persuasif guru dengan siswa di MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.
2. Untuk mengetahui akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.
3. Untuk mengetahui ada pengaruh komunikasi persuasif guru dengan akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian secara akademis:

1. Menambah khazanah kajian dalam bidang komunikasi, khususnya komunikasi persuasif dalam bidang pendidikan.
2. Sebagai bahan perbandingan dan sumber referensi bagi peneliti lain yang ingin membahas pokok yang sama.
3. Untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Pendidikan Islam (S.Pd.I) dalam ilmu Tarbiyah pada STAIN Padangsidimpuan.

Manfaat penelitian ini secara praktis:

1. Penelitian ini berguna untuk memberikan motivasi kepada guru untuk melakukan komunikasi persuasif terhadap siswa guna meningkatkan akhlak siswa.
2. Sebagai bahan masukan bagi lembaga pendidikan khususnya MTs NU Sihpeng, Kabupaten Mandailing Natal agar siswa memiliki akhlak yang baik.

G. Sistematika Pembahasan

Skripsi ini di bagi ke dalam 5 bab, yaitu:

Bab I Pendahuluan yang mencakup: Latar belakang masalah, Identifikasi masalah, Pembatasan masalah, Perumusan masalah, tujuan Penelitian, Manfaat penelitian.

Bab II Landasan Teoritis yang mencakup: Komunikasi persuasif dan akhlak siswa, Kajian terdahulu, Kerangka berfikir dan hipotesis.

Bab III yang terdiri dari metodologi penelitian yang mencakup: lokasi dan waktu penelitian, Metode penelitian, populasi dan sampel, Defenisi operasional variabel, sumber data, instrumen pengumpulan data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data serta sistematika pembahasan.

Bab IV adalah hasil penelitian yang terdiri dari deskriptif data, pengujian hipotesis, Pembahasan hasil penelitian serta keterbatasan penelitian.

Bab V adalah penutup yang mencakup kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Komunikasi Persuasif

a. Pengertian Komunikasi Persuasif

Setiap orang yang hidup dalam masyarakat, secara kodrati senantiasa terlibat dalam komunikasi. Terjadinya komunikasi adalah konsekuensi hubungan sosial (*sosial relation*). Komunikasi persuasif terdiri dari dua kata yaitu komunikasi dan persuasif. Komunikasi secara etimologis berasal dari bahasa latin *communicatio*, dan perkataan ini bersumber dari kata *communis* yang artinya sama dengan kata lain sama makna mengenai suatu hal.¹

Komunikasi secara paradigmatis bersifat intensional (*intentional*), mengandung tujuan; karena itu harus dilakukan dengan perencanaan. Pengertian komunikasi secara paradigmatis adalah “proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau merubah sikap, pendapat atau perilaku, baik langsung maupun tidak langsung melalui media”.²

Para ahli komunikasi mengemukakan defenisi komunikasi antara lain:

1. Menurut Nurudin “komunikasi adalah bagian dimensi sosial yang khusus membahas pola interaksi antara manusia (*human communication*) dengan menggunakan ide atau gagasan lewat lambang atau bunyi ujaran”.³
2. Menurut Everett M. Rogers dan D. Lawrance Kincaid yang dikutip oleh Hafied Cangara dalam bukunya yang berjudul Pengantar Ilmu

¹Onong Uchjana Effendy. *Dinamika Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1992), hlm.

²*Ibid*, hlm. 5.

³Nurudin, *Sistem Komunikasi Indonesia*, (Jakarta: PT Grapindo Persada, 2008), hlm. 11.

Komunikasi mengemukakan bahwa “ Komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi satu sama lainnya, yang pada gilirannya akan tiba pada saling pengertian yang mendalam”.⁴

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah penyampaian informasi, atau pesan dari seseorang kepada orang lain, agar mereka mengetahui dan memahami hal tersebut serta merespon informasi yang diterima.

Istilah persuasif berasal dari kata latin “*persuasio*” yang secara harfiah artinya membujuk, mengajak atau meyakinkan.⁵ Persuasi banyak dikaji oleh para ahli komunikasi, karena aspek komunikasi ini sangat penting untuk segala bidang kehidupan.

Menurut Kenneth E. Andersen yang dikutip oleh Onong Uchjana Effendy dalam bukunya yang berjudul hubungan masyarakat suatu studi komunikologis, mendefenisikan persuasif sebagai berikut: “ *A process of interpersonal communication in wich the communicator seeks throught the use of symbols to affect the cognitions of a receiver and thus affect a voluntary change in attitude or action desired by the communicator* “ (suatu proses komunikasi antar personal dimana komunikator berupaya dengan

⁴Hafied Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 11.

⁵Onong Uchjana Effendy, *Hubungan Masyarakat suatu Studi Komunikologis*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), hlm. 79.

menggunakan lambang-lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima, jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator).⁶

Andersen membatasi pengertian persuasif hanya pada komunikasi antar personal. Dalam penjelasannya mengenai pengertian persuasif, ia mengatakan bahwa ada tiga pergeseran penekanan yang penting antara batasan persuasif dengan komunikasi yaitu:

1. Pertama, komunikasi didefinisikan sebagai upaya “mempengaruhi” kognisi, yakni menimbulkan dampak pada kognisi itu, dan pada persuasi dampak terhadap kognisi diupayakan untuk menghasilkan perubahan pada sikap, kepercayaan, nilai atau tindakan (kognisi berarti kesadaran atau pikiran).
2. Pergeseran kedua adalah penekanan pada kesengajaan dari perubahan, yaitu menyebabkan perubahan tanpa menggunakan paksaan.
3. Pergeseran ketiga adalah perubahan pada sikap atau kegiatan yang diinginkan oleh komunikator. Kenneth E. Andersen menandakan bahwa secara esensial persuasi adalah *clearly-directed behavior*, jelas sekali diarahkan kepada perilaku tertentu.⁷

Dari tiga pergeseran penekanan komunikasi persuasif tersebut menjelaskan bahwa komunikasi persuasif dilakukan sebagai usaha mempengaruhi pikiran, sikap, kepercayaan dan tindakan sehingga komunikan berubah seperti apa yang diinginkan oleh komunikator tanpa merasa terpaksa

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif adalah komunikasi antar seseorang dengan orang lain dimana

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid*

komunikatornya berusaha untuk meyakinkan, membujuk, maupun merayu tanpa memaksa agar melakukan perbuatan yang diinginkan oleh komunikator khususnya pertukaran pada tingkah laku.

Komunikasi persuasif merupakan suatu usaha yang membangkitkan kesadaran dan pengertian seseorang bahwa apa yang disampaikan akan memberikan pendapat atau sikap sehingga ada perubahan atas kehendak sendiri tanpa paksaan. Dengan komunikasi persuasif inilah orang akan melakukan apa yang dikehendaki oleh komunikator, seolah-olah komunikan melakukan pesan komunikasi atas keinginannya sendiri.

Komunikasi persuasif termasuk salah satu bentuk komunikasi, maka secara teoritis memiliki persyaratan tertentu yaitu:

- (a) Pesan-pesan/ ajakan-ajakan yang disampaikan kepada masyarakat atau pihak-pihak tertentu harus dapat menstimulirkan sesuatu pada saran.
- (b) Bahwa pesan-pesan atau ajakan-ajakan itu tentunya harus berisi lambang-lambang atau tanda-tanda komunikasi yang sesuai dengan daya tanggap, daya serap dan daya tafsir (*decoding efficiency*) dari sebagian besar masyarakat/ golongan-golongan tertentu.
- (c) Pesan-pesan/ ajakan-ajakan harus dapat membangkitkan keperluan atau kepentingan (*needs*) tertentu pada sarannya kemudian menyarankan usaha-usaha atau upaya tertentu untuk pemenuhan harapan itu.
- (d) Bahwa pesan-pesan/ ajakan-ajakan yang menyarankan usaha dan upaya hendaknya di sesuaikan dengan situasi dan norma kelompok di mana sasaran itu berada.
- (e) Bahwa Pesan- pesan/ atau ajakan dan harus dapat membangkitkan harapan-harapan tertentu dan sebagainya.⁸

⁸A.W. Widjaja. *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, Edisi I cet. Ke-5,2, hlm. 69.

Komunikasi persuasif secara teoritis dikatakan persuasif jika pesan yang disampaikan mampu merangsang komunikan, menggunakan lambang, pesan yang disampaikan harus sesuai dengan kepentingan komunikan, memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi komunikan, serta mampu menumbuhkan semangat komunikan

b. Teknik Komunikasi Persuasif

Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sasaran. Maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan dilakukan berdasarkan komponen-komponen proses komunikasi. Adapun komponen-komponen komunikasi adalah:

- 1) Komunikator; yaitu orang yang menyampaikan pesan.
- 2) Pesan; yaitu keseluruhan dari apa yang disampaikan oleh komunikator.
- 3) Media; yaitu sarana atau saluran yang mendukung pesan. Baik media umum atau media massa agar mempermudah komunikator dalam menyampaikan pesan.
- 4) Komunikan; yaitu orang yang menerima pesan.
- 5) Efek; yaitu hasil akhir dari suatu komunikasi.⁹

Bagi seorang komunikator, suatu pesan yang akan dikomunikasikan sudah jelas isinya, tetapi yang perlu dijadikan pemikiran ialah pengelolaan pesan, dimana pesan harus ditata sesuai dengan diri komunikan yang akan dijadikan sasaran. Apabila komunikan yang akan dijadikan sasaran sudah jelas, dan media yang diperkirakan memadai sudah ditetapkan, maka seterusnya dilakukan penataan pesan. Sehubungan dengan proses komunikasi

⁹Onong Uchjana Effendy. *Dinamika Komunikasi, Op.Cit*, hlm. 6.

persuasif, maka perlu diketahui cara yang efektif agar tujuan mudah untuk dicapai. Adapun teknik-teknik yang perlu diketahui dalam komunikasi persuasif yaitu:

(a) Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian orang.

(b) Teknik Integrasi

Teknik integrasi ialah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan, artinya melalui kata-kata verbal atau non verbal, komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib”, dan karena itu menjadi satu dengan komunikan. Contoh untuk tehnik ini adalah dengan menggunakan perkataan “saya” atau “kami”, “kita” berarti “saya dan anda”, komunikator bersama komunikan, yang mengandung makna bahwa yang diperjuangkan komunikator bukan kepentingan diri sendiri melainkan kepentingan komunikan juga.

(c) Teknik ganjaran

Teknik ganjaran (*pay-off-technique*) adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Tehnik *pay-off-technique* lebih baik daripada *fear arousing technique* karena *pay-off-technique* berdaya upaya menumbuhkan kegairahan emosional. Sedangkan tehnik pembangkitan rasa takut menimbulkan ketegangan emosional.

(d) Teknik Tataan

Tataan terjemahan dari ‘*Icing* yaitu upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasi untuk melakukan apa yang disarankan oleh pesan tersebut. Teknik tataan atau *Icing technique* dalam kegiatan persuasif 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, komunikator sama sekali tidak membuat fakta pesan menjadi cacat, faktanya sendiri tetap utuh, tidak ada yang diubah, maupun yang ditambah, serta tidak ada yang dikurangi. Komuniukator dalam hal ini mempertaruhkan kehormatannya sebagai pusat kepercayaan.

(e) Teknik Red-herring

Istilah red-herring sukar diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Sebab red-herring adalah nama ikan yang hidup di Samudra Atlantik Utara. Jenis ikan ini dikenal dengan kebiasaannya dalam membuat gerak tipu ketika diburu oleh binatang atau manusia. Hubungan dengan komunikasi persuasif teknik red-herring adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya untuk dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Jadi, teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi terdesak.¹⁰

Maka ketika berkomunikasi persuasif seorang komunikan dalam menyampaikan pesan memberikan contoh yang sedang menarik perhatian pada saat komunikasi berlangsung, dapat menyatukan diri dengan komunikan, memberikan janji yang dapat memenuhi harapan komunikan. Ketika menyampaikan pesan seorang komunikator harus bisa menyusun pesan dengan baik sehingga enak didengar dan mendorong motivasi komunikan untuk melakukan isi pesan tersebut, dan seorang komunikator harus mampu menutupi kelemahannya dalam perdebatan.

c. Prinsip-prinsip Persuasif

Di dalam buku Cutlip dan Center dikemukakan prinsip-prinsip persuasif yang dihimpun dari berbagai karya pengarang terkenal berdasarkan penelitian eksperimen. Prinsip-prinsip persuasif adalah sebagai berikut:

- a. Untuk melakukan perubahan sikap, suatu sarana bagi perubahan pertama harus diterima secara indrawi dan secara rohaniah.

¹⁰*Ibid*, hlm. 21-24

- b. Besar kemungkinan saran akan diterima secara rohaniah bila sesuai dengan kebutuhan dan dorongan pribadi.
- c. Besar kemungkinan saran akan diterima secara rohaniah jika serasi dengan norma dan kesetiaan kepada kelompok.
- d. Besar kemungkinan saran akan diterima secara rohaniah kalau komunikatornya dianggap terpercaya dan ahli.
- e. Saran melalui media massa yang diperkuat oleh tatap muka, lebih besar kemungkinannya akan diterima secara rohaniah daripada dilakukan sendiri-sendiri atau melalui saluran- saluran yang sama.
- f. Besar kemungkinan perubahan sikap akan terjadi apabila saran diikuti faktor-faktor lain yang mendasari kepercayaan dan sikap. Ini mengacu kepada perubahan lingkungan yang membuat penerimaan secara rohaniah lebih mudah.
- g. Lebih besar kemungkinannya akan terdapat perubahan opini ke arah yang dikehendaki bilamana kesimpulan dinyatakan secara eksplisit daripada diserahkan kepada khalayak untuk mengambil kesimpulan sendiri.
- h. Jika khalayak bersifat ramah, atau bila yang disajikan satu posisi atau kalau perubahan opini yang dikehendaki adalah yang segera, tetapi bersifat sementara, akan lebih efektif manakala diberikan hanya satu sisi dari argumen.
- i. Jika khalayak tidak setuju, atau bila mendengar sisi lain dari sumber lain, akan lebih efektif kalau disajikan kedua sisi dari satu argumen.
- j. Jika pandangan yang bertentangan, tetapi sama-sama menarik disajikan berturut-turut, yang disajikan paling akhir mungkin yang paling efektif.
- k. Kadang-kadang imbauan yang emosional lebih berpengaruh daripada yang faktual. Ini tergantung pada jenis pesan dan jenis khalayak.
- l. Untuk melakukan perubahan opini, ancaman yang kasar umumnya kurang efektif dibanding dengan ancaman lembut.
- m. Perubahan opini yang dikehendaki bisa lebih terukur beberapa saat setelah terpaan komunikasi daripada segera setelah terpaan.
- n. apa yang dikehendaki pada khalayak, kecil kemungkinannya ada pada komunikasi. Maka komunikasi kembali melakukan pemeriksaan dan memperhatikan apa yang diminta oleh komunikasi.

- o. Terdapat efek lamban pada komunikasi apabila komunikasi menganggap kadar keandalan komunikator rendah, dan mengakibatkan komunikator tidak dipercaya.¹¹

Demikian 15 prinsip-prinsip persuasif, hal ini sangat penting untuk dipahami dan dipelajari karena dengan prinsip-prinsip ini akan memberikan kemudahan dalam upaya mempersuasif (mempengaruhi) seseorang.

d. Pentahapan Komunikasi Persuasif

Demi berhasilnya komunikasi persuasif perlu dilaksanakan secara sistematis. Tampaknya suatu formula yang biasa disebut AIDDA dapat dijadikan landasan pelaksanaan. Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif, dimana penjelasannya sebagai berikut :

A	→	Attention (perhatian)
I	→	Interest (Minat)
D	→	Desire (Hasrat)
D	→	Decision (keputusan)
A	→	Action (Tindakan) ¹²

Formula ini dinamakan juga dengan A-A Procedure sebagai singkatan dari *attention- action procedure* yang artinya, kegiatan komunikasi persuasif dimulai dengan menumbuhkan perhatian, Berdasarkan formula AIDDA, komunikasi persuasif didahului dengan upaya membangkitkan perhatian. Upaya ini tidak hanya dilakukan dalam gaya bicara dengan kata-kata yang merangsang, akan tetapi dilakukan juga dalam penampilan ketika menghadapi

hlm.81 ¹¹ Onong Uchjana Effendy, *Hubungan Masyarakat suatu Studi Komunikologis*, Op.Cit,

¹²Onong Uchjana Effendy. *Dinamika Komunikasi*, Op.Cit, hlm. 25

khalayak. Senyum dengan wajah yang cerah, dapat menimbulkan perhatian khalayak.

Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan maka menyusul upaya menumbuhkan minat, upaya ini bisa berhasil dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan komunikan, maka komunikator diharuskan mengenal siapa komunikan yang dihadapinya. Tahap berikutnya adalah memunculkan hasrat pada komunikan untuk melakukan ajakan, bujukan atau rayuan komunikator. Dalam hal ini imbauan emosional perlu ditampilkan oleh komunikator, sehingga pada tahap berikutnya komunikan mengambil keputusan untuk melakukan suatu kegiatan sebagaimana yang diharapkan komunikator.

e. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Komunikasi Pesuasif

Banyak faktor yang mempengaruhi berhasil atau tidaknya suatu pesan yang bersifat persuasif. Namun faktor utama yang mempengaruhi komunikasi persuasif ada empat, yaitu:

- a. Sumber pesan/ komunikator yang mempunyai kredibilitas tinggi. Artinya, seseorang yang mempunyai pengetahuan tentang apa yang disampaikannya.
- b. Pesan itu sendiri (apakah masuk akal atau tidak). Pesan yang disampaikan kepada komunikan haruslah masuk akal sehingga komunikan dapat menerimanya.
- c. Pengaruh lingkungan.
- d. Pengertian dan kesinambungan suatu pesan (apakah pesan tersebut diulang-ulang).¹³

¹³[Http://Id.Wikipedia.org/wiki/komunikasi-persuasif](http://Id.Wikipedia.org/wiki/komunikasi-persuasif)

Seorang komunikator tidak hanya berperan dalam menyampaikan pesan kepada komunikan, namun juga memberikan respon dan tanggapan, serta menjawab pertanyaan dan masukan yang disampaikan oleh penerima. Pesan yang disampaikan oleh komunikator harus masuk akal, menggunakan bahasa yang dapat dimengerti oleh komunikator dan komunikan serta menarik minat dan kebutuhan pribadi orang yang menerima pesan. Komunikasi akan berhasil jika pesan yang disampaikan berkesinambungan, sesuai dengan pengetahuan, lingkup pengalaman, dan lingkungan komunikan.

B. Akhlak Siswa

a. Pengertian Akhlak

Akhlak berasal dari bahasa Arab, jamak dari *khuluqon*(خلق) yang menurut lughat artinya budi pekerti, perangai, tingkah laku, atau tabiat.¹⁴ Kata tersebut mengandung segi-segi persesuaian dengan perkataan خلق (khalqun) yang artinya kejadian, serta erat hubungannya dengan khaliq (خالق) yang berarti pencipta, dan makhluk (مخلوق) yang diciptakan.¹⁵

Adapun pengertian akhlak menurut para ulama akhlak antara lain:

- 1) Ilmu akhlak adalah ilmu yang menentukan batas antara baik dan buruk, terpuji dan tercela, tentang perkataan atau perbuatan manusia, lahir dan batin.¹⁶

¹⁴Hamzah Ya'qub, *Etika Islam, Pembinaan Akhlaqul Karimah (Suatu Pengantar)*, (Bandung : Cv. Diponegoro, 1983), hlm. 11.

¹⁵*Ibid*

¹⁶Rosihan Anwar, *Akidah Akhlak*, (Bandung: Pustaka Setia, 2008) hlm. 206.

- 2) Ilmu akhlak adalah pengetahuan yang memberikan pengertian baik dan buruk, ilmu yang mengatur pergaulan manusia, dan menentukan tujuan mereka yang berakhir dari seluruh usaha dan pekerjaan mereka.¹⁷
- 3) Menurut Iman Al-Gazali yang dikutip oleh Mustafa dalam buku Ahklak Tasawuf “ Akhlak adalah suatu sifat yang tertanam dalam jiwa yang dari padanya timbul perbuatan-perbuatan dengan mudah, dengan tidak memerlukan pertimbangan pikiran lebih dahulu.¹⁸
- 4) Menurut ibn maskawaih yang dikutip oleh mustafa dalam buku yang berjudul akhlak tasawuf, akhlak adalah keadaan jiwa seseorang yang mendorongnya untuk melakukan perbuatan-perbuatan tanpa melalui pertimbangan pikiran(lebih dulu).¹⁹

Dari defenisi di atas dapat disimpulkan bahwa akhlak adalah suatu sifat yang tertanam dalam jiwa seseorang yang mendorongnya untuk melakukan perbuatan baik atau buruk tanpa mempertimbangkan dengan pikiran.

b. Pembagian Akhlak

Secara garis besar ada 2 penggolongan akhlak yaitu: Akhlak Mahmudah dan Akhlak Mahdzumah.²⁰ Akhlak Mahmudah adalah segala

¹⁷Hamzah Ya'cup, *Etika Islam* (Jakarta:Publicita, 1978) hlm.11.

¹⁸Mustafa, *Akhlak Tasawuf*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2005),hlm.12.

¹⁹*Ibid.*

²⁰*Ibid*,hlm. 197

macam sikap atau tingkah laku yang baik (terpuji).²¹ Adapun akhlak terpuji antara lain:

1. Jujur ialah memberitakan sesuatu sesuai dengan fakta kenyataan, sehingga si pendengar memperoleh gambaran yang benar tentang perkara yang bersangkutan.²² Kejujuran tidak hanya mengenai ucapan, tapi juga tindakan. Yakni bertindak sesuai dengan kebenaran yang diyakini atau sesuai dengan pengetahuan yang berasaskan fakta. Artinya sesuai dengan pengetahuan ruhaniah dan pengetahuan panca indra.²³ Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S: 5: 8.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ...

Artinya: Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil.²⁴

Orang yang beriman harus senantiasa berbuat jujur kepada setiap orang. Kejujuran membawa kepada kebaikan dan kebaikan membawa manusia ke surga.²⁵

²¹*Ibid.*

²²Sidi Gazalba, *Asas Kebudayaan Islam, Pembahasan Ilmu dan Filsafat tentang Ijtihad Fiqih Akhlak Bidang-bidang Kebudayaan Masyarakat Negara*. (Jakarta: Bulan Bintang, t.th), hlm.150.

²³Muhammad Ali al-Hasyimy, *Jati Diri Wanita Muslimah*, (Jakarta: Pustaka al- Kausar,1997), hlm.227.

²⁴Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al-Qur'an, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Departemen Agama, 1968, hlm. 99.

²⁵Sidi Gazalba, *Op.Cit*, hlm.151.

2. Sabar. Secara etimologi sabar artinya menahan dan mengekang. Dan secara termonologis sabar adalah menahan dari segala sesuatu yang tidak disukai karena mengharap ridha Allah.²⁶ Kesabaran dapat dibagi empat kategori berikut:

- a) Sabar menanggung beratnya melaksanakan kewajiban menjalankan shalat lima waktu, membayar zakat serta kewajiban-kewajiban yang lain kepada Allah. Bagi orang yang sabar, betapa pun beratnya melaksanakan kewajiban, tidak peduli apakah dalam keadaan melarat, sakit atau dalam kesibukan, semuanya tetap dilaksanakan dengan patuh dan ikhlas. Orang yang sabar melaksanakan kewajiban akan mendapat taufik dan hidayah.
- b) Sabar menanggung musibah dan cobaan . Bila seseorang menghadapi bermacam-macam cobaan yang silih berganti disertai tawakkal kepada Allah, kebahagiaan akan terbuka lebar. Orang yang sabar menanggung musibah akan memperoleh pahala dari Allah.
- c) Sabar menahan penganiyaan dari orang lain hidup di dunia ini tidak pernah luput dari kezaliman, Orang yang sabar menahan penganiyaan demi tegaknya keadilan dan kebenaran, akan menjadi orang yang dicintai Allah.
- d) Sabar menanggung kemiskinan dan kepapaan Orang yang sabar menanggung kemiskinan dan kepapaan dengan jalan mensyukuri nikmat Allah apa adanya hidupnya akan selalu dilimpahi kemuliaan dari Allah.²⁷

3. Syaja'ah artinya berani, tapi bukan berani dalam arti siap menantang apa saja tanpa memperdulikan apakah dia berada di pihak yang benar atau salah, bukan juga berani mempertaruhkan hawa nafsu, tetapi berani yang berlandaskan kebenaran dan dilakukan dengan penuh pertimbangan.²⁸

Menurut Raid 'Abdul Hadi dalam bukunya Mamarat al-Haq yang dikutip

²⁶ Yunahar Ilyas, *Kuliah Akhlak* (Yogyakarta:LPPI,2002),hlm.134.

²⁷ *Ibid.*136.

²⁸ *Ibid*, hlm. 155.

oleh Yunahar Ilyas, paling kurang ada 7 faktor yang menyebabkan seseorang memiliki keberanian:

- a) Rasa takut kepada Allah SWT.
- b) Lebih mencintai akhirat daripada dunia.
- c) Tidak takut mati
- d) Tidak ragu-ragu.
- e) Tidak menomorsatukan kebutuhan materi.
- f) Tawakkal dan yakin akan pertolongan Allah.
- g) Hasil pendidikan.²⁹

4. Adil adalah mendudukan sesuatu pada tempatnya, memberi hak pada mereka yang memiliki hak, dan memberi kewajiban bagi mereka yang mempunyai kewajiban. Hak yang diberikan tidak berlebih dan tidak berkurang.³⁰

5. Ikhlas ialah melaksanakan dengan taat dan semata-mata karena Allah, bukan dengan maksud memperoleh kebesaran dari manusia ataupun penghormatan, dan bukan pula untuk memperoleh sesuatu keuntungan duniawi atau menolak sesuatu bencana keduniaan.³¹

Menurut para ulama, ikhlas itu bertingkat-tingkat: Pertama, melaksanakan ibadah karena takut akan azab/ siksa dari Allah. Kedua, melaksanakan ibadah karena membesarkan/ mengagungkan Allah karena merasakan hebatannya.³²

²⁹Ibid, hlm. 137.

³⁰Ibid, hlm. 140.

³¹Rachmat Djatmika. *Sistem Etika Islam (Akhlak Manusia)*, (Jakarta: Pustaka Panji Mas, 1996), hlm. 193.

³²Ibid.

6. Ramah tamah dan sopan. Umat Islam dianjurkan juga bersifat ramah tamah, sopan ataupun lemah lembut. Dalam pergaulan dengan manusia jangan menggunakan kekerasan atau kekejaman dalam kata-kata maupun dalam tindakannya.
7. Al'afwu (pemaaf), adalah sikap suka memberi maaf terhadap kesalahan orang lain tanpa ada sedikit pun rasa benci dan keinginan untuk membalas. Sifat pemaaf adalah salah satu manifestasi ketaqwaan kepada Allah. Sesuai dengan firman Allah dalam Q: S: Ali-Imran ayat 133-134:

وَسَارِعُوا إِلَىٰ مَغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا السَّمَوَاتُ وَالْأَرْضُ أُعِدَّتْ
 لِلْمُتَّقِينَ ﴿١٣٣﴾ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكَبِيمِ وَالْغَيْظِ وَالْعَافِينَ
 عَنِ النَّاسِ ۗ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ ﴿١٣٤﴾

Artinya: Dan bersegeralah kamu kepada ampunan dari Tuhanmu, dan kepada surga yang luasnya seluas langit dan bumi yang disediakan untuk orang-orang yang bertakwa, yaitu orang-orang yang menafkahkan (hartanya), baik di waktu lapang maupun sempit, dan orang-orang yang menahan amarahnya dan mema'afkan (kesalahan) orang lain. Allah menyukai orang-orang yang berbuat kebajikan.³³

Islam mengajarkan untuk memaafkan kesalahan orang lain tanpa harus menunggu permohonan maaf dari yang bersalah. Tindakan memberi maaf sebaiknya diikuti dengan tindakan berlapang dada.

8. Al wafa' (menepati janji), janji ialah suatu ketetapan yang dibuat dan disepakati oleh seseorang untuk orang lain atau dirinya sendiri untuk

³³ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al-Qur'an, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Departemen Agama, 1968, hlm. 61.

dilaksanakan sesuai dengan ketetapanannya. Menepati janji ialah menunaikan dengan sempurna apa saja yang telah disepakati.³⁴

9. Al-Haya' (malu) adalah sifat atau perasaan yang menimbulkan keengganan melakukan sesuatu yang rendah atau tidak baik. Orang yang memiliki rasa malu, apabila melakukan sesuatu yang tidak baik dia akan terlihat gugup atau mukanya memerah. Sedangkan orang yang tidak memiliki rasa malu dalam melakukan perbuatan yang tidak baik akan mengerjakannya dengan tenang tanpa rasa gugup.

Sifat malu dibagi kepada 3 jenis yaitu: Pertama, malu kepada Allah, seseorang akan malu kepada Allah apabila dia tidak mengerjakan perintahnya dan tidak menjauhi larangannya serta tidak mengikuti perintahnya. Kedua, malu kepada diri sendiri, orang yang malu pada dirinya sendiri akan malu mengerjakan perbuatan yang tidak baik dan mengendalikan hawa nafsu dari keinginan yang tidak baik. Ketiga, malu kepada orang lain. Orang yang memiliki rasa malu terhadap orang lain tidak akan melakukan yang menyalahi agama dan adat istiadat. Rasa malu berfungsi mengontrol dan mengendalikan seseorang dari segala sikap dan perbuatan yang dilarang oleh agama. Tanpa kontrol rasa malu seseorang akan bebas melakukan apa saja yang diinginkan oleh hawa nafsunya.

³⁴Yunahar Ilyas, *Op.Cit*, 145.

10. Syukur

Syukur merupakan sikap dimana seseorang tidak menggunakan nikmat yang diberikan Allah untuk melakukan maksiat kepada-Nya.³⁵ Bentuk syukur ditandai dengan mempergunakan rezeki yang telah diberikan Allah untuk melakukan ketaatan kepada Allah dan kepada jalan yang di ridhoi Allah.

11. Amanah

Amanah merupakan sikap yang harus dimiliki oleh umat Islam, yang merupakan salah satu bentuk akhlak karimah.³⁶ Amanah dalam hal ini adalah suatu sifat dan kepribadian yang jujur, dan memiliki ketulusan, serta setia dalam memegang kepercayaan yang telah diberikan orang kepadanya, baik bentuk benda, maupun suatu kewajiban

12. Suka menolong orang lain

Dalam kehidupan manusia tidak bisa hidup tanpa pertolongan dari orang lain, maka setiap manusia dalam hidup sangat memerlukan pertolongan orang lain.

Orang yang beriman apabila melihat orang lain dalam kesulitan akan menolong mereka sesuai dengan kemampuannya, baik berupa benda, tenaga maupun kata-kata yang menghibur hati.

³⁵Rosihan Anwar, *Op.Cit*, hlm.224

³⁶*Ibid*, hlm.226.

13. Kasih sayang (ar-rahman). Pada dasarnya sifat kasih sayang adalah fitrah yang dianugerahkan Allah kepada makhluk.³⁷ Islam menghendaki agar sifat kasih sayang dan sifat belas kasih dikembangkan secara wajar. Kasih sayang dimulai dari keluarga sampai kasih sayang yang lebih luas dalam bentuk kemanusiaan, malahan lebih luas lagi kasih sayang kepada hewan sekalipun. Manakala sifat ar-rahman ini terhujam kuat dalam diri pribadi seseorang, akan menimbulkan berbagai sikap akhlak mahmudah lainnya, antara lain:

- a) Pemurah; ialah sifat yang suka mengulurkan tangan kepada orang yang menghajatkannya.
- b) Tolong menolong; ialah sifat yang senang menolong orang lain baik dalam bentuk material maupun dalam bentuk tenaga dan moril.
- c) Damai. Orang yang jiwanya penuh kasih sayang dapat memancarkan sikap suka kepada perdamaian dan perbaikan.
- d) Persaudaraan. Dari jiwa yang penuh kasih sayang mudah diperoleh semangat persaudaraan.
- e) Menghubungkan persaudaraan (silaturrahim). Dengan adanya sifat kasih sayang ini maka seorang muslim tidak senang memutuskan kekeluargaan.³⁸

14. Hemat ialah menggunakan sesuatu yang tersedia berupa harta benda, waktu dan tenaga menurut ukuran keperluan, mengambil jalan tengah, tidak kurang dan tidak lebih.³⁹ Adapun macam-macam penghematanantara lain sebagai berikut:

- 1) Penghematan harta benda; dapat dilakukan dengan cara:

³⁷M. Yatimin Abdullah, *Studi Akhlak dalam Perspektif al-Qur'an*, (Jakarta : Hamzah, 2007), hlm.43.

³⁸*Ibid*, hlm. 44

³⁹*Ibid*, hlm. 47

- a. Membelanjakan harta dengan mendahulukan Hal-hal yang paling penting.
 - b. Tidak boleh membelanjakan sesuatu yang akibatnya merugikan diri pribadi dan tidak ada manfaat apa-apa.
 - c. Tidak boleh memelihara yang memberikan manfaat pribadi tetapi merugikan orang banyak.
 - d. Memperhitungkan dengan teliti antara pemasukan dan pengeluaran.⁴⁰
- 2) Penghematan tenaga. Dalam diri manusia terdapat tenaga yang betapa pun kuatnya pasti terbatas adanya, Oleh karena itu hendaklah tenaga dimanfaatkan secara wajar menurut kodrat kesanggupan dan jangan mengangkat beban yang berlebihan.
- 3) Penghematan waktu. Pemanfaatan waktu yang tersedia dengan perbuatan-perbuatan yang baik dan produktif, efektif, dan efisien itulah yang dimaksud sebagai penghemat waktu.
15. Menghormati tamu. Menghormati dan memuliakan tamu tanpa membedakan status sosial mereka merupakan salah satu sifat terpuji yang sangat dianjurkan dalam Islam. Memuliakan tamu dilakukan antara lain dengan menyambut kedatangannya dengan muka manis dan tutur kata yang lemah lembut, mempersilahkan duduk di tempat yang baik, dan jika tamu yang datang dari tempat yang jauh dan ingin menginap, tuan rumah wajib menerima dan menjamunya maksimal tiga hari tiga malam. Lebih dari tiga hari terserah kepada tuan rumah untuk menjamu atau tidak.

⁴⁰*Ibid*, hlm 48

16. Tawadu' artinya rendah hati, orang yang rendah hati tidak memandang dirinya lebih dari orang lain.⁴¹ Sifat tawadu' terhadap manusia adalah sifat mulia yang lahir dari kesadaran akan Kemahakuasaan Allah atas segala hambaNya.⁴² Orang yang tawadu' menyadari bahwa apa saja yang dimiliki, baik bentuk rupa yang cantik atau tampan, ilmu pengetahuan, harta, maupun pangkat dan kedudukan, semua itu adalah karunia dari Allah SWT. Dengan kesadaran seperti itu sama sekali tidak pantas baginya untuk menyombongkan diri, apalagi menyombongkan diri terhadap Allah. Sifat tawadu' tidak akan membuat derajat seseorang menjadi rendah, malah akan dihormati dan dihargai. Masyarakat akan senang dan tidak ragu bergaul dengannya, bahkan derajatnya dihadapan Allah semakin tinggi dan Allah memasukkan dia ke dalam kelompok hamba-hamba yang mendapatkan kasih sayang dari Allah.⁴³

Akhlak madzmumah adalah segala macam sikap dan tingkah laku yang tercela. Adapun akhlak madzmumah antara lain adalah:

- 1) Sombong (takabbur); Yaitu suatu perasaan yang terdapat di dalam hati seseorang bahwa dirinya hebat, mempunyai kelebihan dari orang lain.⁴⁴ Orang yang sombong selalu menganggap dirinya benar sehingga tidak mau menerima kritikan dan nasehat dari orang lain. Ia akan menutup mata

⁴¹*Ibid*, hlm.49.

⁴²*Ibid*.

⁴³*Ibid*.

⁴⁴Imam al-Gazali, *Membersihkan Hati dari Akhlak yang tercela*, (Yogyakarta: Pustaka Amani, 1988), hlm. 62.

terhadap kelemahannya dan menutup telinga kecuali untuk mendengarkan pujian terhadap dirinya.

Menurut Imam al Gazali “Sifat sombong (takabbur) ataupun angkuh merupakan suatu penyakit yang berbahaya. Sifat-sifat itu bermula dari kesalahan pertimbangan akal yang memandang seolah-olah yang mulia dan terhormat adalah dirinya sendiri, sedangkan orang lain dinilai dengan pandangan mengejek, menghina dan merendahkan”⁴⁵.

Orang yang bersifat takabbur tidak disukai Allah sesuai dengan firman Allah dalam Q.S, An-Nahl ayat 23:

لَا جَرَمَ أَنْ أَلَّهِ يَعْلَمُ مَا يُسْرُونَ وَمَا يُعْلِنُونَ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ
الْمُسْتَكْبِرِينَ ﴿٢٣﴾

Artinya: Tidak diragukan lagi bahwa sesungguhnya Allah mengetahui apa yang mereka rahasiakan dan apa yang mereka lahirkan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong.⁴⁶

- 2) Dengki (hasad); yaitu orang yang dengki atau iri hati terhadap orang lain yang mendapat anugerah dari Allah berupa ilmu, harta benda, kedudukan, derajat, atau pangkat sehingga ia tidak akan merasa senang.⁴⁷ Apabila anugerah itu sirna dari tangan orang lain sekalipun dengan kedengkianya ia tidak memperoleh anugerah tersebut.

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al-Qur'an, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Departemen Agama, 1968, hlm. 98.

⁴⁷ Imam al-Gazali. *Loc. Cit.*

Adapun hakikat hasad itu terdiri dari 3 unsur yaitu: ⁴⁸ Pertama, tidak senang terhadap kenikmatan yang ada pada orang lain. Kedua, berusaha untuk menghilangkan kenikmatan orang lain. Ketiga, ingin memiliki agar kenikmatan itu berpindah kepada dirinya. Orang yang memiliki sifat dengki nantinya tidak akan pernah tenang dan akan selalu berusaha menghilangkan kesenangan yang dimiliki orang lain, serta berusaha mendapatkan kesenangan yang dimiliki orang lain.

- 3) Marah; ialah seberkas api neraka Allah yang menyala-nyala yang membakar hati manusia. Hal ini nampak pada mata seseorang yang menjadi merah ketika sedang marah. Orang yang marah berarti telah tertarik ke dalam urat nadi syetan, karena syetan itu dijadikan dari api.
- 4) Khiyanat; yaitu sejelek-jelek sifat bohong yang dimiliki seseorang, mudhoratnya langsung menimpa orang lain.⁴⁹
- 5) Riya; Yaitu mencari kemasyhuran dan kedudukan dengan beribadah.⁵⁰ Riya amat dibenci dan dimurkai Allah SWT. Allah berfirman Q.S al-Ma'un ayat 4-7:

فَوَيْلٌ لِلْمُصَلِّينَ ﴿٤﴾ الَّذِينَ هُمْ عَنْ صَلَاتِهِمْ سَاهُونَ ﴿٥﴾ الَّذِينَ هُمْ
 يُرَاءُونَ ﴿٦﴾ وَيَمْنَعُونَ الْمَاعُونَ ﴿٧﴾

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ *Ibid*, hlm. 52.

⁵⁰ *Ibid*, hlm. 57.

Artinya: Maka kecelakaanlah bagi orang-orang yang shalat, orang-orang yang lalai dari shalatnya, orang-orang yang berbuat riya, dan enggan (menolong dengan) barang berguna.⁵¹

Perbuatan riya bermula dari keinginan mendapatkan perhatian dari sesama makhluk sehingga mudah memperoleh pangkat, kedudukan dan sanjungan dari orang lain. Hakikat riya adalah mencari kedudukan di hati manusia dengan ibadah dan amal-amal baik, seperti riya dalam tingkah laku, pakaian, ucapan dan amal. Riya adakalanya berhubungan dengan soal-soal ibadah.

- 6) Dendam; merupakan lawan dari sifat pemaaf, yaitu menahan rasa permusuhan di dalam hati dan menunggu kesempatan untuk membalas. Seorang yang pendendam tidak akan mau memaafkan kesalahan orang lain sekalipun orang tersebut meminta maaf kepadanya. Bagi orang yang dendam tidak ada maaf sebelum dia mendapatkan kesempatan membalaskan sakit hatinya, dan bersedia menunggu dalam waktu yang lama dan bahkan berusaha dengan susah payah sekedar untuk dapat membalaskan sakit hatinya. Orang yang enggan memberi maaf pada hakikatnya enggan memperoleh pengampunan dari Allah SWT. Sifat ini

Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al-Qur'an, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Departemen Agama, 1968, hlm. 98.

juga dapat merusak pergaulan bermasyarakat dan juga merugikan dirinya sendiri.⁵²

- 7) Ujub, Secara etimologi, ujub berasal dari “Ajiba’ , Ya’Jibu,’ujban” artinya heran (takjub).⁵³ Sifat ini muncul dari perasaan heran dengan diri sendiri melihat dirinya hebat dibandingkan dengan orang lain, Dari ujub muncul sifat takabur (sombong), yaitu mengecilkan dan meremehkan orang lain.

Orang yang terkena penyakit ujub akan lupa diri sehingga menimbulkan sikap yang sombong terhadap orang lain. Sifat ini dapat hinggap pada diri seseorang yang memiliki perasaan telah sukses dalam kehidupan dunia. Untuk menghindari sifat ini, kita harus bersikap rendah hati kepada manusia, karena orang yang merasa membanggakan diri adalah perbuatan tercela

- 8) Mengadu domba

Mengadu domba adalah “memindahkan ucapan dari seseorang atau orang lain kepada yang lainnya dengan maksud merusak hubungan mereka”.⁵⁴

- 9) Riya adalah memperlihatkan diri kepada orang lain, maksudnya beramal bukan karena Allah tetapi karena manusia. Riya ini erat hubungannya dengan sikap takabur, orang yang memiliki sifat riya selalu melakukan sesuatu karena mengharapkan pujian orang lain bukan ikhlas karena Allah.

⁵²*Ibid*

⁵³ Rosihan Anwar. *Op.Cit*, hlm. 257.

⁵⁴*ibid*. hlm. 264.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Akhlak

Akhlak merupakan keadaan jiwa seseorang yang mendorongnya untuk melakukan sesuatu tanpa memikirkannya terlebih dahulu. Akhlak setiap individu itu berbeda-beda, hal ini dikarenakan oleh aspek-aspek yang dapat mempengaruhi tingkah laku seseorang. Di bawah ini disebutkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi akhlak Yaitu:

1. Insting

Insting ialah suatu alat yang dapat menimbulkan perbuatan yang menyampaika pada tujuan dengan berfikir lebih dahulu ke arah tujuan tanpa didahului latihan perbuatan.⁵⁵ Insting dapat tumbuh dengan pendidikan, ia dapat lenyap karena dilupakan sifatnya tidak stabil berubah-ubah.⁵⁶ Pengertian insting lebih lanjut adalah sifat jiwa yang pertama yang membentuk akhlak, akan tetapi suatu sifat yang masih primitif yang tidak dapat dilengahkan dan dibiarkan begitu saja, bahkan wajib dididik dan diasuh.

Insting itu bermacam-macam yaitu:

- 1) Insting menjaga diri sendiri
Insting untuk menjaga diri pribadi yakni suatu keinginan (menurut waktunya) yang mendorong untuk hidup yang lebih baik daripada hidupnya yang sekarang.
- 2) Insting menjaga lawan jenis
Insting menjaga lawan jenis merupakan insting yang paling kuat dan yang banyak kelihatan dalam kehidupan, insting ini termasuk sumber dari perilaku manusia, instig ini apabila diatur

⁵⁵Mustafa. *Op.Cit*, hlm70

⁵⁶*Ibid*, hlm. 75.

dengan sebaik-baiknya menjadi sumber kebahagiaan, kalau tidak diatur dengan baik akan menimbulkan kesengsaraan.

3) Insting merasa takut

Insting merasa takut berakar pada manusia, insting ini akan mengikuti perjalanan manusia primitif dan masa kemajuannya, ia takut pada dirinya, hak miliknya, takut atas kawannya, takut dari khayalnya sendiri, takut karena umur panjang dan takut akan datangnya mati. Insting merasa takut ini adalah faktor yang sebesar-besarnya bagi pendidikan, untuk kebaikan dan kemaslahatan manusia menghendaki takut yang sedang. Akhlak dan kebaikan kelak kita akan rusak kalau tidak dijaga oleh insting takut karena mendapat celaan dan kehinaan dari orang lain.⁵⁷

2. Pola dasar Bawaan

Sifat anak diwarisi dari sifat-sifat orang tuanya, tetapi ia juga menjaga kepribadiannya dengan beberapa sifat tertentu, tidak dicampuri oleh orang tuanya, yaitu sifat-sifat yang dapat membedakan dengan yang lain dalam bentuk warna, perasaan, akal dan akhlaknya. Dan sifat-sifat ini akan diwarisi oleh orang yang akan datang dengan dapat memelihara kepribadiannya. Menurut Darwin, Marc dan H. Spencer, sifat-sifat pertumbuhan itu terkadang diturunkan (diwariskan) sampai pada batas tertentu.⁵⁸

3. Lingkungan

Lingkungan adalah sesuatu yang melingkungi tubuh yang hidup. Lingkungan ada dua macam yaitu lingkungan alam dan lingkungan

⁵⁷*Ibid.*87.

⁵⁸*Ibid.*

pergaulan.⁵⁹ Lingkungan pergaulan meliputi manusia seperti rumah, sekolah, adat- istiadat, pemerintah, bahasa, pengetahuan dan akhlak. Lingkungan alam meliputi udara, cahaya, sungai, lautan dan pelabuhan.

4. Kebiasaan

Kebiasaan ialah perbuatan yang diulang-ulang terus-menerus sehingga mudah dikerjakan bagi seseorang. Orang berbuat baik atau buruk karena dua faktor dari kebiasaan yaitu kesukaan hati terhadap pekerjaan dan menerima kesukaan itu, yang akhirnya menimbulkan perbuatan dan diulang terus menerus.⁶⁰ Manusia dapat bahagia atau sengsara sebab dari kebiasaan jujur atau kebiasaan berkhianat.

5. Kehendak

Kehendak adalah suatu kekuatan dari beberapa kekuatan. Kehendak ialah penggerak manusia dan daripadanya timbul segala perbuatan. Ada dua macam perbuatan atas kehendak yaitu kadang-kadang menjadi pendorong dan kadang-kadang menjadi penolak.⁶¹ Kehendak yang baik itu bila berubah menjadi perbuatan maka perbuatan itu adalah baik Maka tidak akan terdapat perbuatan yang baik tanpa ada kehendak yang baik.

6. Pendidikan

Pendidikan sangat berpengaruh terhadap perubahan perilaku dan akhlak seseorang. Berbagai ilmu pengetahuan diperkenalkan agar siswa

⁵⁹ *Ibid*, hlm. 91.

⁶⁰ *Ibid*, hlm. 96.

⁶¹ *Ibid*, hlm. 105.

memahaminya dan dapat melakukan suatu perubahan pada dirinya. Pendidikan dijadikan pusat perubahan perilaku, dimana perilaku yang kurang baik diarahkan menuju perilaku yang baik. Untuk itu diperlukan beberapa unsur dalam pendidikan agar bisa dijadikan agen perubahan sikap dan perilaku manusia.

Pendidik (guru) perlu memiliki kemampuan profesional dalam bidangnya. Guru harus mampu memberi wawasan, materi, mengarahkan dan membimbing anak didiknya ke hal yang baik, dengan penuh perhatian, sabar, ulet, tekun dan terus menerus. Guru hendaknya melakukan pendekatan psikologis dan jangan sekali-kali seorang guru berbuat kesalahan di depan siswa, karena akibatnya akan mempengaruhi pola pikir anak.

Unsur yang perlu diperhatikan adalah materi pengajaran. Apabila materi pengajaran yang disampaikan oleh pendidik menyimpang, maka akan mengarah ke perubahan perilaku yang menyimpang, tetapi sebaliknya apabila materinya baik dan benar, setidaknya siswa akan terkesan, materi tersebut akan memotivasi untuk bertindak yang baik dan benar. Masalah metodologis pengajaran juga perlu diperhatikan pada setiap proses pengajaran, baik cara menyampaikan materi, maupun cara berkomunikasi guru dalam menyampaikan materi serta dalam komunikasi sehari-hari. Penguasaan metodologi sangat berpengaruh dalam proses pembelajaran dan pembentukan akhlak siswa.

d. Tujuan akhlak

Pada dasarnya tujuan akhlak adalah agar muslim berbudi pekerti, bertingkah laku, berperangai atau beradat istiadat yang baik sesuai dengan ajaran Islam.⁶² Muslim yang berakhlak baik akan memperoleh hal-hal berikut:

- a) Ridho Allah SWT, Orang yang berakhlak sesuai dengan ajaran Islam, selalu melaksanakan segala perintah Allah dengan ikhlas karena mengharap Ridho Allah.
- b) Kepribadian Muslim, Segala perilaku muslim, baik ucapan, perbuatan, pikiran maupun kata hatinya mencerminkan sikap ajaran islam.
- c) Perbuatan Yang mulia terhindar dari perbuatan tercela.⁶³

Dengan rhido Allah dan keiklasan hati dalam beramal akan terwujud perbuatan-perbuatan yang terpuji dan seimbang antara kepentingan dunia dan kepentingan akhirat serta terhindar dari perbuatan tercela.

C. Kajian Terdahulu

Berdasarkan kajian perpustakaan, maka berikut ini dikemukakan beberapa hasil penelitian terdahulu yang ada kaitannya dengan penelitian ini:

1. Penelitian Fitta pada tahun 2008 berjudul “Hubungan Komunikasi Orangtua dan Guru Terhadap Pembinaan Akhlak Siswa di MTsN Sipagimbar”. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan antara

⁶²Rosihan Anwar. *Op.Cit.* hlm211.

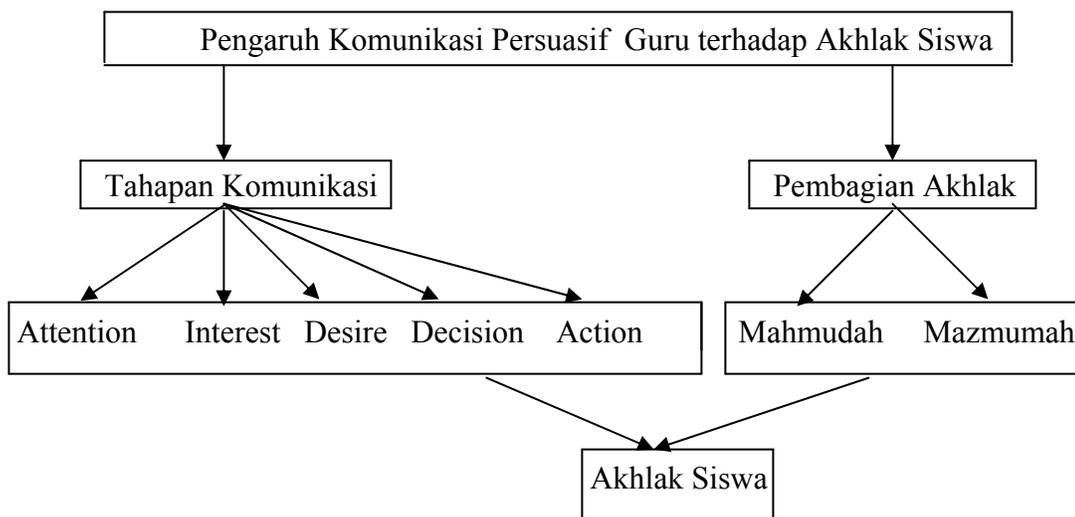
⁶³*Ibid*

komunikasi orangtua dengan guru. Hasil penelitian menunjukkan pengaruh yang kuat yaitu nilai r_{xy} sebesar 0,77.

2. Penelitian Isdariani Siregar berjudul “Komunikasi Edukatif Wali Kelas dengan Orangtua Siswa dan Pengaruhnya Terhadap Penyelesaian Masalah Siswa SMP Negeri 1 Batang Toru”. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan antara komunikasi wali dengan orangtua siswa terhadap penyelesaian masalah siswa. Dalam hasil penelitian menunjukkan ada korelasi yaitu nilai r_{xy} sebesar 0,79 yang berarti kuat.

Dari kedua penelitian tersebut, peneliti belum menemukan penelitian tentang pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa, dimana pada penelitian sebelumnya membahas komunikasi guru dengan orang tua siswa, sedangkan komunikasi guru dengan murid tidak dibahas.

D. Kerangka Berfikir



E. Hipotesis

Berdasarkan landasan teori dan kerangka berfikir yang diuraikan di atas, maka rumusan hipotesis penelitian ini adalah “terdapat pengaruh yang signifikan antara komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandaliling Natal”.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal. Berdasarkan keterangan Kepala sekolah diperoleh keterangan bahwa di MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal belum pernah dilakukan penelitian yang menyangkut komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa. Lokasi penelitian ini dekat dengan tempat tinggal penulis sehingga lebih mudah memperoleh informasi dan data yang diperlukan.

Penelitian ini berlangsung mulai tanggal 13 Oktober sampai 4 November 2011.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini digolongkan pada penelitian korelasional. Suharsimi Arikunto mengemukakan bahwa penelitian korelasional merupakan penelitian yang sifatnya untuk mengetahui ada tidaknya hubungan atau pengaruh antara dua atau beberapa variabel.¹

Penelitian korelasional adalah masuk ke dalam kategori jenis penelitian kuantitatif. Secara filosofis prinsip penelitian kuantitatif harus dilakukan dengan pendekatan kuantitatif, sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan kondisi apa adanya. Menurut Muhammad Nasir metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek,

¹Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm. 326.

suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.²

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal dengan jumlah 150 orang. Arikunto menyatakan bahwa, apabila subjeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitian merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika subjeknya besar maka dapat diambil antara 10% sampai dengan 20%.³

2. Sampel

Karena populasi dalam penelitian ini 150 siswa maka bisa diambil 20% dari siswa sebagai sampel dalam penelitian ini, yaitu sejumlah 30 orang siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandiling Natal. Teknik penarikan sampel menggunakan teknik proporsional random sampling yang diambil secara acak, jumlah sampel dalam penelitian ini dapat dirincikan sebagai berikut:

Tabel I
Data Siswa dan Jumlah sampel

No		Jumlah siswa	Jumlah sampel 20% X jumlah siswa
1	VIIA	37	7
2	VII B	38	8
3	VII	42	8
4	IX	33	7

Dokumentasi: MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal

²Mohammad Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghoua Indonesia, 1988), hlm. 63.

³Suharsimi Arikunto, *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2000), hlm.

D. Defenisi operasional variabel

1. Komunikasi Persuasif Guru

Komunikasi adalah penyampaian informasi dan pengertian dari seseorang kepada orang lain.⁴ Defenisi lain tentang komunikasi adalah pertukaran pesan verbal maupun nonverbal antara si pengirim dengan si penerima untuk mengubah tingkah laku.⁵ Yang dimaksud dengan persuasif adalah bujukan yakni membangkitkan pengertian dan kesadaran seseorang bahwa apa yang kita sampaikan akan memberikan berupa pendapat atau sikap sehingga ada perubahan.⁶ Guru menurut Undang Undang No.14 Tahun 2005 tentang guru dan dosen. Guru adalah pendidik profesional yang tugas utama mendidik, membimbing, melatih, mengarahkan, menilai, dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan anak usia dini. Jalur pendidikan formal, nonformal dan menengah.⁷

Dengan pengertian-pengertian di atas yang dimaksud dengan komunikasi persuasif guru adalah penyampaian informasi dari guru kepada siswa, dimana guru dalam menyampaikan informasi berusaha untuk membangkitkan kesadaran dan pengertian siswa serta mengubah tingkah lakunya, sehingga ada perubahan kepada diri siswa.

⁴ A.W. Widjaja. *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, Edisi I,cet-5, 2008), hlm.8.

⁵ Arni Muhammad, *Komunikasi Organisasi*,(Jakarta:Bumi Aksara 1995), hlm.4.

⁶ A.W. Widjaja, *Op.cit*, hlm. 14.

⁷ Undang-Undang Republik Indonesia (Sisdiknas), (Jakarta: Sinar Grafika, tth)

2. Akhlak siswa

Akhlak adalah keadaan jiwa seseorang yang mendorongnya untuk melakukan perbuatan-perbuatan tanpa melalui pertimbangan pikiran (lebih dulu)⁸. Dengan demikian, akhlak dalam penelitian ini adalah keadaan jiwa siswa yang mendorongnya melakukan perbuatan yang baik atau buruk.

E. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua macam yaitu:

1. Sumber Data Primer, yaitu siswa-siswi MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.
2. Sumber Data Skunder, yaitu guru yang mengajar di MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal, Kepala Sekolah dan data-data yang ada di sekolah tersebut.

F. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket. Angket adalah suatu alat pengumpulan data atau informasi dengan cara memberikan sejumlah pertanyaan tertulis untuk dijawab secara tertulis oleh responden.⁹ Angket merupakan suatu daftar pertanyaan tentang topik tertentu yang diberikan kepada subjek, baik secara individual atau kelompok untuk

⁸ Mustafa, *Akhlak Tasawuf*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2005), hlm.12.

⁹ Suharsimi Arikunto, *Op. Cit*, hlm. 27.

mendapatkan informasi tertentu, seperti preferensi, keyakinan, minat dan perilaku.¹⁰

Angket ini bertujuan untuk menjangkau data yang berhubungan dengan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru (X) dan akhlak siswa (Y). Angket ini menggunakan skala Likert yaitu dengan memberikan 4 alternatif jawaban selalu, sering, jarang, tidak pernah. Butir pertanyaan pada angket terbagi dalam butir positif dan butir negatif.

Untuk pertanyaan positif diberikan skor bobot yang bergerak dari point 4,3,2,1, yaitu 4 untuk jawaban (selalu), 3 untuk jawaban (sering), 2 untuk jawaban (jarang), dan 1 untuk jawaban (tidak pernah). Sedangkan skor untuk pertanyaan yang negatif adalah kebalikannya yaitu bergerak dari point 1,2,3,4. Yaitu 1 untuk jawaban (selalu), 2 untuk jawaban (sering), 3 untuk jawaban (jarang), 4 untuk jawaban (tidak pernah).

Instrumen ini disusun berdasarkan rincian dari setiap variable menjadi sub variabel dan indikator yang kemudian disusun dalam bentuk kisi-kisi instrumen penelitian sebagai berikut:

Tabel II
Kisi- kisi Angket

Variabel	Sub Variabel	Indikator
Komunikasi persuasif guru	Attention(menarik Perhatian)	Bahasa yang mudah dimengerti Kata-kata halus Wajah cerah Kata-kata yang merangsang

¹⁰Ibnu Hajar, *Metodologi Penelitian Kuantitatif dalam Pendidikan*, (Jakarta: Grapindo Persada, 1999), hlm. 181.

		Menampilkan Hal-hal yang menarik
	Interest(Minat)	Memahami komunikasi Menyangkut kepentingan bersama Memberikan motivasi
	Desire(Hasrat)	Bujukan Rayuan Menggunakan istilah baru
	Decision(Keputusan)	Meyakinkan Menarik minat
	Action	Melaksanakan tugas tanpa paksaan
Akhlak Siswa	Akhlak Mahmudah	Jujur Sabar Lemah lembut Hormat Ikhlas Syukur Ramah dan sopan Malu Tolong Menolong
	Akhlak Mazdmumah	Adu domba Sombong Dengki Dendam Riya

G. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan angket kepada responden untuk mengetahui komunikasi persuasif yang diberikan oleh guru dan untuk mengetahui akhlak siswa. Angket dibagikan kepada responden

yang menjadi sampel dalam penelitian ini, setelah responden mengisi angket tersebut kemudian penulis mengumpulkan kembali angket yang telah diisi oleh responden.

H. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul, selanjutnya data diolah dan dianalisis dengan analisis kuantitatif, yaitu dengan menggunakan rumus statistik. Dalam hal ini untuk mengetahui tingkat pencapaian variabel komunikasi persuasif guru (X) dan variabel akhlak siswa (Y), maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Tingkat pencapaian} = \frac{\sum \text{skor}}{\sum \text{responden} \times \text{item soal} \times \text{bobot nilai tinggi}} \times 100\%$$

Setelah diperoleh besarnya tingkat pencapaian variabel tersebut selanjutnya diinterpretasikan melalui kriteria penelitian sebagai berikut:

Tabel II
Kriteria Penilaian skor Variabel ¹¹

Tingkat pencapaian	kategori
0% — 20%	Sangat lemah
21%— 40%	Lemah
41%— 60%	Cukup
61%— 80%	baik
81%—100%	Sangat baik

Sebelum melakukan analisis korelasi, maka terlebih dahulu apakah data penelitian variabel komunikasi persuasif guru dan variabel akhlak siswa berpola

¹¹Riduwan, *Pengantar Statistik Sosial*, (Bandung: Alfabet, 2009), hlm. 29.

linier atau sebaliknya. Oleh sebab itu dilakukan uji linieritas dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Langkah 1.

$$JK_E = \sum_k \left\{ \sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{n} \right\}$$

Langkah 2. Mencari Jumlah Kuadrat Tuna Cocok (JK_{TC}):

$$JK_{TC} = JK_{RES} - JK_E$$

Langkah 3 mencari Rata-rata Jumlah Kuadrat Tuna Cocok (JK_{TC}):

$$RJK_{TC} = \frac{JK_{TC}}{k-2}$$

Langkah 4 mencari Rata – rata Jumlah Kuadrat Error (JK_E):

$$RJK_E = \frac{JK_E}{n-k}$$

Langkah 5 mencari nilai F hitung dengan rumus:

$$F \text{ hitung} = \frac{RJK_{TC}}{RJK_E}$$

Langkah 6 setelah F hitug diperoleh, maka untuk mencari F tabel digunakan rumus:

$$F \text{ tabel} = F((1 - \alpha)(dk_{TC}, dk_E))$$

$$F \text{ tabel} = ((1 - 0,05)(dk = k - 2, dk = n - k))$$

Langkah 7 membuat keputusan berdasarkan kaidah pengujian linieritas:

Jika F hitung < F tabel, maka tolak H_0 artinya data berpola linier dan

Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$, maka terima H_0 artinya data tidak berpola linier.¹²

Setelah data diketahui berpola linier, maka selanjutnya untuk mengetahui komunikasi persuasif guru dengan akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, maka dibuatlah tabel penolong yang berisikan skor jawaban responden, kemudian data diolah dan dianalisis dengan menggunakan rumus Korelasi Product Moment sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N \cdot (\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2] \cdot [N \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Koefisien korelasi

n = Jumlah sampel

$\sum XY$ = Jumlah hasil perkalian antara skor X dan Y

$\sum X$ = Komunikasi persuasif guru

$\sum Y$ = Akhlak siswa (variabel terikat).¹³

Untuk mengetahui tingkat rendahnya korelasi antara variabel X dengan variabel Y, maka digunakan standar penilaian sebagai berikut:

¹²Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1996), hlm. 152-154.

¹³Anas Sudijono, *Pengantar Statistik Pendidikan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 193.

Tabel III
Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai “r”¹⁴

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,80 - 1,000	Sangat baik
0,60 - 0,799	baik
0,40 - 0,599	Cukup
0,20 - 0,399	Rendah
0,000 - 0,199	Sangat rendah

Pengujian hipotesis adanya pengaruh variabel komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, dilaksanakan dengan cara mengkonsultasikan nilai koefisien korelasi (r_{xy}) kepada r tabel (r_t) dengan kaidah pengujian sebagai berikut:

Jika r hitung $>$ r tabel, maka tolak H_0 artinya terdapat hubungan dan

Jika r hitung $<$ r tabel, maka terima H_0 artinya tidak terdapat hubungan.

Selanjutnya untuk menyatakan besar kecilnya sumbangan komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal ditentukan dengan rumus koefisien determinasi sebagai berikut:

$$KP = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

¹⁴Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru- Karyawan dan Peneliti Pemula*, (Bandung: Alfabeta, 2005). Hlm. 138

KP = Nilai Koefisien Determinan

r = Nilai Koefisien Korelasi

Pengujian lanjutan yaitu uji signifikansi, yang berfungsi untuk mencari makna hubungan variabel komunikasi persuasif guru dengan variabel akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, maka hasil *Pearson Product Moment* tersebut diuji dengan Uji Signifikansi dengan rumus:

$$t \text{ hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

t hitung = Nilai t

r = Nilai Pearson Product Moment

n = Jumlah responden.¹⁵

Kemudian untuk mengetahui peramalan atau prediksi pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal pada masa akan datang, dan untuk mengetahui besarnya nilai akhlak siswa dan nilai sebagai arah penentu yang menunjukkan nilai peningkatan atau penurunan, maka data dimasukkan ke dalam rumus regresi.

Regresi merupakan suatu proses memprediksi tentang apa yang terjadi di masa yang akan datang berdasarkan informasi masa lalu dan sekarang yang dimiliki, agar kesalahannya dapat diperkecil.¹⁶ Dalam penelitian salah satu

¹⁵ *Ibid*, hlm. 138-139.

¹⁶ *Ibid*, hlm. 147.

kegunaan analisis regresi adalah untuk meramalkan atau memprediksi variabel terikat (Y), serta memberikan kontribusi menentukan keputusan terbaik.

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel komunikasi persuasif terhadap variabel akhlak siswa, diperoleh bentuk persamaan regresi yang dirumuskan dengan:

$$\hat{Y} = \alpha + bX$$

Keterangan:

\hat{Y} = (dibaca Y topi) subyek variabel terikat yang diproyeksikan.

X = Variabel bebas yang mempunyai nilai tertentu untuk diprediksikan.

α = Nilai Konstanta harga y jika X = 0

b = nilai arah sebagai penentu ramalan (prediksi) yang menunjukkan nilai peningkatan (+) atau nilai penurunan (-) variabel Y.¹⁷

Untuk mencari nilai arah sebagai penentu ramalan (prediksi) yang menunjukkan nilai peningkatan (+) atau nilai penurunan (-) variabel Y digunakan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Sedangkan untuk memperoleh jumlah Kuadrat Regresi digunakan rumus-rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum X - b \cdot \sum X}{n}$$

Selanjutnya untuk memperoleh jumlah kuadrat regresi digunakan rumus:

¹⁷*Ibid*, hlm. 148.

$$JK_{Reg[a]} = \frac{(\sum Y)^2}{n}$$

$$JK_{Reg[a/b]} = b \cdot \left\{ \sum XY - \frac{(\sum X)(\sum Y)}{n} \right\}$$

$$JK_{Res} = \sum Y^2 - JK_{Reg[a/b]} - JK_{Reg[a]}$$

$$RJK_{Reg[a]} = Jkreg [\alpha]$$

$$RJK_{Reg[a/b]} = JK_{Reg[a]}$$

$$RJK_{Reg[a/b]} = JK_{Reg[a/b]}$$

$$RJK_{Res} = \frac{JK_{Res}}{n-2}$$

Untuk menguji signifikansi pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal, maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$F_{hitung} =$$

Setelah F hitung diperoleh, maka langkah selanjutnya yaitu, membandingkan nilai F hitung dengan F tabel pada taraf 0,05, dengan kaidah pengujian signifikansi sebagai berikut:

Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$, maka tolak H_0 artinya signifikan dan

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka terima H_0 artinya tidak signifikan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

Penelitian ini terdiri dari dua variabel komunikasi persuasif Guru dan Akhlak Siswa. Komunikasi persuasif Guru adalah variabel independen (X) dan Akhlak Siswa sebagai variabel dependen (Y). Deskripsi data setiap variabel tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Komunikasi Persuasif Guru

Setelah data terkumpul, skor yang diperoleh dari jawaban responden untuk variabel Komunikasi Persuasif Guru menyebar dari skor terendah yaitu 36 sampai skor tertinggi yaitu 53. Dari skor yang tersebar tersebut diolah menjadi data bergolong dengan 6 kelas dan jarak interval 3, sehingga dari pengolahan data tersebut diperoleh nilai rata-rata sebesar 44,6 nilai pertengahan (median) sebesar 45,25 skor yang paling sering muncul (mode) adalah 46,9, dan standar deviasi sebesar 4,438. (Aplikasi perhitungan untuk mencari mean, median, modus dan standar deviasi dapat dilihat pada lampiran 7).

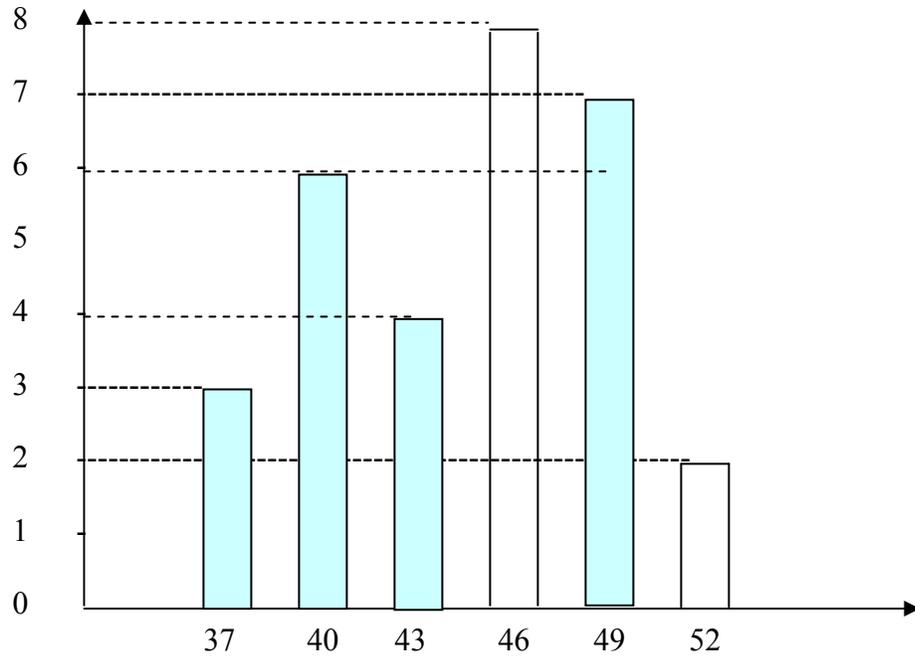
Hasil pengelompokan skor jawaban responden, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

TABEL IV
Distribusi Frekwensi Skor Variabel Komunikasi Persuasif Guru MTs NU
Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal

No	Kelas Interval	Frekwensi Absolut	Frekwensi Relatif
1	36 - 38	3	10%
2	39 - 41	6	20 %
3	42 - 44	4	13,3 %
4	45 - 47	8	26,7 %
5	48 – 50	7	23,3%
6	51-53	2	6,7%
		30	100 %

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa 3 responden (10 %) memberikan skor terhadap komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru antara 36-38, sedangkan 6 responden (20 %) memberikan skor 39-41, sedangkan 4 responden (13,3) memberikan skor 42-44 dan responden yang memberikan skor antara 45-47 sebanyak 8 orang (26,7%), sementara itu responden yang memberikan skor antara 48-50 adalah sebanyak 7 orang (23,3%) dan responden yang memberikan skor 51-53 adalah sebanyak 2 orang (6,7%).

Distribusi frekuensi variabel komunikasi persuasif guru dapat digambarkan dalam histogram berikut ini:



Gambar I
Histogram skor variabel komunikasi persuasif guru

Berdasarkan perhitungan skor variabel komunikasi persuasif Guru, maka, dapat dikemukakan secara umum komunikasi persuasif guru pada katogori baik yaitu 73,7. Hal ini dapat dilihat pada Perhitungan di bawah ini:

$$\text{Tingkat pencapaian} = \frac{\sum skor}{\sum responden \times item soal \times bobot nilai tinggi} \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pencapaian} = \frac{1328}{30 \times 15 \times 4} \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pencapaian} = 0.737 \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pencapaian} = 73,7$$

2. Akhlak Siswa

Skor yang diperoleh dari jawaban responden untuk variabel akhlak siswa menyebar mulai skor terendah 40 sampai dengan skor tertinggi 57. Kemudian data digolongkan menjadi 6 kelas dengan jarak interval 3. Dan dari penggolongan data tersebut diperoleh nilai rata-rata (mean) sebesar 49,4, nilai pertengahan (median) sebesar 50 dan nilai yang paling sering muncul (mode) yaitu 51 dan standar deviasi sebesar 15,624 (Aplikasi perhitungan mencari mean, median, modus, dan standar deviasi dapat dilihat pada lampiran 8).

Hasil pengelompokan skor jawaban responden dapat dilihat pada tabel berikut:

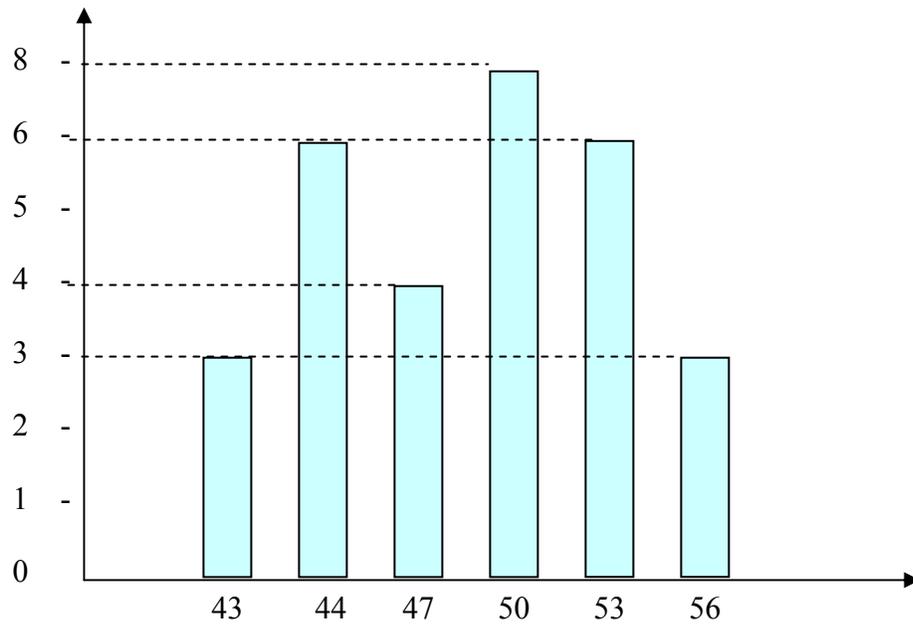
TABEL V
Distribusi frekwensi skor Variabel Akhlak Siswa MTs NU Sihepeng Kabupaten Mandailing Natal

No	Kelas Interval	Frekwensi Absolut	Frekwensi Relatif
1	40-42	3	10%
2	43-45	6	20%
3	46-48	4	13.3%
4	49-51	8	26,6%
5	52-54	6	20%
6	55-57	3	10%
Jumlah		30	100 %

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa 3 siswa (10%) memiliki skor akhlak siswa antara 40-42, sedangkan siswa yang berada pada rentang 43-45 adalah 6 siswa, (20%), 4 siswa (13.3%) memiliki skor akhlak siswa antara 46-48,

8 siswa (26,7%) memiliki rentang skor antara 49-51, sedangkan 6 siswa (6,6%) berada pada rentang skor 52-54, sementara itu responden yang memberikan skor antara 55-57 sebanyak 3 siswa (26,7%).

Distribusi frekuensi variabel akhlak siswa dapat digambarkan dalam histogram berikut:



Akhlaq Siswa

Gambar 2

Histogram skor variabel Akhlak

Akhlaq siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal tergolong baik. Hal ini diketahui dari perhitungan tingkat pencapaian variabel akhlak siswa, berikut yang menunjukkan pencapaian sebesar:

$$\text{Tingkat pencapaian} = \frac{\sum skor}{\sum responden \times \text{item soal} \times \text{bobot nilai tinggi}} \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pencapaian} = \frac{1433}{30 \times 15 \times 4} \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pencapaian} = 0,769 \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pencapaian} = 76,9\%$$

B. Pengujian Hipotesis

Seperti yang telah disebutkan pada bab terdahulu, bahwa hipotesis penelitian ini adalah “terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandaliling Natal”.

Pengujian hipotesis tersebut diawali dengan melakukan uji linieritas variabel komunikasi persuasif guru dan akhlak siswa, setelah diketahui kedua variabel tersebut berpola linier, kemudian dilakukan analisis korelasi *Product Moment Pearson*, untuk mengetahui koefisien korelasi antara variabel komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandaliling Natal sekaligus untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini. Seterusnya analisis korelasi dilanjutkan dengan penghitungan regresi sederhana, yang bertujuan untuk memprediksikan nilai akhlak siswa dengan pengaruh komunikasi persuasif yang dilakukan guru MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandaliling Natal. Hal ini didasari karena kedua variabel dalam penelitian ini mempunyai hubungan kausalitas, sehingga analisis korelasi perlu dilanjutkan dengan perhitungan regresi sederhana.

Berdasarkan uji linieritas yang telah dilakukan oleh penulis dengan tujuan untuk mengetahui data variabel komunikasi persuasif guru dan variabel akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal berpola linier atau sebaliknya. Maka diperoleh:

$$JK_E = \frac{\Sigma}{K} \left\{ \Sigma y^2 - \left(\frac{\Sigma y}{n} \right)^2 \right\}$$

$$= \frac{\Sigma}{K} \left\{ 69316 - \left(\frac{1433}{30} \right)^2 \right\}$$

$$JK_E = 866,367$$

$$JK_E = 144;677 + 0 + 66 + 0 + 8 + 0 + 0 + 32 + 405 + 66,75 + 0 + 91,2 + 0 + 0 = 449,117$$

$$JK_{TC} = JK_{Reg} - JK_E$$

$$= 535,637 - 449,117$$

$$= 86,52$$

$$RJK_{TC} = \frac{JK_{TC}}{K - 2}$$

$$= \frac{86,52}{12}$$

$$= 7,21$$

$$RJK_E = \frac{JK_E}{n - K} = \frac{449,117}{16} = 28,069$$

$$F_{hitung} = \frac{RJK_{TC}}{RJK_E} = \frac{7,21}{28,069} = 0,256$$

Cara mencari F_{tabel}

Angka 12 = pembilang

Angka 6 = penyebut

$$F_{tabel} = 4,00$$

Kaidah pengajuan:

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka tolak H_0 artinya data berpola linier dan

Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$, maka terima H_0 artinya data tidak berpola linier.

Maka diambil sebuah kesimpulan yang menyatakan $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau $0,121 < 4,21$ maka tolak H_0 , artinya variabel komunikasi persuasif guru dan akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal berpola linier. (Aplikasi perhitungan untuk uji linieritas data penelitian variabel komunikasi persuasif guru dan akhlak siswa dapat dilihat pada lampiran 9).

Setelah diketahui bahwa variabel komunikasi persuasif guru dan akhlak siswa berpola linier, maka selanjutnya dilakukan analisis korelasi *product moment*, untuk mengetahui korelasi antara dua variabel tersebut, sehingga berdasarkan perhitungan yang dilakukan, diperoleh koefisien korelasi atau r_{xy} sebesar 0,618, artinya hubungan variabel komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa adalah positif, dan jika dilihat pada tabel interpretasi koefisien korelasi “r”, menunjukkan bahwa korelasi antara variabel komunikasi persuasif guru dengan akhlak siswa tergolong baik. (Interpretasi koefisien korelasi nilai “r” dapat dilihat pada tabel III Bab III).

Setelah r_{hitung} diperoleh berdasarkan perhitungan *Pearson Product Moment* selanjutnya untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini, maka nilai r_{hitung} akan dikonsultasikan pada r_{tabel} pada taraf 0,05 dan $n = 30$. Dengan demikian diperoleh r_{tabel} sebesar 0,618. Ternyata, $r_{hitung} > r_{tabel}$ atau $0,618 > 0,361$ maka hipotesis dalam penelitian ini diterima, artinya variabel komunikasi persuasif guru mempunyai hubungan terhadap variabel akhlak siswa (Aplikasi perhitungan koefisien korelasi dan nilai r_{tabel} dapat dilihat pada lampiran 10 dan 11).

Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi yang bertujuan untuk mengetahui besar kecilnya variabel komunikasi persuasif guru terhadap variabel akhlak siswa dalam bentuk persentase, maka diperoleh: $KP = 0,618^2 \times 100\% = 38,192\%$. Artinya besarnya nilai variabel akhlak siswa turut ditentukan oleh variabel komunikasi persuasif guru sebesar 38,192% dan sisanya 61,808 ditentukan oleh variabel lain yang perlu diteliti lebih lanjut.

Selanjutnya untuk mengetahui makna korelasi variabel komunikasi persuasif guru dengan variabel akhlak siswa, maka hasil koefisien korelasi tersebut diuji dengan uji signifikansi, sehingga diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 4,583. Selanjutnya dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada taraf 0,05 dengan $n = 30$ dan $dk = 30 - 2 = 28$ maka diperoleh t_{tabel} 0,683. (aplikasi perhitungan t_{hitung} dan t_{tabel} pada lampiran 12).

Maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $4,583 > 0,683$. Artinya variabel komunikasi persuasif guru mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

Untuk meramalkan pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa dimasa akan datang maka dilakukan perhitungan regresi sederhana dengan mencari persamaan garis regresi melalui rumus berikut: $\hat{Y} = \alpha + b.X$, sehingga diperoleh α (nilai konstanta harga Y) sebesar 27,315 dan nilai sebagai penentu ramalan (prediksi) yang menunjukkan arah peningkatan atau penurunan adalah sebesar 0,462. Maka, persamaan regresi dapat ditunjukkan dalam bentuk: $\hat{Y} = 27,315 + 0,463.X$. (Aplikasi perhitungan persamaan regresi dapat dilihat pada lampiran 13).

Persamaan regresi sederhana di atas menunjukkan bahwa akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal senilai 27,315 dan arah yang menunjukkan nilai peningkatan 0,463 artinya apabila komunikasi persuasif guru diprediksikan meningkat lebih baik satu point, maka akhlak siswa akan meningkat menjadi 27,777.

Berdasarkan persamaan regresi sederhana yang diperoleh tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel komunikasi persuasif guru mempunyai pengaruh positif terhadap akhlak siswa. Artinya, apabila variabel komunikasi persuasif guru meningkat maka akan diikuti dengan peningkatan variabel akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal sebesar 0,462 begitu juga dengan penurunan komunikasi persuasif guru akan diikuti oleh penurunan akhlak siswa

0,462. Persamaan regresi sederhana tersebut dapat dilihat pada gambar 3 di bawah

ini:

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

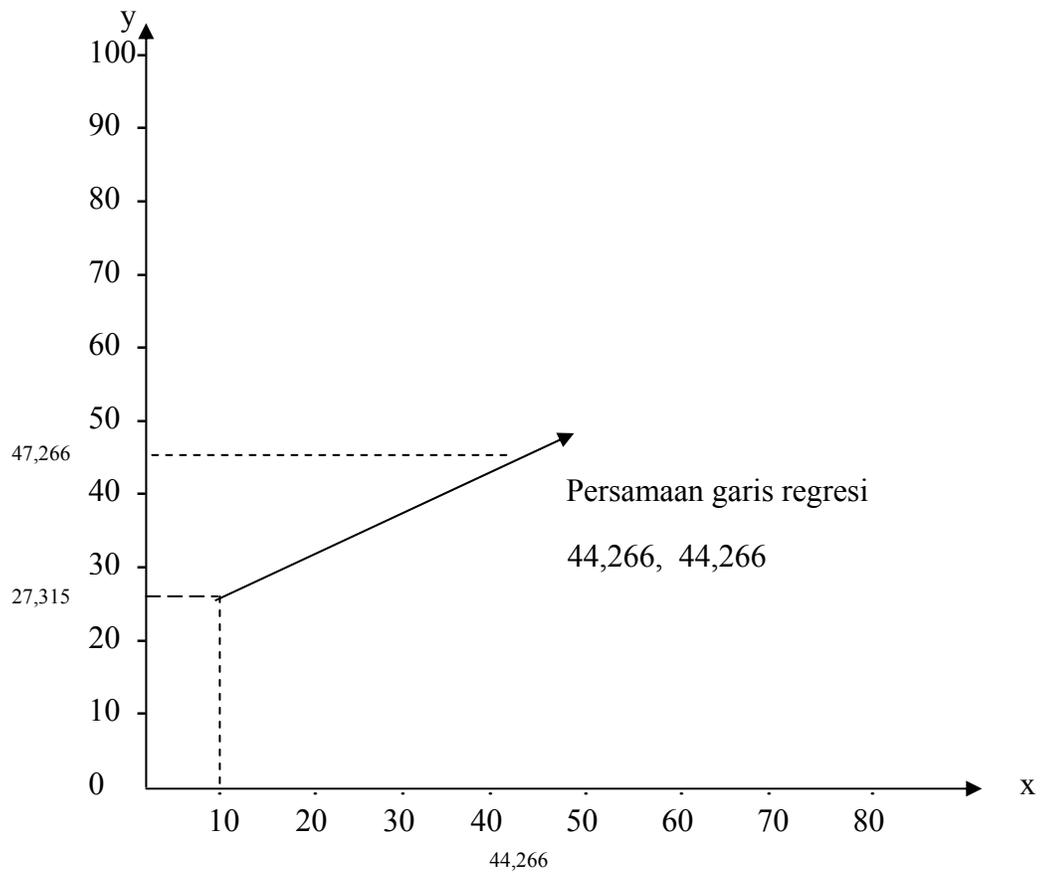
$$\bar{x} = \frac{1328}{30}$$

$$\bar{x} = 44,266$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n}$$

$$\bar{y} = \frac{1433}{30}$$

$$\bar{y} = 47,766$$



GAMBAR 3: Persamaan Garis Persamaan Regresi

Selanjutnya untuk mengetahui keberartian pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa dilakukan uji signifikansi persamaan regresi, sehingga diperoleh:

Jumlah Kuadrat Regresi (JK reg [α])	=68449,633
Jumlah kuadrat regresi {JK _{Reg} (b/a)}	=330,730
Jumlah kuadrat residu (JK _{Res})	=535,637
Jumlah rata-rata kuadrat regresi (RJK _{Reg} (a))	=6889,663
Jumlah rata-rata kuadrat regresi RJK(b/a)	=330,730
Jumlah rata-rata kuadrat residu (RJK _{Res})	=19,129
F hitung	=17,289

Setelah F hitung diperoleh, maka langkah selanjutnya yaitu, membandingkan nilai F hitung dengan F tabel pada taraf 0,05, dengan kaidah pengujian signifikansi sebagai berikut:

Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$, maka tolak H_0 artinya signifikan dan

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka terima H_0 artinya tidak signifikan.

Maka nilai F_{tabel} dapat dilihat pada distribusi nilai F_{tabel} pada taraf uji signifikansi 0,05, maka diperoleh F_{tabel} 4,20 (Aplikasi perhitungan untuk mencari F_{hitung} dan F_{tabel} uji signifikansi persamaan regresi dapat dilihat pada tabel lampiran 14).

Berdasarkan perhitungan persamaan regresi dan kaedah pengujian signifikansi, maka diambil sebuah kesimpulan yang menyatakan $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $19,129 > 4,20$ berarti variabel komunikasi persuasif guru mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

Untuk lebih jelasnya rangkuman hasil pengujian dapat dilihat pada tabel ringkasan Anava variabel X dan Y uji signifikansi dan uji linieritas di bawah ini:

Tabel VI
Ringkasan Anava variabel Komunikasi Persuasif Guru terhadap Akhlak Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal

Sumber Variansi	Derajat kebebasan (dk)	Jumlah Kuadrat (JK)	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RKJ)	F hitung	F tabel
Total	30	69316		Sig = 19,129 Linier = 0,256	Sig = 4,20 Linier = 0,256
Regresi (a)	1	68449,633	68449,663	Keterangan: Perbandingan F hitung dengan F tabel uji signifikansi dan linieritas ternyata: $17,289 > 4,20$ signifikan $0,256 < 4,00$ pola linier	
Regresi (b/a)	1	330,730	330,730		
Residu	28	535,637	19,129		
Tuna Cocok	12	86,52	7,21		
Kesalahan (error)	16	449,117	28,069		

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil analisis dan hipotesis di atas menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat diterima. Hal ini berarti terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa. Berdasarkan hasil penelitian ini, ditemukan secara umum bahwa komunikasi persuasif guru di MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal adalah baik. yaitu dengan

tingkat pencapaian sebesar 73,7%. Hal ini sesuai dengan hasil pengamatan peneliti, dimana guru berkomunikasi dengan siswa menggunakan kata-kata yang halus, dan bahasa yang mudah dimengerti oleh siswa,. Ketika guru berkomunikasi dengan siswa, siswa merasa termotivasi sehingga dengan sendirinya siswa melakukan apa yang dikatakan guru tanpa ada paksaan karena siswa merasa apa yang disampaikan guru merupakan kepentingan siswa bukan hanya kepentingan guru saja..

Begitu juga dengan akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal dikategorikan baik yaitu dengan tingkat pencapaian sebesar 79,6%. Sesuai dengan pengamatan peneliti, Siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal berbicara sopan kepada guru, Hormat terhadap guru, tidak merasa dendam dan dengki kepada siswa yang berprestasi. Dan ketika melaksanakan tugas sekolah dikerjakan dengan ikhlas, atas keinginan sendiri tanpa merasa terpaksa.

Berdasarkan uji linieritas bahwa variabel komunikasi persuasif guru dan akhlak siswa berpola linier. Perhitungan koefisien korelasi product moment yang diperoleh menunjukkan korelasi antara variabel komunikasi persuasif guru dengan akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal tergolong baik dengan koefisien 0,618. Artinya ada korelasi yang positif antara variabel komunikasi persuasif guru dengan akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

Peranan komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa dapat ditunjukkan dengan koefisien determinasi yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu 38,192%. Artinya besarnya persentasi variabel akhlak siswa sebesar 38,192% turut ditentukan oleh variabel komunikasi persuasif guru, sementara itu sisanya yaitu 61,808% ditentukan oleh variabel lain yang perlu diteliti lebih lanjut.

Berdasarkan perhitungan regresi sederhana, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh dan memprediksikan besarnya hubungan variabel komunikasi persuasif guru dan akhlak siswa, diperoleh persamaan regresi: $\hat{Y} = 27,315 + 0,462.X$. Maka apabila variabel komunikasi persuasif guru mengalami pertambahan(naik), hal ini akan diikuti oleh peningkatan akhlak siswa, artinya apabila diprediksikan variabel komunikasi persuasif guru meningkat satu point lebih baik, maka akhlak siswa akan meningkat menjadi 27,777.

Dari hasil perhitungan uji signifikansi persamaan regresi diperoleh kesimpulan bahwa komunikasi persuasif guru memiliki pengaruh yang signifikan terhadap akhlak siswa di MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal.

D. Keterbatasan Penelitian

Seluruh rangkaian telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang ditetapkan dalam metodologi, hal ini dimaksudkan agar hasil yang diperoleh benar-benar obyektif dan sistematis. Namun, untuk mendapatkan hasil yang sempurna dari penelitian sangat sulit karena berbagai keterbatasan.

Di antara keterbatasan yang dihadapi penulis selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini adalah masalah kejujuran responden dalam menjawab pertanyaan yang terdapat pada angket, yaitu responden dapat bersikap jujur, tetapi kadang-kadang ada juga yang kurang jujur sehingga mempengaruhi validitas data yang diperoleh, Keterbatasan Literatur, Kemampuan Membuat instrumen yang baik, dan Kemampuan menganalisis hasil penelitian.

Meskipun penulis menemui hambatan dalam pelaksanaan penelitian, penulis berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras dan bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pengujian hipotesis dan analisis yang dilakukan, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi persuasif guru MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal adalah baik dengan tingkat pencapaian sebesar 73,7%.
2. Hasil penelitian ini juga menginformasikan bahwa akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal dikategorikan baik dengan tingkat pencapaian sebesar 79,6%.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasif guru terhadap akhlak siswa MTs NU Sihepeng, Kabupaten Mandailing Natal. Hal ini terbukti dengan koefisien korelasi yang diperoleh sebesar $r_{xy} = 0,618$ dengan kontribusi sebesar 38,192% dan sisanya 61.808% ditentukan oleh variabel lain. Prediksi besarnya nilai variabel akhlak siswa diketahui dengan perhitungan regresi sederhana menunjukkan $\hat{Y} = 27,315 + 0,462X$, sehingga dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif guru mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap akhlak siswa. Maka akhlak siswa meningkat seiring dengan komunikasi persuasif guru. Artinya, apabila variabel komunikasi

persuasif guru meningkat satu point lebih baik, maka nilai akhlak siswa akan meningkat pula menjadi 27.777.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, maka dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Kepada Kementrian Agama, agar lebih meningkatkan mutu pendidikan dengan meningkatkan kualitas guru sebagai tenaga pengajar melalui pelatihan-pelatihan dalam rangka meningkatkan profesional guru dalam pembelajaran.
2. Kepada kepala sekolah, agar lebih sering berkomunikasi dengan seluruh anggotanya sehingga mengetahui apa yang perlu ditingkatkan dan diperbaiki dalam pembelajaran serta menjalin hubungan komunikasi yang baik dengan seluruh tenaga pengajar dan siswa.
3. Kepada seluruh guru, agar lebih meningkatkan komunikasi persuasif dengan siswa sehingga siswa mudah untuk dibimbing menjadi anak yang cerdas dan berakhlakul karimah.
4. Kepada siswa, agar lebih meningkatkan akhlak yang baik seperti berbicara sopan, santun, jujur, adil, sehingga generasi penerus saat ini tidak hanya unggul dalam ilmu saja akan tetapi memiliki akhlak yang baik dengan hidup bahagia dunia dan akhirat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an, Yayasan Penyelenggaraan Penterjemah al-Qur'an, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, 1998.
- Ali Muhammad Al-Hasyimy. *Jati Diri Wanita Muslimah*, Jakarta: Pustaka Al-kausar, 1997.
- Anwar Rosihan, *Akhlah Tasawuf*, Bandung: Pustaka Setia, 2008.
- Arikunto Suharsimi. *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2000.
- _____ *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996.
- Basyir Damanhuri. *Akhlah Tasawuf*, Banda Aceh: Yayasan Pena, 2005.
- _____ *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Cangara hafied. *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta:PT.Raja Grapindo Persada.2008
- Djarmika Rachmat. *Sistem Etika Islam, (Akhlah Manusia)*, Jakarta: Pustaka Panji Mas,1996..
- Gazalba Sidi. *Asas Kebudayaan Islam, Pembahasan Ilmu dan Filsafat tentang Ijtihad Fiqih Akhlah, Bidang-bidang Kebudayaan*, Jakarta: Bulan Bintang, t.th.
- Hajar Ibnu. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dalam Pendidikan*, Jakarta: Grapindo Persada, 1999.
- Ilyas Yunahar. *Kuliah Akhlah*,. Yogyakarta: Pustaka Setia, 2002.
- Imam Al-Ghazali. *Membersihkan Hati dari Akhlah yang Tercela*, Yogyakarta: Pustaka Amani, 1998.
- Mustafa, *Akhlah Tasawuf*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2005.
- Nasir Muhammad. *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghoua Indonesia, 1998.
- Nurudin. *Sistem Komunikasi Indonesia*, Jakarat: PT Grapindo Persada, 2008.
- _____ *Pengantar Statistika Sosial*, Bandung: Alfabet, 2009

- Riduwan. *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru-karyawan dan Peneliti Pemula*, Bandung: Alfabet, 2005.
- Sudarsono Anas. *Etika Islam tentang Kenakalan Remaja*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1993.
- Sukardi. *Pengantar Statistik Pendidikan Kompetensi Pendidikan dan Prakteknya*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Thaha Chabib Dkk. *Metode Pengajaran Agama*, Semarang: Pustaka Belajar, 2004.
- Uchjana Onong Effendy. *Hubungan Masyarakat Suatu Studi Komunikologis*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.2002.
- _____ *Dinamika Komunikasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1992.
- W.A Widjaya. *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, Edisi,I, Cet-5, 2008.
- Yatimin M. Abdulllah. *Studi Akhlak dalam perspektif Al-Quran*, Jakarta: Hamzah, 2007.
- Ya'cup Hamzah. *Etika Islam, Pembinaan Akhlaqul Karimah (Suatu Pengantar)*, Bandung: CV. Diponegoro, 1983.

Angket Variabel Komunikasi Persuasif

Petunjuk:

- a. Kerjakan Soal-soal sesuai dengan petunjuk yang ada dalam soal.
 - b. Jangan kerja sama dengan teman dalam mengisi angket.
 - c. Beri tanda Checklist(√) pada jawaban yang anda pilih.
1. Apakah guru berkomunikasi dengan siswa menggunakan bahasa yang mudah di mengerti.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 2. Apakah guru ketika berkomunikasi dengan wajah yang senyum.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 3. Apakah guru berkomunikasi dengan siswa menampilkan wajah yang cerah.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 4. Apakah guru ketika berkomunikasi dengan siswa menggunakan kata-kata yang halus.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 5. Apakah kata-kata guru dalam berkomunikasi dengan siswa menggunakan kata-kata yang merangsang perhatian siswa
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 6. Apakah guru berkomunikasi dengan siswa menampilkan hal-hal yang sedang menarik perhatian masyarakat
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak Pernah
 7. Apakah komunikasi guru dengan siswa menggunakan kata-kata yang dapat merayu hati siswa.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 8. Apakah guru berkomunikasi dengan siswa menampilkan sikap kebersamaan.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 9. Apakah siswa ketika berkomunikasi dengan guru merasa guru mementingkan diri sendiri.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah
 10. Apakah guru dalam berkomunikasi dengan siswa untuk memahami keadaan siswa.
A. Selalu
B. Jarang
C. Sering
D. Tidak pernah

11. Apakah guru menggunakan istilah-istilah terbaru ketika berkomunikasi dengan siswa.
- A. Selalu
 - B. Sering
 - B. Jarang
 - D. Tidak pernah
12. Ketika siswa berkomunikasi dengan guru apakah siswa merasa yakin kepada guru.
- A. Selalu
 - B. Sering
 - B. Jarang
 - D. Tidak pernah
13. Apakah komunikasi yang dilakukan guru membuat siswa terbujuk untuk melakukan yang di inginkan guru
- A. Selalu
 - B. Sering
 - B. Jarang
 - D. Tidak pernah
14. Apakah komunikasi guru dengan siswa membuat siswa melakukan apa yang disampaikan guru
- A. Selalu
 - B. Sering
 - B. Jarang
 - D. Tidak pernah
15. Apakah siswa merasa minatnya meningkat sesudah berkomunikasi dengan guru.
- A. Selalu
 - B. Sering
 - B. Jarang
 - D. Tidak pernah

Lampiran 4

Data Baku Penelitian Variabel Komunikasi Persuasif Guru (x)

No	Item Pertanyaan															Skor
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	2	1	2	2	3	36
2	4	3	2	3	2	4	3	4	3	4	3	2	2	3	3	45
3	4	3	3	2	3	2	3	3	4	3	2	3	4	4	3	46
4	4	4	3	3	3	2	3	3	4	3	2	3	4	4	3	48
5	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	40
6	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	2	4	50
7	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	42
8	2	2	2	3	2	2	3	2	2	4	3	3	2	2	2	36
9	3	3	3	4	3	2	4	3	4	3	3	2	2	2	3	44
10	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
11	3	4	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	39
12	3	3	4	3	4	2	4	4	3	3	3	3	3	4	4	50
13	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	46
14	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	47
15	3	3	2	3	2	2	2	3	4	3	3	2	3	2	3	40
16	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	4	4	3	45
17	3	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	3	3	3	3	36
18	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
19	3	3	2	3	2	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	42
20	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	47
21	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	40
22	4	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	43
23	3	3	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	4	4	48
24	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	50
25	4	4	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	3	4	4	50
26	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	50
27	3	3	4	4	4	1	4	4	4	4	3	4	4	3	3	52
28	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	2	2	3	53
29	4	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	40
30	3	2	4	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	40
																1339

Lampiran 5

Data Baku Penelitian Variabel Akhlak Siswa

No	Item Pertanyaan															Skor
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	2	3	3	4	3	2	3	4	3	4	2	2	2	2	1	40
2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	57
3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	48
4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	3	3	4	4	2	53
5	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	50
6	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	57
7	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	46
8	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	52
9	3	3	3	3	2	3	3	2	4	4	3	3	4	2	2	44
10	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	46
11	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	42
12	2	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	49
13	3	3	4	3	4	4	2	4	2	4	3	3	3	4	4	50
14	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	55
15	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	46
16	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	49
17	3	3	2	3	2	4	3	4	3	4	2	2	3	1	1	40
18	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	49
19	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	52
20	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	41
21	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	2	49
22	3	3	4	3	2	3	2	4	3	4	3	3	4	3	3	47
23	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	46
24	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	53
25	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	43
26	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	43
27	4	4	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	3	2	1	43
28	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	2	2	3	4	2	49
29	3	3	3	3	3	4	1	4	4	4	1	2	3	4	3	45
30	3	3	3	3	2	2	2	4	4	4	3	3	2	4	2	44
																1428

Lampiran 6

Data Variabel X dan Y

No	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	36	40	1296	1600	1440
2	45	57	2025	3249	2565
3	46	49	2116	2401	2254
4	48	57	2304	3249	2736
5	40	49	1600	2401	1960
6	50	57	2500	3249	2850
7	42	46	1764	2116	1932
8	36	52	1296	2704	1872
9	44	40	1936	1600	1760
10	47	46	2209	2116	2162
11	39	42	1521	1764	1638
12	50	49	2500	2401	2450
13	46	50	2116	2500	2300
14	47	55	2209	3025	2585
15	40	47	1600	2209	1880
16	45	49	2025	2401	2205
17	36	40	1296	1600	1440
18	48	49	2304	2401	2352
19	42	52	1764	2704	2184
20	47	41	2209	1681	1927
21	41	49	1681	2401	2009
22	43	45	1849	2025	1935
23	47	45	2209	2025	2115
24	50	53	2500	2809	2650
25	50	43	2500	1849	2150
26	50	43	2500	1849	2150
27	52	43	2704	1849	2236
28	53	50	2809	2500	2650
29	40	50	1600	2500	2000
30	40	44	1600	1936	1760
	1340	1432	60542	69114	64147

Lampiran 7

Perhitungan mean, median, modus dan standar deviasi variabel komunikasi persuasif guru.

1. Mean

Untuk mencari rata-rata hitung digunakan nilai tengah

Nilai	x_i	f_i	$f_i x_i$
36 – 38	37	3	111
39 – 41	40	6	240
42 – 44	43	4	172
45 – 47	46	8	368
48 – 50	49	7	343
51 – 53	52	2	104
	267	30	1338

Kemudian digunakan rumus :

$$\begin{aligned} X &= \frac{\sum f_i x_i}{f_i} \\ &= \frac{1338}{30} \\ &= 44,6 \end{aligned}$$

2. Median

Untuk mengetahui median dan data yang dikelompokkan dipergunakan rumus

$$Me = b + p \left(\frac{\frac{1}{2}n - f}{f} \right)$$

Keterangan :

- b = Batas bawah kelas median
- P = Pangkung kelas
- n = Banyaknya data
- F = Jumlah frekwensi
- f = Frekwensi kelas median

Nilai	Frekwensi
36 – 38	3
39 – 41	6
42 – 44	4
45 – 47	8
48 – 50	7
51 – 53	2
	30

$$b = \frac{44 + 45}{2} = 44,5$$

$$P = 3$$

$$n = 30$$

$$F = 13$$

$$f = 8$$

$$Me = 44,5 + 3 \left(\frac{\frac{1}{2} 30 - 13}{8} \right)$$

$$= 44,5 + 3 \left(\frac{2}{8} \right)$$

$$= 44,5 + 3 (0,25)$$

$$= 44,5 + 0,75$$

$$Me = 45,25$$

3. Modus

Untuk mengetahui modus dari data yang dikelompokkan dipergunakan rumus

$$Mo = b + p \left(\frac{b1}{b1 + b2} \right)$$

Keterangan :

Mo = Modus

b = Batas bawah kelas median

P = Panjang kelas

b1 = Frekwensi kelas median dikurang frekwensi kelas sebelumnya

b2 = Frekwensi kelas median dikurang frekwensi kelas berikutnya

Nilai	Frekwensi
36 – 38	3
39 – 41	6
42 – 44	4
45 – 47	8
48 – 50	7
51 – 53	2
	30

$$b = \frac{44 + 45}{2} = 44,5$$

$$P = 3$$

$$b1 = 4$$

$$b2 = 1$$

$$\begin{aligned} Mo &= 44,5 + 3 \left(\frac{4}{4+1} \right) \\ &= 44,5 + 3 \left(\frac{4}{5} \right) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= 44,5 + 3 (0,8) \\
 &= 44,5 + 2,4 \\
 \text{Mo} &= 46,9
 \end{aligned}$$

4. Standar deviation

Untuk mencari simpangan standar dari data berkelompok digunakan rumus :

Nilai	x_i	f_i	$f_i x_i$	x_i^2	$f_i x_i^2$
36 – 38	37	3	111	1369	4107
39 – 41	40	6	240	1600	9600
42 – 44	43	4	172	1849	7396
45 – 47	46	8	368	2116	16928
48 – 50	49	7	343	2401	16807
51 – 53	52	2	104	2704	5408
Total	267	30	1338	12039	60246

$$\begin{aligned}
 \text{SD} &= \sqrt{\frac{\sum F_i X_i - \left(\frac{\sum f_i \cdot x_i}{\sum f_i}\right)^2}{\sum f_i \cdot x_i}} \\
 &= \sqrt{\frac{60246 - \frac{1790244}{30}}{30 - 1}} \\
 &= \sqrt{\frac{60246 - 59674,8}{29}} \\
 &= \sqrt{\frac{571,2}{29}} \\
 &= \sqrt{19,696} \\
 \text{SD} &= 4,438
 \end{aligned}$$

Lampiran 8

Perhitungan mean, median, modus dan standar deviasi variabel akhlak siswa.

1. Mean

Untuk mencari rata-rata hitung digunakan nilai (x_i)

Nilai	f_i	x_i	$f_i \cdot x_i$
40 – 42	5	41	205
43 – 45	6	44	252
46 – 48	3	47	141
49 – 51	9	50	450
52 – 54	3	53	159
55 – 57	4	56	224
	30	291	1431

Kemudian digunakan rumus :

$$\begin{aligned} X &= \frac{\sum f_i x_i}{f_i} \\ &= \frac{1431}{30} \\ &= 47,7 \end{aligned}$$

2. Median

Untuk menghitung median dan data yang dikelompokkan dipergunakan rumus

$$Me = b + p \left(\frac{\frac{1}{2}n - f}{f} \right)$$

Keterangan :

b = Batas bawah kelas median

- P = Panjang kelas
 n = Banyaknya data
 F = Jumlah frekwensi kelas median

Nilai	Frekwensi
40 – 42	5
43 – 45	6
46 – 48	3
49 – 51	9
52 – 54	3
55 – 57	4
	30

$$b = \frac{48 + 49}{2} = 48,5$$

$$P = 3$$

$$n = 15$$

$$F = 14$$

$$f = 9$$

$$Me = 48,5 + 3 \left(\frac{\frac{1}{2}30 - 14}{9} \right)$$

$$= 48,5 + 3 \left(\frac{15 - 14}{9} \right)$$

$$= 48,5 + 3 \left(\frac{1}{9} \right)$$

$$= 48,5 + 3 (0,111)$$

$$= 48,5 + 0,333$$

$$Me = 48,833$$

Digenapkan menjadi = 49

3. Modus

Untuk mengetahui modus dari data yang dikelompokkan digunakan rumus sebagai berikut :

$$Mo = b + p \left(\frac{b1}{b1 + b2} \right)$$

Keterangan :

Mo = Modus

b = Batas bawah kelas median

P = Panjang kelas

b1 = Frekwensi kelas median dikurang frekwensi kelas sebelumnya

b2 = Frekwensi kelas median dikurang frekwensi kelas berikutnya

Nilai	Frekwensi
40 – 42	5
43 – 45	6
46 – 48	3
49 – 51	9
52 – 54	3
55 – 57	4
	30

$$b = \frac{49 + 51}{2} = 50$$

$$P = 3$$

$$b1 = 6$$

$$b2 = 6$$

$$Mo = 50 + 3 \left(\frac{6}{6 + 6} \right)$$

$$= 50 + 3 \left(\frac{6}{12} \right)$$

$$= 50 + 3 (0,5)$$

$$= 50 + 1,5$$

$$Mo = 51,5$$

Digenapkan menjadi = 52

4. Standard deviasi

Untuk mencari standar deviasi dari data berkelompok digunakan rumus :

$$SD = \sqrt{\frac{\sum Fi.xi^2 - \left(\frac{\sum fi.xi}{\sum fi} \right)^2}{\sum fi - 1}}$$

Nilai	xi	fi	$fi.xi$	xi^2	$fi.xi^2$
40 – 42	5	41	205	1681	8405
43 – 45	6	44	252	1936	11616
46 – 48	3	47	141	2209	6627
49 – 51	9	50	450	2500	22500
52 – 54	3	53	159	2809	8427
55 – 57	4	56	224	3136	12544
	30	291	1431	14271	70119

$$SD = SD = \sqrt{\frac{\sum Fi.xi^2 - \left(\frac{\sum fi.xi}{\sum fi} \right)^2}{\sum fi - 1}}$$

$$= \sqrt{\frac{70119 - \left(\frac{1431}{30} \right)^2}{30 - 1}}$$

$$= \sqrt{\frac{70119 - \frac{2047761}{30}}{29}}$$

$$= \sqrt{\frac{70119 - 68258,7}{29}}$$

$$= \sqrt{\frac{1860,3}{29}}$$

$$= \sqrt{64,148}$$

$$\text{SD} = 8,009$$

Lampiran 9

Perhitungan Uji Intensitas Data Variabel X dan Y

Uji linieritas dilakukan penulis dengan langkah-langkah berikut :

Langkah 1. Mencari jumlah kuadrat error (JK_E) dengan rumus

$$\begin{aligned} JK_E &= \frac{\sum}{K} \left\{ \sum y^2 - \left(\frac{\sum y}{n} \right)^2 \right\} \\ &= \frac{\sum}{K} \left\{ 69316 - \left(\frac{1433}{30} \right)^2 \right\} \\ &= \frac{\sum}{K} \left\{ 69316 - \frac{2053489}{30} \right\} \\ &= 69316 - 68449,633 \\ JK_E &= 866,367 \end{aligned}$$

Sebelum mencari nilai JK_E , maka terlebih dahulu data X diurutkan mulai dari data yang paling kecil sampai data yang paling besar berikut disertai pasangannya (Y) seperti tabel di bawah ini :

No	X	Kelompok	=	Y
1	36	1	3	40
2	36			57
3	36			49
4	39	2	1	57
5	40	3	4	49
6	40			57
7	40			46
8	40			52
9	41	4	1	40
10	42	5	2	46
11	42			42
12	43	6	1	49
13	44	7	1	50

14	45	8	2	55
15	45			47
16	46	9	2	49
17	46			40
18	47	10	4	49
19	47			52
20	47			41
21	47			49
22	48	11	2	45
23	48			45
24	50	12	5	53
25	50			43
26	50			43
27	50			43
28	50			50
29	52	13	1	50
30	53	14	1	44

$$\begin{aligned}
JK_E &= \left\{ 40 + 57 + 49 - \left(\frac{40 + 57 + 49}{3} \right)^2 \right\} + \left\{ 57^2 - \left(\frac{57}{1} \right)^2 \right\} + \\
&\left\{ 49^2 + 57^2 + 46^2 + 52^2 - \left(\frac{49 + 57 + 46 + 52}{4} \right)^2 \right\} + \left\{ 40^2 - \left(\frac{40}{1} \right)^2 \right\} + \\
&\left\{ 46^2 + 42^2 - \left(\frac{46 + 42}{2} \right)^2 \right\} + \left\{ 49^2 - \left(\frac{49}{1} \right)^2 \right\} + \left\{ 50^2 \left(\frac{50}{1} \right)^2 \right\} + \\
&\left\{ 55^2 + 47^2 - \left(\frac{55 + 47}{2} \right)^2 \right\} + \left\{ 49^2 + 40^2 - \left(\frac{49 + 40}{2} \right)^2 \right\} + \\
&\left\{ 49^2 + 55^2 + 41^2 + 49^2 - \left(\frac{49 + 52 + 41 + 49}{4} \right)^2 \right\} + \\
&\left\{ 45^2 + 45^2 - \left(\frac{45 + 45}{2} \right)^2 \right\} + 53^2 + 43^2 + 43^2 + 43^2 + 50^2 -
\end{aligned}$$

$$\left(\frac{53 + 43 + 43 + 43 + 50}{5}\right)^2 + \left\{50^2 \left(\frac{50}{1}\right)^2\right\} + \left\{44^2 \left(\frac{44}{1}\right)^2\right\}$$

$$JK_E = 144,677 + 0 + 66 + 0 + 8 + 0 + 0 + 32 + 405 + 66,75 + 0 + 91,2 + 0 + 0$$

$$JK_E = 449,117$$

Langkah 2. Mencari jumlah kuadrat tuna cocok dengan rumus :

$$\begin{aligned} JK_{TC} &= JK_{Reg} - JK_E \\ &= 535,637 - 449,117 \\ &= 86,52 \end{aligned}$$

Langkah 3. Mencari rata-rata jumlah kuadrat tuna cocok dengan rumus :

$$\begin{aligned} RJK_{TC} &= \frac{JK_{TC}}{K - 2} \\ &= \frac{86,52}{12} \\ &= 7,21 \end{aligned}$$

Langkah 4. Mencari rata-rata jumlah kuadrat error (JK_E) dengan rumus :

$$RJK_E = \frac{JK_E}{n - K} = \frac{449,117}{16} = 28,069$$

Langkah 5. Mencari F_{hitung} dengan rumus :

$$F_{hitung} = \frac{RJK_{TC}}{RJK_E} = \frac{7,21}{28,069} = 0,256$$

Langkah 6. Setelah F_{hitung} diperoleh, maka untuk mencari F_{tabel} digunakan rumus :

$$\begin{aligned} F_{tabel} &= F ((1-\alpha) (dk_{TC}, dk_E)) \\ &= F ((1-0,05) (dk = k-2, dk = n-k)) \\ &= F ((1-0,05) (14-2, dk = 30 - 14)) \\ &= F ((1-0,05) (dk = 12, dk = 6)) \\ &= F ((0,95) (12, 6)) \end{aligned}$$

Cara mencari F_{tabel} Angka 12 = pembilang

 Angka 6 = penyebut

$$F_{tabel} = 4,00$$

Langkah 7. Membuat keputusan berdasarkan keadaan pengujian linieritas sebagai berikut :

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka terima H_0 dan H_a ditolak

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka terima H_a dan H_0 ditolak

Lampiran 10

Perhitungan Koefisien Korelasi Antara Variabel X dan Y

Dari tabel kerja di atas, maka diketahui :

$$\begin{aligned}\sum x &= 1328 \\ \sum y &= 1433 \\ \sum x^2 &= 60334 \\ \sum y^2 &= 69316 \\ \sum xy &= 64150\end{aligned}$$

Maka diperoleh

$$\begin{aligned}r_{xy} &= \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{N \sum x^2 - (\sum x)^2\} \{N \sum y^2 - (\sum y)^2\}}} \\ r_{xy} &= \frac{30.64150 - (1328)(1433)}{\sqrt{\{30.60334 - (1328)^2\} \{30.69316 - (1433)^2\}}} \\ r_{xy} &= \frac{1924500 - 1903024}{\sqrt{\{1810020 - 1763584\} \{2079480 - 2053489\}}} \\ r_{xy} &= \frac{21476}{\sqrt{\{46436\} \{25991\}}} = \frac{21476}{34740,726} = 0,618\end{aligned}$$

Lampiran 11

R-Table of Product Moment

N	Significant Level		N	Significant Level		N	Significant Level	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,226	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,367	0,470	65	0,244	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,355	0,456	75	0,227	0,296
8	1,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,286
9	0,666	0,798	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,632	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,263
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	100	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	125	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	150	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	175	0,148	0,194
16	0,497	0,623	40	0,312	0,403	200	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	300	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	400	0,098	0,128
19	0,456	0,575	43	0,301	0,389	500	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	600	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,095
22	0,423	0,537	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,086
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	1000	0,062	0,081
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

Lampiran 12

Perhitungan Uji Signifikansi antara Variabel Komunikasi Persuasif

Guru dengan Akhlak Siswa.

$$t_{\text{hitung}} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

keterangan

t_{hitung} = nilai t

r = nilai pearson product moment

n = jumlah sampel

$$\begin{aligned} \text{maka, } t_{\text{hitung}} &= \frac{0,618\sqrt{30-2}}{\sqrt{1-0,618^2}} \\ &= \frac{0,618\sqrt{28}}{\sqrt{1-0,381}} \\ &= \frac{0,618.5,291}{\sqrt{0,619}} \\ &= \frac{3,603}{0,786} \\ &= 4,583 \end{aligned}$$

Lampiran 13

Perhitungan Persamaan Regresi Variabel X dan Y

$$\hat{y} = a + b.x$$

$$\hat{y} = 27,315 + 0,462$$

$$b = \frac{n.\sum xy - \sum x.\sum y}{n.\sum x - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{30.64150 - (1328)(1433)}{30.60334 - (1328)^2}$$

$$b = \frac{1924500 - 1903024}{1810020 - 1763584}$$

$$b = \frac{21476}{46436}$$

$$b = 0,462$$

untuk memperoleh a (nilai konstanta harga y), maka digunakan rumus sebagai

berikut :

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$a = \frac{1433 - 0,462.1328}{30}$$

$$a = \frac{1433 - 613,536}{30}$$

$$a = \frac{819,464}{30}$$

$$a = 27,315$$

Lampiran 14

Perhitungan Uji Signifikansi Persamaan Garis Regresi Variabel X dan Y

Uji signifikansi persamaan garis regresi dilakukan dengan rumus sebagai berikut :

1. Jumlah kuadrat regresi $\{JK_{\text{Reg}}(a)\}$ dengan rumus :

$$JK_{\text{Reg}}(a) = \left(\frac{\sum y}{n} \right)^2 = \left(\frac{1433}{30} \right)^2 = 68449,633$$

2. Jumlah kuadrat regresi $\{JK_{\text{Reg}}(b/a)\}$ dengan rumus :

$$JK_{\text{Reg}}(b/a) = b \cdot \left(\sum xy - \frac{\sum x \cdot \sum y}{n} \right)$$

$$JK_{\text{Reg}}(b/a) = 0,462 \cdot \left(64150 - \frac{(1328)(1433)}{30} \right)$$

$$JK_{\text{Reg}}(b/a) = 0,462 \cdot 715,867$$

$$JK_{\text{Reg}}(b/a) = 330,730$$

3. Jumlah kuadrat residu (JK_{Res}) dengan rumus :

$$JK_{\text{Res}} = \sum y^2 - JK_{\text{Reg}}(b/a) - JK_{\text{Reg}}(a)$$

$$JK_{\text{Res}} = 69316 - 330,730 - 68449,633$$

$$JK_{\text{Res}} = 535,637$$

4. Jumlah rata-rata kuadrat regresi $\{RJK_{\text{Reg}}(a)\}$ dengan rumus :

$$RJK_{\text{Reg}}(a) = JK_{\text{Reg}}(a) = 68449,633$$

5. Jumlah rata-rata kuadrat regresi (b/a) $\{RJK(b/a)\}$ dengan rumus :

$$RJK_{\text{Reg}}(b/a) = JK_{\text{Reg}}(b/a) = 330,730$$

6. Jumlah rata-rata kuadrat residu (RJK_{Res}) dengan rumus :

$$RJK_{Res} = \frac{JK_{res}}{n - 2} = \frac{535,637}{30 - 2}$$

$$RJK_{Res} = 19,129$$

7. Menghitung uji signifikansi dengan rumus F_{hitung} :

$$F_{hitung} = \frac{RJK_{Reg} (b/a)}{RJK_{Res}} = \frac{330,750}{19,129}$$

$$F_{hitung} = 17,289$$

Untuk memperoleh F_{tabel} digunakan rumus :

$$F_{tabel} = F (1-\alpha) (dk_{Reg} (b/a).JK_{Reg})$$

$$F_{tabel} = F (1-0,05) (1) (28)$$

Angka 1 pembilang dan angka 28 penyebut

$$F_{tabel} = 4,20$$

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Identitas Pribadi

Nama : ERVINA
NIM : 07.310 0011
Tempat/Tgl Lahir : Simangambat, 03 Mei 1987
Alamat : Simangambat

2. Identitas Orangtua

Nama Ayah : KHOIRUDDIN
Nama Ibu : NURMAYAN
Pekerjaan : Petani
Alamat : Simangambat

3. Pendidikan

1. SDN 1 Simangambat : Tamat Tahun 2000
2. MTs Swasta Darul Ulum Muaramais Jambur : Tamat Tahun 2004
3. Madrasah Aliyah Darul Ulum Muaramais Jambur : Tamat Tahun 2007
4. Mahasiswa STAIN Padangsidempuan : Sejak Tahun 2007