

**PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASI DOSEN TERHADAP
DISIPLIN BELAJAR MAHASISWA JURUSAN DAKWAH
PROGRAM STUDI KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
STAIN PADANGSIDIMPUAN TAHUN AKADEMIK
2009/2010**



SKRIPSI

*Diajukan Dalam rangka Melengkapi Tugas-tugas
dan Memenuhi Syarat-syarat Untuk Mencapai
Gelara Sarjana Sosial Islam (S.Sos.I)
Dalam Ilmu Dakwah*

OLEH

DARWIN HARAHA
NIM. 06110142

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Drs. ARMYN HASIBUAN, M.Ag
NIP. 19620924 1999403 1 005

MOHAMMAD RAFIQ, M.A
NIP. 19680611 199903 1 002

**PROGRAM STUDI
KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM**

**JURUSAN DAKWAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2010**

**PENGARUH KOMUNIKASI PERSUASI DOSEN TERHADAP
DISIPLIN BELAJAR MAHASISWA JURUSAN DAKWAH
PROGRAM STUDI KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
STAIN PADANGSIDIMPUAN TAHUN AKADEMIK
2009/2010**



SKRIPSI

*Diajukan Dalam rangka Melengkapi Tugas-tugas
dan Memenuhi Syarat-syarat Untuk Mencapai
Gelar Sarjana Sosial Islam (S.Sos.I)
Dalam Ilmu Dakwah*

OLEH

DARWIN HARAHAH
NIM. 06110142

**PROGRAM STUDI
KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM**

**JURUSAN DAKWAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2010**

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan waktu dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dan menuangkannya dalam pembahasan skripsi ini. Shalawat dan salam kepada junjungan kita Rasulullah SAW. Yang telah menuntun umat manusia kepada jalan kebenaran dan keselamatan.

Penulisan skripsi yang berjudul “Pengaruh Komunikasi Persuasi Dosen Terhadap Disiplin Belajar Mahasiswa Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan Tahun Akademik 2009/2010” ini disusun untuk melengkapi sebagai persyaratan dan tugas-tugas untuk menyelesaikan kuliah di Jurusan Dakwah di STAIN Padangsidimpuan.

Dalam menyusun skripsi ini banyak hambatan dan kendala yang dihadapi penulis karena kurangnya ilmu pengetahuan dan literatur yang dimiliki. Akan tetapi berkat kerja keras dan bantuan semua pihak akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Armyn Hasibuan, M.Ag sebagai pembimbing I dan Bapak Mohammad Rafiq, M.A sebagai pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Ketua STAIN Padangsidimpuan, Pembantu-pembantu ketua, Bapak-Bapak/Ibu-ibu dosen, Karyawan dan karyawan dan seluruh civitas akademika STAIN Padangsidimpuan yang telah memberikan dukungan moril kepada penulis selama dalam perkuliahan.

3. Ibunda dan Ayahanda, tercinta dan seluruh keluarga yang memberi bantuan moril dan materil yang tiada terhingga kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Keluarga Besar Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kelemahan dan kekurangan yang diakibatkan keterbatasan penulis dalam berbagai hal. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang budiman untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga tulisan ini bermanfaat bagi kita dan mendapat ridha dari-Nya.

Padangsidimpuan, Desember 2010
Penulis

DARWIN HARAHAHAP
NIM. 06110142

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i

HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
ABSTRAKSI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Istilah	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Kegunaan Penelitian	8
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN TEORI DAN HIPOTESIS	
A. Kajian Teori.....	10
1. Pengertian Komunikasi	10
2. Pengertian Persuasi.....	11
3. Teknik-teknik Persuasi.....	15
4. Komunikasi Persuasi Dalam Pandangan Islam	23
5. Teori yang Digunakan (S – O – R)	24
6. Disiplin Belajar Mahasiswa.....	26
B. Kerangka Pikir	34
C. Hipotesis	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi Penelitian	36
B. Populasi dan Sampel Penelitian.....	36
C. Sumber Data	37
D. Instrumen Pengumpulan Data.....	37
E. Pengolahan dan Analisis Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Deskripsi Data	40
1. Komunikasi Persuasi Dosen	40
2. Disiplin Belajar Mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.....	48
B. Pengujian Hipotesis.....	57
C. Diskusi Hasil Penelitian	60
D. Keterbatasan Penelitian	61

BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	63
B. Saran – saran	63
DAFTAR PUSTAKA	66
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

TABEL 1 : SAMPEL PENELITIAN

TABEL 2 : TABEL PENILAIAN

**TABEL 3 : DOSEN MELAKUKAN KOMUNIKASI PERSUASI DALAM
PERKULIAHAN**

TABEL 4 : DOSEN MEMBERI INFORMASI PENDIDIKAN DENGAN CARA KOMUNIKASI PERSUASI

TABEL 5 : DOSEN MEMBERI TEGURAN ATAU HUKUMAN TERHADAP MAHASISWA YANG TIDAK AKTIF

TABEL 6 : DOSEN MELAKUKAN KAJIAN MASALAH DAN PENYELESAIAN MASALAH MAHASISWA

TABEL 7 : DOSEN MENANYAKAN KESULITAN MAHASISWA DALAM PERKULIAHAN

TABEL 8 : DOSEN MEMBERIKAN MOTIVASI DENGAN KOMUNIKASI PERSUASI TERHADAP KEBERHASILAN MAHASISWA

TABEL 9 : DOSEN MEMBERI APRESIASI JIKA MAHASISWA BERPRESTASI

TABEL 10 : DOSEN BERTUKAR FIKIRAN DENGAN MAHASISWA MELAKUKAN KOMUNIKASI PERSUASI DALAM PROSES PERKULIAHAN

TABEL 11: DOSEN MEMBERIKAN KESEMPATAN BERTANYA ATAU MEMBERI SARAN PADA MAHASISWA

TABEL 12: DOSEN MELAKUKAN EVALUASI SETELAH SELESAI PROSES PERKULIAHAN

TABEL 13 : TERDORONG DISIPLIN JIKA DOSEN MELAKUKAN KOMUNIKASI PERSUASI

TABEL 14 : DOSEN MEMBERI CONTOH DALAM BENTUK DISIPLIN

TABEL 15 : TETAP KONSISTEN DISIPLIN BILA TIDAK ADA PENGAWASAN DOSEN

TABEL 16 : TERMOTIVASI UNTUK BELAJAR DISIPLIN

TABEL 17 : DOSEN MEMBERIKAN APRESIASI BAGI MAHASISWA YANG DISIPLIN

TABEL 18 : BERFIKIR INGIN BERUBAH UNTUK DISIPLIN DALAM PERKULIAHAN

TABEL 19 : MENANYAKAN FAKTOR PENYEBAB TIDAK DISIPLIN

REKAN MAHASISWA

TABEL 20 : BERTUKAR FIKIRAN DENGAN MAHASISWA YANG DISIPLIN

TABEL 21 : MENGAJAK REKAN MAHASISWA UNTUK DISIPLIN

TABEL 22 : CEMAS TERHADAP MAHASISWA YANG TIDAK DISIPLIN DALAM PROSES PERKULIAHAN

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pola komunikasi yang dilakukan dosen dalam proses perkuliahan di Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan, untuk mengetahui disiplin belajar mahasiswa di Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan dan untuk mengetahui apakah ada pengaruh komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa Jurusan dakwah prodi KPI STAIN Padangsidempuan.

Hipotesis penelitian adalah terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa Jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan.

Populasi sampel penelitian ini adalah seluruh mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan semester II sampai X berjumlah 68 orang yang

berpedoman pada pendapat Suharsimi Arikunto yang menyatakan bahwa “apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Kemudian instrumen yang digunakan sebagai alat pengumpul data terdiri dari angket. Selanjutnya data penelitian dianalisis dengan menggunakan “r” *product moment* oleh person.

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

Pengujian hipotesis dilaksanakan dengan cara mengkonsultasikan koefisien korelasi (r_{xy}) pada r tabel (r_t). Apabila koefisien korelasi (r_{xy}) > r tabel (r_t) maka hipotesis diterima. Sebaliknya apabila koefisiensi korelasi (r_{xy}) < r tabel (r_t) maka hipotesis ditolak. Pada tabel ”r” *product moment* ditemukan N= 68, sebesar 0,244 untuk interval kepercayaan 95 % dan 0,296 dari interval kepercayaan 99 %. Dengan demikian hipotesis yang berbunyi terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Program Studi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan, diterima karena koefisien korelasi (r_{xy})= 0,725 r tabel (r_t) = 0,244 dan 0,296.

Dari penelitian dan pembahasan yang dilaksanakan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Pola pelaksanaan komunikasi persuasi dalam proses perkuliahan di Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan adalah tergolong baik, yaitu diperoleh skor 70,81 %. Disiplin belajar mahasiswa di Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan tergolong baik yaitu diperoleh skor 67,09 %. Terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan. Yaitu ditemukan angka korelasi 0,725. dengan demikian hipotesis yang berbunyi “terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan, diterima hal ini terbukti koefisiensi korelasi (r_{xy}) sebesar 0,725 > r_t = 0,244 dan 0,317.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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

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

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

¹ Syukur Kholil, *Metode Penelitian Komunikasi*, Cita Pustaka Media, Bandung, 2006, hlm. 1.

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

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

Ilmu apapun itu adalah penting setiap saat karena tanpa ilmu orang akan sesat maka seseorang tak pantas menyepelkan suatu ilmu, apalagi ilmu komunikasi. Dalam ajaran Islam, komunikasi itu mendapat tekanan yang cukup kuat bagi manusia sebagai anggota masyarakat dan sebagai makhluk Tuhan. Komunikasi tidak saja dilakukan terhadap manusia atau lingkungan hidup melainkan juga kepada Tuhan.⁴ Jadi, ilmu komunikasi itu meupakan suatu acuan untuk memperoleh informasi dan ilmu pengetahuan sehingga dapat berhubungan kepada sang Kholik begitu juga manusia. Hubungan kepada Allah disebut

² Onong Uchjana, *Ilmu komunikasi*, Remaja rosyda karya, Bandung, 2001, hlm. 9.

³ Deddy Mulyana, *Ilmu komunikasi Suatu pengantar*, Remajarosda karya, Bandung, 2002, hlm. VIII

⁴ Faizah dan Muchsin Effendi, *Psikologi Dakwah*, Kencana, Jakarta, 2006, hlm. 149.

hablumminallah seperti, shalat, puasa, haji dan ibadah lainnya. Hubungan kepada manusia disebut *hablumminannas* seperti ingin berhubungan dengan sesama, bergaul, kerja sama dan lain sebagainya ini tidak terlepas dengan ilmu komunikasi.

Dari perspektif agama, secara mudah kita menjawab bahwa Tuhan yang mengajari kita berkomunikasi, dan tak luput menggunakan akal dan kemampuan yang dianugerahkan-Nya kepada kita. Sebagaimana Firman Allah Swt:

الرَّحْمَنُ ۝ عَلَّمَ الْقُرْآنَ ۝ خَلَقَ الْإِنْسَانَ ۝ عَلَّمَهُ الْبَيَانَ ۝

Artinya: (Tuhan) Yang Maha Pemurah, Yang Telah mengajarkan Al Quran.. Dia menciptakan manusia.. Mengajarnya pandai berbicara. (QS. Ar-Rahman: 1-4)⁵

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa sesungguhnya Allah mengajari manusia untuk berbicara atau berkomunikasi, maka kita harus mensyukurinya dengan menggunakannya untuk kebaikan, disamping itu Allah memberikan akal pikiran untuk mengetahui sesuatu, yang tidak dimiliki makhluk ciptaan Allah yang lain. Komunikasi ditujukan memberikan pengertian, ini juga contoh bahasa yang efektif mempengaruhi dan membina hubungan sosial yang baik, begitu juga melibatkan tukar informasi.

Komunikasi merupakan salah satu aktivitas yang penting yang tidak lupuk dimakan masa dan tidak terlepas dari manusia ditinjau dari kegunaannya. Komunikasi termasuk faktor penting penentu keberhasilan pendidikan.

Dalam Perguruan Tinggi, komunikasi adalah sebagai alat mentransper ilmu yang disampaikan dosen kepada mahasiswa dan sebaliknya mahasiswa bisa memperoleh suatu ilmu dari dosen dengan melalui komunikasi demikian juga juga sesama mahasiswa itu sendiri, maka dalam proses mengajar dan belajar hendaknya komunikasi berjalan dengan baik dan efektif. Dengan sendirinya dosen dan mahasiswa harus mengetahui model komunikasi yang baik dalam

⁵ Depag RI, *Alqur'an dan Terjemahnya*, Toha Putra, Semarang, 1989.

pengajaran, agar anak didik mudah mengetahui, menguasai dan memahami suatu ilmu pengetahuan yang diajarkan. Maka dosen dituntut lebih banyak mengetahui teori dan mempraktekkan model komunikasi utamanya dalam proses perkuliahan.

Dosen merupakan salah satu komponen yang dapat menentukan hasil perkuliahan, meskipun tidak 100%, karena di perguruan tinggi tidak sama dengan sekolah menengah atas ke bawah, dimana gurulah yang lebih berperan dan penentu keberhasilan siswa, dalam arti murid tergantung pada guru. Sementara di Perguruan Tinggi sebaliknya, mahasiswa dituntut aktif dalam proses perkuliahan, dosen hanya mengarahkan dan membimbing mahasiswa. Dari itu mahasiswa harus aktif di dalam perkuliahan disamping kegiatan ilmiah, seminar, workshop, organisasi dan kegiatan lainnya.

Menarik permasalahan tentang proses belajar dan mengajar yang efektif dengan melalui komunikasi yang baik, maka proses komunikasi yang tepat untuk kegiatan tersebut adalah memakai komunikasi antar pribadi atau lebih sering disebut adalah komunikasi persuasi. Komunikasi persuasi adalah proses mempengaruhi sikap, pandangan atau perilaku seseorang dalam bentuk kegiatan, membujuk mengajak dan sebagainya, sehingga ia melakukannya dengan kesadaran sendiri⁶.

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

Salah satu bentuk persuasi adalah penggunaan pengetahuan, bahwa manusia dalam menghadapi suatu usul atau ide baru atau sarana baru, lalu akan memperhitungkan terlebih dahulu: apakah untung-ruginya apabila saran ditolak atau diterima. Menurut Berlo dan Schramm sebagaimana dikutip oleh Deddy

⁶ Adi Satrio, *Kamus Ilmiah Populer*, Visi 7, Jakarta, 2005, hlm. 454.

Mulyana bahwa komunikasi selalu akan mengevaluasi dan memperhitungkan penerimaan atau penolakan suatu ide dari unsur harapan akan manfaat⁷. Komunikasi persuasi merupakan komunikasi sosial. Dalam perkuliahan, komunikasi persuasi dapat diterapkan sesuai teknik-teknik dan pendekatannya yang lemah lembut tanpa ada unsur paksaan sehingga proses belajar mengajar lebih transparan.

Seiring dengan pembahasan mengenai komunikasi di atas, penulis mengaitkan proses komunikasi persuasi yang dilakukan dosen dalam perkuliahan di STAIN Padangsidimpuan, dimana di STAIN Padangsidimpuan memiliki jurusan Tarbiyah Prodi Pendidikan Agama Islam (PAI), Tadris Matematika, Tadris Bahasa Inggris, jurusan Syari'ah Prodi Ahwalussyakhsyah dan jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam (KPI). Maka penulis mengambil salah satu jurusan dari tiga jurusan yang ada, yakni Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam, dimana menurut penulis perlu diteliti secara detail, melihat keterbatasan baik dari segi keilmuan dan dana. Penulis hanya meneliti sebagian dari masalah yang ada di Jurusan Dakwah seperti pola pelaksanaan komunikasi dosen atau metode yang digunakan dosen untuk menyampaikan pesan pelajaran, usul dan ide kepada mahasiswa, seterusnya disiplin belajar mahasiswa baik yang menyangkut disiplin waktu, disiplin kehadiran, keaktifan dalam proses perkuliahan, berpakaian begitu juga dengan disiplin terhadap aturan akademik yang ditentukan oleh STAIN Padangsidimpuan dan apa ada pengaruh komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa di Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam di STAIN Padangsidimpuan Tahun Akademik 2009/2010.

Jurusan dakwah beroperasi sejak tahun 1998 dan mendapat izin penyelenggaraan pada tahun 2002 berdasarkan SURAT KEPUTUSAN DIREKTUR JENDERAL KELEMBAGAAN AGAMA ISLAM NO: DJ II/107/TAHUN 2002. Program pendidikan yang diselenggarakan di dalamnya adalah program pendidikan profesional dengan sistem Satuan Kredit Semester

⁷ Deddy Mulyana, *Op. Cit.*, hlm. 49.

(SKS). Program pendidikan akademik untuk program sarjana menyelenggarakan 1 (satu) Program Studi yaitu Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam (KPI).⁸ Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam dimaksud menyelenggarakan program pendidikan S-1 dengan Sistem Kredit Semester (SKS), memuat beban kumulatif minimal 150 SKS dengan lama Studi 8 sampai dengan 14 semester untuk S-1.

Permasalahan di atas hanyalah sebagian fakta yang terjadi saat ini dalam proses perkuliahan, dan amat menarik untuk dikaji dan diteliti menjadi suatu penelitian ilmiah. Untuk itu penulis ingin mengadakan sebuah penelitian yang diberi judul **“Pengaruh Komunikasi Terhadap Disiplin Belajar Mahasiswa Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam”**.

B. Batasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian ini, maka penulis membatasi istilah dalam judul sebagai berikut:

1. Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.⁹
2. Komunikasi adalah hubungan antara dua orang atau lebih.¹⁰ Persuasi adalah ajakan, himbauan, dan menyeru.¹¹ Dapat dipahami komunikasi persuasi adalah proses pendekatan yang baik dalam mengubah sikap atau perilaku manusia dalam memberi satu arahan. Komunikasi persuasi yang penulis maksud adalah hubungan timbal balik antara dosen dan mahasiswa di Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam.
3. Disiplin belajar terdiri dari dua kata yaitu disiplin dan belajar. Disiplin adalah “tata tertib” (di sekolah, kemiliteran) ketaatan (kepatuhan) pada peraturan

⁸ Portofolio Jurusan Dakwah/KPI STAIN Padangsidimpuan, hlm. 1.

⁹ Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, ed. III, Balai Pustaka, Jakarta, 1995, hlm. 747.

¹⁰ Hassan Shadily, *Ensiklopedi Islam*, Ikhtiar Baru, Jakarta, 1984, hlm. 801.

¹¹ Depdikbud, *Op. Cit.*, hlm. 237.

(tata tertib). Belajar adalah proses perubahan perilaku berkat pengalaman dan latihan artinya, tujuan kegiatan adalah perubahan perilaku, baik yang menyangkut pengetahuan, keterampilan maupun sikap, bahkan menyangkut segala aspek organisasi atau pribadi.¹²

Jadi, deskriptif judul ini adalah Pengaruh Komunikasi Persuasi dosen terhadap Disiplin Mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan.

C. Rumusan Masalah

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

1. Apakah pola pelaksanaan Komunikasi Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010?
2. Apakah disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010?
3. Apakah pengaruh komunikasi persuasi terhadap disiplin belajar Mahasiswa Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010?

D. Tujuan Penelitian

Dari pokok masalah yang dikemukakan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pola pelaksanaan Komunikasi Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010.

¹² Saiful Bahri Djamarah-Aswan Zain, *Strategi Belajar*, Reneka Cipta, Jakarta, 2006, hlm.

2. Untuk mengetahui disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010.
3. Untuk mengetahui pengaruh komunikasi persuasi terhadap disiplin belajar Mahasiswa Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010.

E. Kegunaan Penelitian

Dengan selesainya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat antara lain sebagai berikut:

1. Untuk menjadi bahan masukan pada STAIN khususnya Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan.
2. Sebagai bahan masukan terhadap mahasiswa, sebab komunikasi sangat urgen terhadap proses perkuliahan.
3. Menambah wawasan pengetahuan khususnya penulis dan para pembacanya.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembahasan skripsi ini dibuat sistematika sebagai berikut.

Bab I adalah pendahuluan yang terdiri dari Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan istilah dan sistematika pembahasan.

Pada Bab II dibahas landasan teoritis yang terdiri kerangka teori yaitu pengertian komunikasi persuasi, teknik-teknik persuasi, pandangan Islam tentang persuasi, landasan teori dan disiplin belajar, kerangka berpikir dan hipotesis.

Bab III adalah metodologi penelitian yang terdiri dari lokasi penelitian, populasi, sumber data, instrumen pengumpulan data, teknik analisis data, variabel penelitian, pengolahan dan analisa data.

Bab IV adalah Deskripsi Data, Komunikasi Persuasi Dosen, Disiplin Belajar Mahasiswa, Diskusi Hasil Penelitian, Pengujian Hipotesis, Keterbatasan Penelitian.

Bab V adalah penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

A. Landasan Teori

1. Pengertian Komunikasi

Setiap orang yang hidup dalam masyarakat tidak terlepas dari suatu interaksi satu sama lain. Interaksi itu merupakan hubungan timbal-balik antara satu orang dengan orang lain atau antara kelompok satu dengan kelompok lainnya. Sejak bangun tidur sampai tidur lagi, secara kodrat manusia senantiasa terikat dalam komunikasi.

Seperti ungkapan WA. Gerungan: Segi utama yang perlu diperhatikan ialah bahwa manusia secara hakiki merupakan makhluk sosial. Sejak ia lahir membutuhkan pergaulan dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan biologisnya, minuman dan lain-lainnya.¹³

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

Istilah komunikasi berasal dari bahasa Latin “*communicatio*” yaitu *communis* yang berarti sama makna mengenai suatu hal. Jadi, komunikasi berlangsung apabila orang-orang yang terlibat dalam kesamaan makna mengenai suatu hal yang akan dikomunikasikan. Pada penelitian ini dibahas pengaruh komunikasi terhadap disiplin belajar. WJS. Poer Wadarminto, mengemukakan bahwa komunikasi adalah “perhubungan antara dua orang atau lebih untuk mengadakan suatu kegiatan (hal keadaan tertentu)”.¹⁴

Onong Uchjana mengemukakan: Komunikasi adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain, untuk

¹³ WA. Gerungan, *Psikologi Sosial*, Eresco, Bandung, 1986, hlm. 24.

¹⁴ WJS. Poedarminto, *Dinamika Komunikasi*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 1984, hlm. 518.

memberitahukan atau untuk merubah sikap, pendapat atau perilaku, baik secara langsung melalui lisan maupun langsung menggunakan media.¹⁵

Pengertian lain dari komunikasi juga diungkapkan R. Turman Sirait: Komunikasi adalah suatu tingkah laku, perbuatan kegiatan penyampaian atau pengoperasian lambang-lambang yang berarti atau informasi seseorang kepada orang lain. Atau jelasnya sesuatu pemindahan atau penyampaian informasi mengenai pemikiran dalam perasaan.¹⁶

2. Pengertian Persuasi

Istilah “persuasi” atau dalam bahasa Inggris *persuasion* berasal dari kata Latin *persuasio*, yang secara harfiah berarti hal membujuk, hal mengajak, atau meyakinkan.¹⁷ Kata persuasi itu, kalau ditelusuri lebih lanjut berasal “*persuaden*” yang juga berarti menggerakkan seseorang melakukan sesuatu dengan senang hati dengan kehendak sendiri, tanpa merasa dipaksa oleh orang lain. Keadaan demikian berarti pola merayu, membujuk dan cara yang sejenisnya.¹⁸

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

Dari pengertian persuasi para ahli memberikan definisi yang bervariasi dan berbeda-beda sebagaimana yang dicantumkan oleh Onong uchjana dari beberapa pendapat dan ahli seperti:

- a) Kenneth E. Andersen, dalam bukunya *Introduction Communication Tepry and Practice. Persuasi* ”A process of interpersonal communication in wich the communicator seeks through the usa of symbols to affect the kognitions of a receiver and thus affect a voluntayray change attitude or action desired by the communicator.” (Persuasi adalah suatu proses

¹⁵ Onong Uchjana, *Ilmu komunikasi*, Remaja rosyda karya, Bandung, 2001, hlm. 5.

¹⁶ *Ibid*, hlm. 6.

¹⁷ Onong Uchjana Effendi, *Hubungan Masyarakat Suatu Sudi Komunikasi*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2002, hlm. 79.

¹⁸ Santoso Sastroteotro, *Partisipasi Komunikasi Persuasi Disiplin Dalam Pembangunan Nasional*, Alumi, Bandung, 1998, hlm. 113.

komunikasi antara personal dimana komunikator berupaya dengan menggunakan lambang-lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima, jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator).

- b) Edwin P. Bettinghose, dalam bukunya, *Persuasive Communication*, mendefinisikan komunikasi, *persuasi in order to be persuasive in nature, a communication situation must involve a conscious attempt by one individual to change the behavior of another individual or group of individuals through the transmission of some message.* (Agar bersifat persuasi suatu komunikasi harus mengandung upaya yang dilakukan oleh seseorang dengan sadar untuk mengubah perilaku orang lain atau sekelompok orang lain dengan menyampaikan beberapa pesan).
- c) Carl I. Hovland dan al, dalam bukunya berjudul *Communication and Persuasi. A major affect of persuasive communication lies in stimulating the individual to think both of his initial opinion and of the new opinion recommended in the communication.* (Efek utama dari komunikasi persuasi adalah menstimulasikan si individu untuk berpikir sekaligus mengenai dua hal, yaitu pendapat asalnya dan pendapat baru yang direkomendasikan melalui komunikasi yang berkenaan).
- d) William J. MC Guire, dalam tulisannya yang berjudul *Persuasion, Resistance and Attitude Change.* " *Persuasion and or changing people's attitude behavior through the spoken and written word, constitutes one of the more interesting uses of communication.*" (Persuasi atau mengubah sikap dan tingkah laku melalui kata-kata lisan atau tulisan, melandasi suatu diantara banyak penggunaan komunikasi yang menarik).¹⁹

Berbagai defenisi di atas, yang dikemukakan oleh para pakar menurut hemat penulis bahwa persuasi adalah merupakan salah satu metode komunikasi sosial yang dilakukan oleh komunikator dengan menggunakan simbol-simbol atau lambang-lambang atau perkataan dan sikap (message) kepada individu atau kelompok dengan menggunakan pendekatan halus dengan cara meyakinkan, membujuk dan menghimbau suatu intruksi, sehingga diterima dengan senang hati dan suka rela tanpa ada paksaan pada penerima (komunikan).

Persuasi adalah teknik mempengaruhi manusia dengan jalan memanfaatkan (menggunakan data dan fakta psikologis dan sosiologis dari

¹⁹ Onong Uchana Effendi, *Hubungan ..., Loc.Cit.*

komunikasikan yang hendak dipengaruhi).²⁰ Dalam penerapannya menggunakan cara tertentu sehingga dapat menyebabkan orang bersedia melakukan dengan senang hati, kesediaan tersebut timbul dari dirinya sendiri, sebab akibat terdapatnya dorongan dan rangsangan tertentu yang menyenangkan.

Di dalam Negara atau masyarakat komunikasi, persuasi inilah yang banyak digunakan orang untuk membentuk dan membimbing *opinion* dan membentuk sikap seseorang. Jadi, persuasi bukan paksaan terhadap seseorang atau kelompok untuk menerima pendapat orang lain. Lebih banyak merupakan keterampilan teknis yang dimiliki oleh komunikator (orator) untuk memanfaatkan kondisi psikologis, sosiologis seseorang (komunikasikan).

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

Dalam buku komunikasi politik diuraikan oleh Dan Nimmo, bahwa persuasi itu adalah proses timbal-balik yang di dalamnya komunikator, dengan sengaja atau tidak menimbulkan perasaan responsif pada orang lain.²¹ Misalnya, mengubah pandangannya tentang bagaimana objek itu (kepercayaan) sebagaimana akibat informasi yang baru, dalam bentuk fakta, data, statistik dan sebagainya.

Ada juga cara persuasi lebih lanjut dapat di analisa, apabila seseorang berhadapan dengan suatu persoalan yang sangat rumit sehingga perlu dengan cara *thereat appeals* ataupun ancaman apabila tidak melaksanakan apa yang dianjurkan. Disini perlu evaluasi bagi komunikator menilai diri sendiri atau menentukan diri sendiri apakah ia melaksanakan aturan-aturan, ide yang dikemukakan atau tidak, berdasarkan pertimbangan dari segi negatif dan

²⁰ Lathief Rousdy, *Dasar-Dasar Retorika Komunikasi dan Informasi*, Firman Rimbai, Medan, 1989, hlm 236.

²¹ Dan Nimmo, *Komunikasi Politik*, Rosda Karya, Bandung, 1995, hlm 72.

positif. Agar tidak terjadi ketegangan dalam situasi ini komunikator harus jeli terhadap masalah karena ini merupakan penentu keberhasilan.

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

- (a) Appeals yang positif, yaitu dengan menggunakan *incentive* dan *reward* (perangsangan dan ganjaran).
- (b) Appeals yang negative, yaitu dengan memberikan ancaman, hingga komunikan akan berusaha menghindari hal-hal yang tidak menyenangkan baginya (*fear arousing*).²²

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

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

- 1) Argument yang diberikan terlalu sederhana dan terlalu lemah tidak sesuai dengan anggapan komunikan, tidak logis dan tidak *rational*.
- 2) Komunikator tidak menguasai message serta masalah yang sedang dikemukakan sehingga komunikator tidak berwibawa terhadap komunikan. Komunikator tidak memiliki "*a mastery of his subject matters*"
- 3) Pengulangan terlalu sering terjadi (*redundancy*), oleh sebab itu kalau perlu pengulangan, maka haruslah dilakukan dengan berbagai variasi dan ilustrasi.
- 4) Tidak ada gambaran yang jelas pada komunikator tentang apa yang dianjurkannya. Tegasnya tidak mempunyai *a clear understanding of of his own pour proses*.
- 5) Terjadinya penggunaan/pelaksanaan dari anjuran tanpa ada rasanya kepentingan dan kemanfaatannya, tanpa *ekspretation of reward*.²³

Bagi seorang komunikator, suatu pesan yang dikomunikasikan haruslah jelas isinya dan perlu dipikirkan terlebih dahulu pengolahan pesan (*message management*). Pesan itu harus ditata sesuai dengan diri komunikator yang dijadikan sebagai sasaran kepada penerima (komunikan). Dalam hubungan ini komunikator harus terlebih dahulu melakukan komunikasi

²² Lathief Rousydy, *Rhetorika Komunikasi dan Informasi*, Firma Rimbow, Medan, 1989. hlm. 237.

²³ *Ibid*, hlm. 238.

intrapersonal (*intra personal communication*), berkomunikasi dengan diri sendiri, berdialog dengan diri sendiri, bertanya kepada diri sendiri dan dijawab oleh diri sendiri. Setelah itu melakukan komunikasi inter personal (*interpersonal communication*) kepada individu atau kelompok dengan cara pendekatan komunikasi persuasi.

3. Teknik-teknik Komunikasi Persuasi

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

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

1. Kegiatan yang dikenal sebagai non verbal *communication/body language* yang mencakup 70% dari setiap kegiatan komunikasi.
2. Nada, pada waktu mengadakan komunikasi sebanyak 23%.
3. Kata-kata yang diucapkan selama komunikasi sebanyak 7%.²⁴

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

Proses komunikasi persuasi itu terdiri dari beberapa teknik yaitu:

1. Teknik asosiasi

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

²⁴ Phil Astrid Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek*, Bina Cipta, tt., hlm. 17.

perhatian khalayak. Teknik ini sering dilakukan oleh kalangan bisnis atau kalangan politik.

2. Teknik integrasi

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

3. Teknik ganjaran

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

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

4. Teknik tataan

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

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

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

5. Teknik red-herring

Istilah *red-herring* sukar diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, sebab *red-herring* adalah nama ikan yang hidup di Samudera Atlantik Utara. Jenis ikan ini terkenal dengan kebiasaannya dalam membuat gerak tipu ketika diburu oleh binatang lain atau oleh manusia.²⁵

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

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

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

- A – Attention – Perhatian
- I – Interest – Minat
- D – Desire – Hasrat
- D – Decision – Keputusan
- A – Action – Kegiatan²⁶

Formula tersebut sering dinamakan *A-A Procedure* yang berarti agar komunikasi dalam melakukan kegiatan dimulai dahulu dengan menumbuhkan perhatian, seperti gaya bicara, kata-kata yang merangsang tetapi juga dalam penampilan (*appearance*) ketika menghadapi khalayak. Apabila perhatian sudah berhasil ini menyusul upaya menumbuhkan minat. Upaya ini bisa berhasil dengan mengutarakan kepentingan komunikasi dengan mengenali khalayak. Tahap berikutnya muncul hasrat pada komunikasi untuk melakukan

²⁵ Jaladdin Rakhmat, *Ilmu Retorika*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2000, hlm. 98-102

²⁶ Onong Uchjana Effendi, *Dinamika Komunikasi*, Rosdakarya, Bandung, 2000. hlm. 25

ajakan. Di sini himbauan emosional (*emotional appeal*) perlu ditampilkan oleh komunikator sehingga pada tahap berikutnya komunikator mengambil keputusan melakukan suatu kegiatan sebagaimana diharapkan daripadanya.

Selanjutnya Jaluddin Rakhmat, menjelaskan teknik-teknik persuasi berdasarkan jenis khalayaknya yaitu:

1. Khalayak tak sadar

Komunikator terkadang tidak sadar akan adanya masalah atau tidak tahu bahwa perlu mengambil keputusan. Dalam hal ini komunikator harus mengambil langkah-langkah yaitu:

- a. Tahapan perhatian, di sini perlu dibangkitkan minat khalayak dengan ilustrasi faktual, kutipan yang tepat, atau dengan beberapa fakta dan angka yang mengejutkan. Tetapi, Anda harus melakukannya dengan hati-hati. Jangan menyajikan bahan yang terlalu baru dan terlalu dramatis, sehingga orang akan meragukan kredibilitas Anda.
- b. Tahap kebutuhan. Sajikan sejumlah fakta, angka dan kutipan yang ditunjukkan untuk memperlihatkan bahwa memang ada masalah. Tunjukkan ruang lingkup masalah dan implikasinya.
- c. Tahap pemuasan, visualisasi dan tindakan. Mengingat kepentingannya relevansi masalah yang sudah ditunjukkan, kembangkanlah tahap pemuasan visualisasi dan (jika tepat) beri tindakan. Dalam pengembangan tahapan-tahapan itu, gunakanlah kesempatan yang ada untuk memperkenalkan bahan-bahan yang faktual dan menghimbau mereka meyakini dan bertindak.²⁷

2. Khalayak apatis

Khalayak apatis adalah tahu ada masalah, tetapi mereka acuh tak acuh saja. Dalam hal ini komunikator betul-betul mempengaruhi mereka agar mereka sadar dengan melakukan secara bertahap yaitu:

- a. Tahap perhatian. Tahapan ini komunikator harus singkirkan sifat apatis komunikator dengan kepentingan pendengar. Dengan

²⁷ Jalaluddin Rakhmat, *Op. Cit.*, hlm.100.

menyampaikan satu atau dua fakta angka yang mengejutkan seperti bagaimana kesehatan, kebahagiaan, ketenteraman, kesempatan maju dan kepentingan lainnya ditentukan secara langsung.

- b. Tahap kebutuhan. Bila sudah tumbuh perhatian, lanjutkan dengan menunjukkan secara langsung bagaimana masalah tersebut mempengaruhi setiap orang yang hadir. Seperti efeknya secara langsung terhadap mereka, terhadap keluarga, sahabat atau kelompok sosial lainnya dan efek masa depan bagi generasi mereka.
- c. Tahapan pemuasan. Dalam tahap pemuasan ini perlu ditegaskan kembali usul atau pemecahan yang ditawarkan langsung pada pendengar sendiri. Artinya, dalam tahap ini ada kebutuhan tersendiri dan komunikator menunjukkan bahwa tidak ada sikap apatis di dalam masalah tersebut.²⁸

3. Khalayak yang tertarik tetapi ragu

Bagi khalayak tahu dan sadar akan adanya masalah, tahu bahwa perlu mengambil keputusan tetapi mereka masih meragukan keyakinan yang mesti harus diikuti dan dijalankan. Dalam hal ini komunikator meyakinkan pernyataan masalah tersebut adalah yang terbaik. Dengan melakukan tahap-tahapan sebagai berikut:

- a. Tahap perhatian. Di sini perlu diperlihatkan kepada khalayak persoalan yang singkat saja karena mereka tertarik menunjukkan persoalan pokok dan abaikan semua hal yang lain.
- b. Tahap kebutuhan. Di sini perlu dijelaskan latar belakang historisnya secara singkat. Hal ini membantu pendengar memahami yang dijelaskan dan tunjukkan keputusan bahwa mereka menginginkan hal tersebut.
- c. Tahap pemuasan. Tunjukkan cara spesifik bagaimana usulan komunikator memenuhi kriteria yang ditunjukkan pada tahap

²⁸ *Ibid*, hlm.101.

kebutuhan. Lanjutkan dengan menunjukkan apa yang diperoleh bila menerima usulan dengan melihat hasil dan fakta yang ada.

- d. Tahap visualisasi. Dalam tahapan ini perlu gunakan bahasa yang hidup dan persuasi. Dan jangan berlebih-lebihan dengan menggambarkan realistis dan kondisi-kondisi yang dihendaki, yang akan terjadi bila menerima usulan dan bila tidak menerima usulan kerugian besar yang terjadi bila orang menolaknya.
 - e. Tahap tindakan. Nyatakan kembali dengan bahasa yang jelas dan kuat, usulan, anjuran dan rencana yang Anda canangkan. Buatlah inti sari singkat dari argumen-argumen penting dan imbauan yang dikemukakan pada pembicaraan sebelumnya.²⁹
4. Khalayak yang bermusuhan

Kadang-kadang khalayak sadar bahwa ada problem, tetapi menentang usulan yang dikemukakan komunikator. Ini terjadi karena komunikasi takut akibat yang tidak dikehendaki atau menyukai alternatif lain. Penentangan ini terjadi dari prasangka yang tersembunyi. Apapun kejadiannya, komunikator harus bisa mengatasi keberatan khalayak agar bisa menerima gagasan. Ada beberapa tahapan yaitu:

- a. Tahap perhatian. Komunikator sudah mengetahui adanya pertentangan usulan, hal ini perlu diperhatikan pertama sekali adalah menyambung “persahabatan” dengan khalayak dan menjadikan mereka mau mendengar. Bahaslah pokok pembicaraan secara berangsur-angsur dengan mencari kesamaan dan menegaskan pokok-pokok yang disepakati dan hilangkan perbedaan-perbedaan dan mulai bergerak sedikit demi sedikit. Usahakan agar mereka merasa bahwa memang secara tulus ingin mencapai hasil yang mereka inginkan.
- b. Tahap kebutuhan. Dalam kebutuhan ini carilah kesepakatan pada prinsip-prinsip atau keyakinan-keyakinan. Gunakan prinsip-prinsip ini sebagai criteria-kriteria untuk mengukur kebenaran posisi yang

²⁹ *Ibid*, hlm. 102.

dikemukakan. Atau kembangkan tahapan ini seperti Anda melakukannya untuk khalayak yang masih ragu.

- c. Tahap visualisasi dan tindakan. Sekiranya Anda berhasil sampai di sini, para pendengar sudah berada dalam posisi tertarik masalah yang dibicarakan tetapi khalayak masih ada keraguan. Berilah tekanan yang lebih banyak pada visualisasi dan keuntungan-keuntungan.³⁰

Dari berbagai pengertian komunikasi yang diungkapkan para ahli, maka ada sejumlah komponen atau unsur yang dicakup dan merupakan persyaratan terjadinya komunikasi yaitu:

- komunikator: orang yang menyampaikan
- pesan: pernyataan yang didukung oleh lambang
- komunikan: orang yang menerima pesan
- media: sarana atau saluran yang mendukung pesan bila komunikasi jauh tempatnya atau banyak jumlahnya
- efek: dampak sebagai pengaruh pesan

Jadi, penyampaian suatu pesan yang dilakukan oleh komunikator, dapat menimbulkan dampak tertentu kepada orang lain yang menerima pesan atau komunikan. Dampak yang ditimbulkan dapat diklasifikasikan menurut kadarnya³¹, yakni:

- a. dampak kognitif
- b. dampak afektif
- c. dampak behavioral
 - dampak kognitif adalah dampak yang timbul pada komunikan yang menyebabkan ia menjadi tahu meningkat intelektualnya
 - dampak afektif lebih tinggi kadarnya dari kognitif yakni bukan hanya sekedar komunikan tahu tapi tergerak hatinya, menimbulkan pesan tertentu
 - dampak behavioral yakni dampak yang timbul pada diri komunikan dalam bentuk perilaku, tindakan atau kegiatan.³²

³⁰ *Ibid*, hlm.102.

³¹ WJS. Poedarminto, *Dinamika Komunikasi*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 1984, hlm. 6.

³² *Ibid*, hlm. 7.

Demikian jelasnya bahwa setiap komunikasi yang dilakukan itu sebenarnya memiliki dampak, begitu juga dalam penelitian yang akan dibahas ini. Yang menjadi komunikator adalah dosen sedangkan yang menjadi komunikan adalah mahasiswa itu sendiri. Dampak dari komunikasi itu juga akan terlihat karena proses komunikasi dengan langsung atau tatap muka, antara komunikator dengan komunikan. Proses komunikasi yang terjadi dalam masyarakat adalah suatu proses yang kekal, seperti halnya bernafas sepanjang manusia ingin hidup atau masih hidup maka perlu untuk berkomunikasi.

Hafied Changara, mengungkapkan ada tiga fungsi dasar mengapa manusia berkomunikasi yaitu:

- hasrat manusia untuk mengontrol lingkungannya
- upaya manusia untuk dapat beradaptasi dengan lingkungannya
- upaya untuk melakukan transformasi warisan sosial.³³

4. Komunikasi Persuasi Dalam Pandangan Islam

Islam menganjurkan umatnya untuk senantiasa berkomunikasi kepada sesama manusia juga kepada Tuhannya. Senada dengan itu para pakar mengatakan bahwa tidak ada orang yang bisa menghindari untuk tidak berkomunikasi. Karena komunikasi memang *sunnatullah*, dan komunikasi adalah kodrat manusia. Jadi, seharusnya bagi umat Islam disiplin ilmu komunikasi itu tidak terlalu asing. Kenyataannya dalam menyampaikan pesan dakwah saja masih sering terjadi salah persepsi. Akibatnya sangat mempengaruhi respon atas pesan yang disampaikan. Meskipun demikian komunikasi Islam disamping mengutamakan etika (akhlakul karimah) juga memetingkan metode persuasi.³⁴

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

³³ Hafied Changara, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Grafindo Persada, Jakarta, 2004, hlm. 13.

³⁴ A. Muis, *Komunikasi Islam*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2001, hlm. 89.

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ رَبَّكَ
هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

Artinya: Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.³⁵

إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿١٢٦﴾

Artinya: Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.³⁶

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

Dalam surah al-Nahl tersebut menjelaskan tiga bentuk metode komunikasi persuasi, bila diterapkan metode ini akan berdampak positif memperoleh keberhasilan dakwah yang disampaikan komunikator kepada komunikan, ketiga metode tersebut adalah:

a. Metode *al – Hikmah*

Metode *al- hikmah* secara bahasa berasal dari kata (حَكْمٌ) dan ke dalam bahasa Indonesia mempunyai padanan yang cukup banyak, hal ini

³⁵ Depag RI, *Alqur’an dan Terjemahnya, an-Nahl: 125*, Aisyiah, Surabaya.

³⁶ *Ibid, Surah al- ‘Ashr: 3*

sangat tergantung pada *harkat* (bacaan) yang dipakai. Kalau dibaca (حَكَمَ) artinya menetapkan, memutuskan, membahas, dan lain-lain. Kalau dibaca (حُكْمٌ) artinya bijaksana, kebijaksanaan. Dengan kata lain, artinya akan sangat bervariasi sesuai dengan perubahan (bentuk) kata yang diinginkan dan juga sangat tergantung kepada kata yang mendahului atau yang mengakhirinya.³⁷ Dalam bahasa Indonesia padanan kata *al-Hikmah* adalah “bijaksana” yang mempunyai arti : (1) selalu menggunakan akal budinya (pengalaman dan pengetahuannya); arif, tajam pikiran (2) pandai dan ingat-ingat...³⁸ Tetapi dalam pemakaian sehari-hari cukup populer dan terpakai arti *hikmah* dengan “bijaksana.”

Terma hikmah berarti kebijaksanaan, sehat pikiran, ilmu pengetahuan, filsafat, kenabian, keadilan, peribahasa, pepatah dan al-Qur'an. Rosyad Shaleh mengemukakan *al-Hikmah* adalah “memahami rahasia sesuatu secara mendalam, sehingga merupakan pendorong untuk suatu langkah yang tepat.”³⁹

Dari berbagai defenisi di atas dapat dipahami bahwa hikmah adalah metode komunikasi persuasi yang menggunakan ilmu pengetahuan, akal pikiran dengan dalil-dalil pasti dan benar membawa orang kejalan yang baik dan jalan Tuhan, ini tidak terlepas dari kebijaksanaan komunikator dalam penyampaian pesan kepada komunikannya.

b. Metode *Mau'izat - Hasanah*

Mau'izat al-Hasanat apabila diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, secara gamblang, dapat diartikan “pelajaran yang baik”. Tetapi untuk mencari pemahaman yang lebih jauh diperlukan analisis yang lebih mendalam. Kata *mau'izat* adalah perubahan kata dari akar kata dasar *wa'az*,

³⁷ A.W. Munawwir, *Kamus al-Munawwir Arab Indonesia*, Pustaka Progresif, Yogyakarta 1999, hal. 308.

³⁸ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Op.Cit*, hal. 115.

³⁹ Abd. Rosyad Shaleh, *Manajemen dakwah Islam*, Bulan Bintang, Jakarta, 1993, hal. 73.

artinya memberi nasehat, memberi peringatan kepada seseorang yang bisa membawanya tobat kepada Allah SWT dan baik perjalannya.⁴⁰ Sedangkan Al-Maraghi mengatakan *mau'izat* adalah dalil-dalil yang bersifat *dzonni* yang dapat memberikan kepuasan kepada orang 'awam.⁴¹ Wahyu Ilahi memberi pengertian *mau'izat* dengan “berdakwah dengan memberikan nasehat-nasehat atau menyampaikan ajaran-ajaran Islam dengan rasa kasih sayang, sehingga nasehat dan ajaran Islam yang disampaikan itu dapat menyentuh hati mereka.

Dari definisi di atas dapat dipahami *mau'izat m khazanah* adalah sebuah dalil yang dikategorikan penerangan dan penyiaran Islam kepada masyarakat luas khususnya kaum awam agar lebih mudah memahami, mencerna pesan yang disampaikan dan dapat mengamalkan sesuai syariatnya.

c. Metode *Mujadalah*

Secara etimologi, kata *mujadalat* berasal dari akar kata (جادل – مجادلة) yang artinya مناقشة و مخاصمة (diskusi dan perlawanan). Atau diartikan juga dengan طريقة في المناقشة والإستدلال صورها الفلاسفة (metode dalam berdiskusi dengan mempergunakan logika yang rasional dengan argumentasi yang berbeda).⁴²

Jadala artinya berbantah-bantahan, bermusuhan, bertengkar. Kalau dibaca *jadala* artinya memintal, memilin. Apabila diambil dari kata *mujadalat* tersebut, secara lugas, untuk memahami dakwah, maka pengertiannya akan menjadi negatif. Tetapi setelah dirangkaikan dengan kata *hasanat* (baik), maka artinya menjadi positif. Kalau ditarik kesimpulan dengan apa yang dilakukan orang sekarang untuk mencari kebenaran, kata

⁴⁰ Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, Kencana Prenada Media, Jakarta, 2004. hal. 121

⁴¹ Ahmad Musthafa al-Maraghi, *Tafsir al-Maraghi*, Dar al-Fikr, Beirut, 1974, Jilid 5, hal. 157-158.

⁴² Ibrahim Musthafa, *al-Mu'jam al-Wasith*, Dar al-Ma'arif, Mesir, Juz I, 1972, hal. 190.

mujadalat adalah suatu kegiatan tukar pikiran, artinya dalam bahasa komunikasi “terjadi komunikasi dua arah,” antara komunikator dan komunikan saling tukar posisi

Secara etimologi, kata *mujadalat* berasal dari akar kata (جادل – مجادلة) yang artinya مناقشة و مخاصمة (diskusi dan perlawanan). Atau diartikan juga dengan طريقة في المناقشة والإستدلال صوّرها الفلاسفة (metode dalam berdiskusi dengan mempergunakan logika yang rasional dengan argumentasi yang berbeda).⁴³

Jadala artinya berbantah-bantahan, bermusuhan, bertengkar. Kalau dibaca *jadala* artinya memintal, memilin. Apabila diambil dari kata *mujadalat* tersebut, secara lugas, untuk memahami dakwah, maka pengertiannya akan menjadi negatif. Tetapi setelah dirangkaikan dengan kata *hasanat* (baik), maka artinya menjadi positif. Kalau ditarik kesimpulan dengan apa yang dilakukan orang sekarang untuk mencari kebenaran, kata *mujadalat* adalah suatu kegiatan tukar pikiran, artinya dalam bahasa komunikasi “terjadi komunikasi dua arah,” antara komunikator dan komunikan saling tukar posisi

Dari beberapa pengertian mau’izat di atas dapat dipahami bahwa mau’izat adalah dikategorikan sebagai sebuah penerangan dan penyiaran Islam kepada orang lain dengan menggunakan dalil dan argumentasi yang mudah dipahami dan dapat memuaskan orang yang awam dan juga dapat dikategorikan sebagai sebuah pemberian bimbingan dan penyuluhan yang berkaitan dengan kepuasan jiwa dan hati.

Dengan demikian metode yang diterapkan masyarakat dan pemerintah dalam menyelesaikan konflik etnis sebenarnya sudah tepat, yakni dialog dan rekonsiliasi dengan melibatkan para ulama ataupun ahlinya, sebagaimana yang telah terdahulu. Bila diaktualisasikan Alqur’an

⁴³ *Ibid.*, hal. 111.

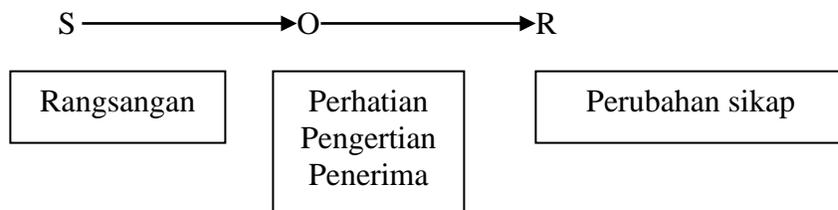
dan sumber hukum Islam lainnya akan berjalan mulus segala hal, yang menyangkut kehidupan manusia terutama dalam komunikasi

Dengan demikian metode yang diterapkan masyarakat dan pemerintah dalam menyelesaikan konflik etnis sebenarnya sudah tepat, yakni dialog dan rekonsiliasi dengan melibatkan para ulama ataupun ahlinya, sebagaimana yang telah terdahulu. Bila diaktualisasikan Alqur'an dan sumber hukum Islam lainnya akan berjalan mulus segala hal, yang menyangkut kehidupan manusia terutama dalam komunikasi.

5. Teori Perilaku yang Digunakan (S-O-R)

Teori S-O-R sebagai singkatan dari *Stimulus-Organism-Response* ini semua berasal dari psikologi.⁴⁴ Stimulus adalah rangsangan atau dorongan, sehingga unsur stimulus dalam teori ini merupakan perangsang berupa message (isi pernyataan), organisme adalah badan hidup, sudah berarti manusia atau dalam istilah komunikasi disebut komunikator. Sehingga unsur organisme dalam teori ini adalah *receiver* (penerima pesan), sedangkan respon dimaksud sebagai reaksi, tahapan, jawaban, pengaruh, efek dan akibat.⁴⁵

Bila digambarkan proses teori ini dapat dilihat sebagai berikut:



Stimulus atau pesan yang disampaikan kepada komunikan mungkin diterima atau mungkin ditolak. Komunikasi akan berlangsung secara efektif bilamana ada perhatian, pengertian, penerima oleh komunikan. Selanjutnya proses tersebut membuat komunikan paham, mengerti dan memahami isi pesan yang disampaikan, sehingga melalui kemampuan komunikan dapat dicerna serta mengolah stimulus akan terjadi perubahan sikap.

⁴⁴ Onong Uchana Effendi, *Teori dan Filsafat Komunikasi*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hlm. 224.

⁴⁵ *Ibid*, hlm. 225.

Sebagian besar penelitian dalam bidang persuasi sikap berasal dari satu atau lebih model psikologi keseimbangan yang beranekaragam. Dari penekanannya usahakan menemukan himbauan menimbulkan perubahan sikap atau perilaku kepercaraan faktor-faktor yang menerangkan penolakan atau penerimaan usaha untuk menolak sikap. Faktor yang berkaitan dengan itu mencakup variabel seperti innokulasi atau mengemukakan sikap berlawanan, dan valensi sumber. Penekanan bergeser kepada individu sebagai pengolahan informasi, dan penelitian berusaha menjelaskan filter konseptual internal yang dipergunakan dalam pengolahan informasi. Dalam kata lain, pengakuan empiris diberikan kepada keaktifan penafsiran sebagai anggota yang berpartisipasi bidang peristiwa komunikatif.

Penerapan teori S-O-R pada komunikasi persuasi dianggap mempunyai pengaruh yang baik, karena di dalamnya terdapat pengelompokan atau cara proses terjadinya komunikasi sehingga berfungsi menentukan pesan yang disampaikan komunikator yang sesuai dengan kebutuhan komunikan harus dapat merubah sikap komunikan dan menjelaskan bahwa pesan yang disampaikan adalah kebutuhan mereka.⁴⁶

6. Disiplin Belajar Mahasiswa

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

Disiplin belajar terdiri dari dua kata yaitu disiplin dan belajar. Disiplin adalah “tata tertib (di sekolah, kemiliteran), ketaatan (kepatuhan) pada

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 225.

peraturan (tata tertib).⁴⁷ Menurut The Liang Gie, sebagaimana dikutip Ali Imron, “disiplin adalah suatu keadaan tertib dimana orang-orang yang bergabung dalam suatu organisasi tunduk pada peraturan-peraturan yang telah ada dengan rasa senang hati”.⁴⁸ Kata disiplin menunjukkan kepatuhan seseorang yang tercermin dalam mengikuti peraturan atau tata tertib karena didorong oleh adanya kesadaran yang ada pada kata hatinya.⁴⁹ Disiplin merupakan suatu aturan pendidikan. Kata “disiplin” menunjuk pada kepatuhan seseorang dalam mengikuti peraturan atau tata tertib karena didorong oleh adanya kesadaran yang ada pada kata hatinya. Disiplin juga segala sikap, penampilan dan perbuatan anak yang wajar dalam mengikuti proses belajar-mengajar.⁵⁰ Jadi bisa dipahami membuat kedisiplinan dengan memahami pola tingkah laku yang baik dan benar dengan mengembangkan kontrol dan arahan oleh seseorang.

Belajar adalah suatu aktivitas mental/psikis yang berlangsung dalam interaksi aktif dengan lingkungan yang menghasilkan perubahan-perubahan dalam pengetahuan, keterampilan dan nilai sikap.⁵¹ Perubahan itu bersifat secara relatif konstan dan berbekas. Slameto menyatakan belajar adalah prose usaha yang dilakukan secara keseluruhan sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungan.⁵² Belajar adalah proses perubahan perilaku berkat pengalaman dan latihan artinya, tujuan kegiatan adalah perubahan perilaku, baik yang menyangkut pengetahuan, keterampilan maupun sikap, bahkan menyangkut segala aspek organisasi atau pribadi.⁵³

Dari seluruh pengertian di atas menurut hemat penulis bahwa yang dimaksud dengan disiplin belajar adalah suatu kondisi yang tercipta dan

⁴⁷ Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2002, 237.

⁴⁸ Ali Imron, *Pembinaan Guru di Indonesia*, Pustaka Jaya, Jakarta, 1995, hlm. 183.

⁴⁹ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Pengajaran*, Rineka Cipta, Jakarta, 1990, hlm. 114.

⁵⁰ Muhabbin Syah, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 1999, hlm. 26.

⁵¹ Chalijah Hasan, *Dimensi-Dimensi Psikologi Pendidikan*, Al-Ikhlash, Jakarta, 1994, hlm. 84.

⁵² *Ibid*, hlm.

⁵³ Saiful Bahri Djamarah-Aswan Zain, *Strategi Belajar*, Reneka Cipta, Jakarta, 2006, hlm. 11.

terbentuk melalui proses usaha yang dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh sesuatu perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya yang menunjukkan nilai-nilai ketaatan, kesetiaan, keteraturan dan ketertiban seseorang.

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

Adapun yang menjadi komponen disiplin belajar dalam penelitian ini adalah:

- a. Disiplin kehadiran, tepat waktu.
- b. Disiplin keaktifan dalam proses perkuliahan yang menyangkut persentasi makalah, resume dan diskusi.
- c. Disiplin mengerjakan tugas tepat waktu.
- d. Disiplin berpakaian.
- e. Disiplin terhadap aturan-aturan yang ditetapkan oleh akademik STAIN Padangsidempuan.

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

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

وَالْعَصْرِ ﴿١﴾ إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكَنُفٍ ﴿٢﴾ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَّصُوا بِالحَقِّ وَتَوَّصُوا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

Artinya: “(1) Demi masa, (2) Sesungguhnya manusia itu benar-benar dalam kerugian, (3) Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.”⁵⁴

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

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

Dosen adalah seorang yang profesinya mengajar dalam melaksanakan tugasnya sebagai tenaga pengajar, dosen harus disiplin. Oleh karena itu, dosen harus memiliki standar kualitas pribadi tertentu, yang mencakup tanggung jawab, wibawa, mandiri dan disiplin. Disiplin, dimaksudkan bahwa dosen harus mematuhi berbagai peraturan dan tata tertib secara konsisten, atas kesadaran profesional, karena mereka bertugas untuk mendisiplinkan para peserta sekolah terutama dalam pembelajaran.⁵⁵ Disiplin kerja dosen adalah “suatu keadaan tata tertib dan teratur yang dimiliki oleh dosen dalam bekerja disekolah tanpa ada pelanggaran-pelanggaran yang merugikan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap dirinya, teman sejawatnya dan terhadap sekolah secara keseluruhan.”⁵⁶

⁵⁴ Depag RI, *Alqur'an dan Terjemahnya*, Aisyiah, Surabaya, hlm. 1099.

⁵⁵ E. Mulyasa, *Dasar-Dasar Pendidikan*, Rineka Cipta, Jakarta, 1990, hlm. 37.

⁵⁶ Ali Imron, *Op.Cit.*, hlm. 183.

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

Hal ini Sadirman mengemukakan dua pendekatan:

Secara umum pendekatan ini dibagi kepada dua, yaitu pendekatan yang positif dan pendekatan yang negatif. Cara yang efektif dalam mendisiplinkan anak-anak adalah melalui pendekatan yang positif, yaitu dengan contoh teladan, dorongan, pujian dan hadiah. Sedangkan pendekatan negatif seperti memberikan hukuman, hinaan, ejekan, bentakan, dan omelan adalah cara yang kurang efektif.⁵⁷

Hal di atas sejalan dengan penjelasan Sadirman bahwa secara efektif dalam mendisiplinkan anak yaitu “memberi angka, hadiah, saingan/kompetensi ego *involvement*, memberi ulangan, mengetahui hasil, pujian, hukuman, hasrat untuk belajar, minat, dan tujuan yang diakui.”⁵⁸

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

⁵⁷ Sardiman AM, *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, Raja Grafindo Persada, 1996, hlm. 92-93.

⁵⁸ *Ibid*, hlm. 91-94.

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

Ada berbagai cara yang ditempuh oleh dosen dalam penanggulangan disiplin mahasiswa, caranya tersebut antara lain:

1. Pengenalan peserta didik

Makin baik guru mengenal peserta didik makin besar kemungkinan guru mencegah terjadinya pelanggaran disiplin. Sebaliknya yang frustrasi yang karena merasa tidak mendapat perhatian guru dengan semestinya sangat mungkin terjadi peserta didik tidak disiplin di sekolah. Pengenalan terhadap mereka dan latar belakangnya merupakan usaha penanggulangan pelanggaran disiplin. Berbagai alat yang bisa digunakan misalnya:

- a. *Interest-inventory* merupakan cara sederhana yang dapat dibuat guru. Alat ini berupa sejumlah pertanyaan tentang buku apa yang senang kamu baca, hobby, favorit, apa yang dikerjakan kalau punya waktu senggang, apa yang paling disenangi dari siaran TV, guru yang paling saya senangi, dan sebagainya.
- b. *Sosiologram* yang dibuat dengan maksud untuk melihat bagaimana persepsi mereka dalam rangka hubungan sosial-psikologis dengan teman-temannya.

- c. *Fedback letter* di mana peserta didik diminta untuk membuat satu karangan atau satu surat tentang perasaan mereka terhadap sekolahnya, apa yang disukainya pada hari pertama masuk sekolah dan sebagainya.

2. Melakukan tindakan korektif

Dalam kegiatan pengolahan, tindakan tepat dan segera sangat diperlukan. Dimensi kegiatan dan tindakan yang seharusnya dilakukan guru bila terjadi masalah pengelolaan. Guru yang bersangkutan dituntut berbuat sesuatu dalam menghentikan perbuatan peserta didik secepat dan setepat mungkin. Guru harus segera mengingatkan peserta didik terhadap peraturan tata tertib (yang dinuat dan ditetapkan bersama) dan konsekuensinya dan kemudian melaksanakan sanksi yang seharusnya berlaku. Ada beberapa cara melakukan dimensi tindakan peserta didik dan dijadikan pertimbangan bagi guru.

- a. lakukan tindakan dan bukan ceramah
- b. gunakan “kontrol” kerja
- c. nyatakan peraturan dan konsekuensinya

3. Melakukan tindakan penyembuhan

Pelanggaran yang sudah terlanjur dilakukan peserta didik atau sejumlah peserta didik perlu ditanggulangi dengan tindakan penyembuhan baik secara individual maupun secara kelompok.

Situsi pelanggaran ini dapat berbentuk:

- a. peserta didik melanggar sejumlah besar peraturan sekolah yang telah disepakati bersama.
- b. Peserta didik tidak mau menerima atau menolak konsekuensi seperti yang telah tercantum dalam peraturan sekolah sebagai akibat dari perbuatannya.
- c. Seorang peserta didik menolak sama sekali aturan khusus yang telah tercantum dalam tata tertib sekolah.

Langkah-langkah yang dapat dilakukan dalam tindakan penyembuhan ini ialah:

- i. mengidentifikasi peserta didik yang mendapat kesulitan untuk menerima dan mengikuti tata tertib atau menerima konsekuensi dan pelanggaran yang dibuatnya.
- ii. Membuat rencana yang diperkirakan paling tepat tentang langkah-langkah yang akan ditempuh dalam mengadakan kontrak dengan peserta didik.
- iii. Menetapkan waktu pertemuan dengan peserta didik tersebut yang disetujui bersama oleh guru dan peserta didik yang bersangkutan.
- iv. Bila saatnya bertemu dengan peserta didik jelaskanlah maksud pertemuan tersebut, dan jelaskan pula manfaat yang mungkin diperoleh baik oleh peserta didik maupun oleh sekolah.
- v. Tunjukkanlah kepada peserta didik bahwa guru pun bukan orang yang sempurna dan tidak bebas dari kekurangan dan kelemahan dalam berbagai hal. Akan tetapi yang penting antara guru dan peserta didik harus ada kesadaran untuk bersama-sama belajar saling memperbaiki diri, saling mengingatkan bagi kepentingan bersama.⁵⁹

4. Mendisiplinkan peserta didik dengan kasih sayang

Dalam pembelajaran guru berhadapan dengan semua peserta didik dengan berbagai macam latar belakang, sikap dan potensi, yang kesemuanya itu berpengaruh terhadap kebiasaannya dalam mengikuti pembelajaran dan perilaku di sekolah.

Dalam pembelajaran, mendisiplinkan peserta didik harus dilakukan dengan kasih sayang, dan harus ditujukan untuk membantu mereka untuk menemukan diri; mengatasi, mencegah timbulnya masalah disiplin dan berusaha menciptakan situasi yang menyenangkan bagi kegiatan

⁵⁹ Ahmad Rohani, *Pengolahan Pengajaran*, Rineka Cipta, Jakarta, 2004, hlm.137-141.

pembelajaran, sehingga mereka mentaati segala peraturan yang telah ditetapkan. Disiplin dengan kasih sayang dapat merupakan bantuan kepada peserta didik agar mereka mampu berdiri sendiri (*help for self help*).⁶⁰

Selain itu juga H. Syaiful Sagala mengemukakan dalam meningkatkan kualitas pendidikan guru mempunyai tugas, yakni (1) membuat program pengajaran atau rencana kegiatan belajar mengajar baik dalam catur wulan, semester atau tahunan; (2) membuat satuan dan rencana pengajaran; (3) melaksanakan kegiatan belajar mengajar; (4) mengadakan pengembangan setiap bidang pengajaran yang menjadi tanggung jawabnya; (5) meneliti daftar peserta didik sebelum memulai jam pelajaran; (6) membuat dan menyusun lembar kerja untuk mata pelajaran yang memerlukannya; (7) membuat catatan tentang kemajuan hasil belajar masing-masing peserta didik; (8) membersihkan ruang tempat praktek, laboratorium dan sebagainya; (9) memeriksa apakah peserta didik sudah paham benar akan cara penggunaan peralatan masing-masing peralatannya untuk menghindari terjadinya kerusakan dan kecelakaan.⁶¹

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

B. Kerangka Berpikir

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

⁶⁰ E. Mulyasa, *Op.Cit.*, hlm. 170

⁶¹ H. yaiful Sagala, *Manajemen Strategi Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, Alfabeta, Bandung, 2007, hlm. 93.

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

C. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang dikemukakan di atas, maka dapat diambil suatu hipotesis sebagai berikut: terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi Dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan Tahun Akademik 2009/2010.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidempuan Jl. Imam Bonjol KM. 1.5 Sihitang Padangsidempuan Tenggara.

B. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah seluruh subjek yang akan diteliti. Adapun populasi penelitian ini adalah seluruh mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan semester II sampai dengan semester X berjumlah 68 orang.

Penulis berpedoman kepada pendapat Suharsimi Arikunto yang menyatakan bahwa: “Apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.”⁶²

Sebagaimana terdapat pada tabel berikut ini:

Tabel 1
Sampel penelitian

Semester	Sampel Penelitian
II	23
IV	20
VI	4
VIII	11
X	10
Jumlah	68

C. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua macam yakni sumber data primer dan sumber data skunder yaitu:

⁶² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Rineka Cipta, Jakarta, 1998, hlm. 115.

- a. Sumber data primer yaitu seluruh mahasiswa semester II sampai dengan semester X Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan.
- b. Sumber data skunder yaitu dosen-dosen Jurusan Dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen yang digunakan dalam pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

- a. Angket merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden untuk mendapatkan informasi mengenai pengaruh komunikasi persuasi terhadap disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan dengan menyediakan alternatif jawaban berdasarkan skala *likert*. Penelitian ini terdiri dari dua variabel.
- b. Wawancara yaitu sebuah dialog yang dilaksanakan oleh pewawancara (interview) untuk memperoleh informasi dari wawancara (interview).⁶³
- c. Observasi yaitu pengamatan yang dilakukan dalam rangka pengumpulan data dalam suatu penelitian.⁶⁴

E. Pengolahan dan Analisis Data

Adapun pengolahan data dalam penelitian ini data yang bersifat kuantitatif dengan analisis statistik dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi dan mentotalkan atau menghitung jawaban subjek penelitian pada angket
- b. Menetapkan skor frekuensi jawaban subjek penelitian dan mencantumkan pada tabel

⁶³ *Ibid*, hlm, 126.

⁶⁴ *Ibid*, hlm, 129.

- c. Untuk mengetahui hubungan variabel X dan Y digunakan dengan rumus korelasi product moment
- d. Untuk menentukan tingkat rendahnya korelasi antara variabel X dengan Y, maka digunakan standar penilaian sebagai berikut:

Tabel 2

Tabel Standar Penilaian

No	Skor	Interpretasi
1	0 % - 20 %	Sangat Kurang
2	21 % - 40 %	Kurang
3	41 % - 60 %	Cukup
4	61 % - 80 %	Baik
5	81 % - 100 %	Sangat Baik

Setelah data terkumpul maka dilaksanakan pengolahan dan analisis data untuk menguji hipotesis. Adapun analisis data yang digunakan adalah mempergunakan Rumus koelasi product moment sebagai berikut:

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

Keterangan:

r_{xy} : Koefisien kolerasi yang dihitung

N = Jumlah Sampel

$\sum X$ = Jumlah Product Skor butir item

$\sum Y$ = Jumlah Skor butir total

$\sum X^2$ = Jumlah Kuadrat Skor Butir item

$\sum Y^2$ = Jumlah Kuadrat Skor butir total

$\sum XY$ = Jumlah Product butir item dikali butir total

⁶⁵ Anas Sudijono, *Pengantar Statistik Pendidikan*, Rajawali Press, Jakarta, 2003, hlm. 193.

Nilai X diambil dari skor yang diperoleh responden melalui angket tentang pengaruh komunikasi persuasi dosen. Begitu juga halnya nilai Y diperoleh dari responden yaitu disiplin belajar mahasiswa melalui nilai angket yang disebarakan kepada responden. Skala penilaian yang dilakukan terhadap angket yang disebarakan adalah sebagai berikut:

- f. untuk option a diberi nilai 4
- g. untuk option b diberi nilai 3
- h. untuk option c diberi nilai 2
- i. untuk option c diberi nilai 1

Setelah semua item angket ditabulasikan, maka dilakukan perhitungan terhadap skor yang telah diperoleh dari responden secara keseluruhan. Setelah diperoleh keseluruhan skor angket untuk nilai X dijadikan sebagai variabel X (variabel I). sedangkan skor angket untuk nilai Y dijadikan sebagai variabel Y (variabel II).

Hasil perhitungan r_{xy} ($r_{\text{observasi}}$) yang diperoleh dibandingkan dengan harga kritik r korelasi Product Moment sebagai pengaruh komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa di jurusan dakwah STAIN Padangsidimpuan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Komunikasi Persuasi Dosen

Komunikasi persuasi menimbulkan dampak yang lebih tinggi kadarnya dengan komunikasi informatif karena komunikasi persuasi dilakukan secara berencana dan sistematis. Memotivasi secara psikologis (menyentuh rasio dan rasa) penerima pesan (audiens) lebih menerima konsekuensi metode komunikasi persuasi tersebut sehingga dapat memahami yang disampaikan dan merubah sikap.

Komunikasi persuasi dosen yang baik akan memberi pengaruh terhadap belajar dan disiplin mahasiswa. Semakin tinggi mutu komunikasi persuasi dosen dalam proses perkuliahan maka semakin besar peluang dalam mencapai disiplin belajar mahasiswa di jurusan dakwah prodi KPI STAIN Padangsidempuan. Untuk lebih jelas mengetahui tentang komunikasi persuasi dilakukan dosen dilihat dari angket yang disebarakan kepada responden seperti di bawah ini:

Tabel 3

Dosen melakukan komunikasi persuasi dalam perkuliahan

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	11	16,17 %
2	Sering	37	54,41 %
3	Jarang	17	25,00 %
4	Tidak pernah	3	4,41 %
	Jumlah	68	100 %

Tabel di atas menunjukkan bahwa responden yang menyatakan dosen melakukan komunikasi persuasi dalam proses perkuliahan yang menjawab sangat sering 11 orang (16,17%), sering 37 orang (54, 41%), menjawab jarang 17 orang (25,00 %) dan yang menjawab tidak pernah 3 orang(4,41 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sangat sering melakukan komunikasi persuasi

dalam proses perkuliahan di jurusan Dakwa Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan. Data hasil angket ini didukung hasil wawancara dengan dosen, bahwa dalam proses perkuliahan seharusnya dosen melakukan komunikasi persuasi agar mahasiswa dapat terangsang dan termotivasi.⁶⁶

Belajar adalah suatu aktivitas yang berlangsung dalam interaksi aktif antara dosen dengan mahasiswa yang menghasilkan pengetahuan dan keterampilan. Ini tidak terlepas metode yang disampaikan dosen, metode yang diberikan informasi dapat memberi pengaruh terhadap mahasiswa. Pandangan responden terhadap memberi informasi pendidikan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4

Dosen memberi informasi pendidikan dengan cara komunikasi persuasi

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	3	4,41 %
2	Sering	45	66,17 %
3	Jarang	20	29,41 %
4	Tidak pernah	-	-
	Jumlah	68	100 %

Responden yang menyatakan dosen memberikan informasi pendidikan dengan komunikasi persuasi sangat sering 3 orang (4,41 %), sering 45 orang (66,17 %), jarang 20 orang (29,41 %) sedangkan alternative jawaban menyatakan tidak pernah tidak ada yang memilihnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberikan informasi pendidikan dengan cara komunikasi persuasi di jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

⁶⁶ Muhammad Abdi Lubis, Dosen Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan, wawancara, 09 juli 2010.

Hal ini didukung wawancara dengan dosen bahwa komunikasi persuasi berguna semua aspek apalagi di dunia pendidikan, memberi informasi pendidikan akan lebih berhasil bila melakukan metode komunikasi persuasi.⁶⁷

Selanjutnya dengan adanya teguran atau hukuman dosen terhadap mahasiswa yang kurang aktif merupakan salah satu komunikasi persuasi, sebagai pembimbing berperan besar dalam memberikan kesadaran kepada mahasiswa di bawah ini:

Tabel 5

Dosen memberi teguran atau hukuman terhadap mahasiswa yang tidak aktif

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	4	5,88 %
2	Sering	36	52,94 %
3	Jarang	25	36,76 %
4	Tidak pernah	3	4,41 %
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa responden yang menyatakan dosen menegur/memberi hukuman terhadap mahasiswa yang tidak aktif 4 orang sangat sering (5,88 %), sering 36 orang (52,94 %), jarang 25 orang (36,76 %) dan tidak pernah 3 orang (4,41 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberikan teguran terhadap mahasiswa yang tidak aktif dilihat dari persentase di atas di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan. Data ini didukung dengan hasil wawancara dengan ketua jurusan, selalu memberikan kesadaran kepada mahasiswa baik ketika ada forum / seminar maupun di kelas adalah tugas utama dosen.⁶⁸

⁶⁷ Muhammad Abdi Lubis, Dosen Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan, wawancara, 09 juli 2010.

⁶⁸ H. Ali Anas Nasution, M.A, Ketua Jurusan Dakwah STAIN Padangsidimpuan, wawancara tanggal 15 Juli 2010.

Setiap orang tidak pernah terlepas dari masalah, begitu juga dengan mahasiswa. Mahasiswa yang memiliki masalah sebaiknya diperhatikan oleh dosen-dosen, agar mereka merasa diperhatikan dan bisa merubah sikap buruknya.

Untuk mengetahui tingkat masalah atau pelanggaran yang dilakukan mahasiswa dilihat dari tabel seberapa banyak dosen menunjukkan masalah mahasiswa sebagai berikut:

Tabel 6

Dosen melakukan kajian masalah dan penyelesaian masalah mahasiswa

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	4	5,88 %
2	Sering	30	44,11 %
3	Jarang	30	44,29 %
4	Tidak pernah	2	2,94 %
	Jumlah	68	100 %

Dari uraian tabel di atas dapat diambil suatu pengertian 4 orang menjawab sangat sering (5,88 %), 30 orang (44,11 %) menjawab sering, jarang 24 orang (44,29 %) dan 2 orang (2,99 %) yang menjawab tidak pernah. Dengan demikian bahwa dosen sering melakukan kajian masalah dan penyelesaian masalah mahasiswa di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Menanyakan kesulitan seseorang adalah mengurangi beban masalah sehingga ia merasa tegar berfikir tentang masalah yang dialami, tanggapan responden dilihat dari tabel berikut:

Tabel 7

Dosen menanyakan kesulitan mahasiswa dalam perkuliahan

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	40	58,82 %

2	Sering	20	29,41 %
3	Jarang	13	19,11 %
4	Tidak pernah	-	-
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa responden yang menyatakan dosen menanyakan kesulitan mahasiswa dalam perkuliahan yaitu 40 orang (58,82 %) yang menjawab sangat sering, 20 orang (29,41 %) yang menjawab sering dan yang menjawab jarang 13 orang (19,11 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sangat sering menanyakan kesulitan mahasiswa dalam perkuliahan di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Data ini didukung dengan hasil wawancara dosen menyatakan bahwa menanyakan kesulitan mahasiswa adalah tugas dosen dan pembimbing akademiknya, sehingga mahasiswa paham kesulitan yang dialami dan bisa menyelesaikan masalahnya dan kami siap membantu untuk membimbingnya.⁶⁹

Dalam perguruan tinggi dosen adalah motivator bagi mahasiswanya, motivasi yang disampaikan secara persuasi akan memberi dampak positif keberhasilan mahasiswa seperti ditunjukkan tabel di bawah ini.

Tabel 8

Dosen memberikan motivasi dengan komunikasi persuasi terhadap keberhasilan mahasiswa

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	8	11,76 %

⁶⁹ H. Ali Anas Nasution, M.A, Ketua Jurusan Dakwah STAIN Padangsidimpuan, wawancara tanggal 15 Juli 2010.

2	Sering	25	36,78 %
3	Jarang	31	45,58 %
4	Tidak pernah	4	5,88 %
	Jumlah	68	100 %

Dari data di atas menunjukkan mahasiswa dimotivasi yang menjawab sangat sering 8 orang (11,76 %), yang menjawab sering 25 orang (36,78 %), yang menjawab jarang 31 orang (45,58 %) dan yang menjawab tidak pernah 4 orang (5,88 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberikan motivasi dengan komunikasi persuasi terhadap keberhasilan mahasiswa di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Memberi apresiasi adalah bentuk motivasi yang tinggi yang dapat mendorong mahasiswa lebih meningkatkan prestasi tanggapan responden mengenai hal tersebut sebagaimana tabel berikut:

Tabel 9

Dosen memberi apresiasi jika mahasiswa berprestasi

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	10	14,70 %
2	Sering	31	45,58 %
3	Jarang	25	36,76 %
4	Tidak pernah	2	2,94 %
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas responden menyatakan bahwa dosen memberikan apresiasi kepada mahasiswa yang berprestasi yang sangat sering 10 orang (14,70 %), sering 31 orang (45,58, %), jarang 25 orang (36,76 %) dan yang menjawab tidak pernah 2 orang (2, 94 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberikan apresiasi jika mahasiswa berprestasi di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Selanjutnya dengan adanya bertukar pikiran antara dosen dan mahasiswa diharapkan meningkatkan prestasi yang terlihat pada tabel berikut.

Tabel 10

Dosen bertukar pikiran dengan mahasiswa melakukan komunikasi persuasi dalam proses perkuliahan

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	6	8,82 %
2	Sering	23	33,8 %
3	Jarang	32	47,05 %
4	Tidak pernah	7	10,29 %
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas, responden menyatakan bahwa dosen sering tukar pikiran 6 orang menjawab sangat sering (8,82 %), sering 23 orang (33,8 %), jarang 32 orang (47,05 %) dan yang menjawab tidak pernah 7 orang (10,29 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen jarang bertukar pikiran dengan mahasiswa di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan.

Dosen memberikan kesempatan kepada mahasiswa saran atau pertanyaan adalah bentuk demokrasi dalam dunia pendidikan untuk lebih jelasnya dilihat tabel berikut:

Tabel 11

Dosen memberikan kesempatan bertanya atau memberi saran pada mahasiswa

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	8	11,76 %
2	Sering	31	45,58 %
3	Jarang	24	35,29 %
4	Tidak pernah	5	7,35 %

	Jumlah	68	100 %
--	--------	----	-------

Dari uraian di atas dapat dilihat bahwa dosen memberi kesempatan pada mahasiswa dalam proses perkuliahan yang menjawab sangat sering 8 orang (11,76 %), sering 31 orang (45,58 %), jarang 24 orang (35,29 %) dan yang menjawab tidak pernah 5 orang (7,35 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberikan kesempatan bertanya atau memberi saran kepada mahasiswa di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Evaluasi dosen setelah selesai proses perkuliahan di jurusan dakwah prodi KPI STAIN Padangsidimpuan dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 12

Dosen melakukan evaluasi setelah selesai proses perkuliahan

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	3	4,41 %
2	Sering	40	58,82 %
3	Jarang	20	29,41 %
4	Tidak pernah	5	7,35 %
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa dosen melakukan evaluasi diketahui dari jawaban responden, yang menjawab sangat sering 3 orang (4,41 %), sering 40 orang (58,82 %), jarang 20 orang (29,41 %) dan yang menjawab tidak pernah 5 orang (7,35 %). Dan dapat disimpulkan bahwa dosen sering melakukan evaluasi dengan jawaban alternatif yang tertinggi di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Hal ini didukung wawancara dengan ketua jurusan yang menyatakan bahwa melakukan evaluasi belajar semestinya dilakukan untuk meningkatkan mutu pengajaran dosen dan pengetahuan mahasiswa.⁷⁰

Dari uraian di atas dapat ditetapkan standar kualitas komunikasi persuasi dosen yang dilaksanakan di Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan sebagai berikut:

$$\text{Komunikasi persuasi dosen} = \frac{1909}{2720} \times 100 \% = 70,81 \%$$

Berdasarkan kriteria penilaian yang ditetapkan pada bab III, maka kualitas penguasaan komunikasi persuasi dosen yang dilaksanakan di Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidempuan tergolong baik yaitu diperoleh skor 70,81 % yang berarti pada interval 61 % - 80 %.

2. Disiplin Belajar Mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN PSP

Disiplin adalah suatu sikap mental yang dengan kesadaran dan keinsyafannya terhadap mematuhi perintah-perintah dan larangan-larangan yang ada terhadap sesuatu hal, karena mengerti betul tentang penting perintah dan larangan tersebut. Dalam dunia pendidikan yang dimaksud disiplin belajar adalah suatu yang dicapai seorang dalam usaha belajar tetap dilaksanakan sesuai dengan aturan-aturan yang ditentukan.

Belajar membutuhkan suatu disiplin yang baik untuk meningkatkan serta memudahkan proses pencapaian tujuan pembelajaran yang pada akhirnya pencapaian tujuan pendidikan. Gambaran disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah prodi KPI STAIN Padangsidempuan dapat dilihat pada uraian tabel berikut:

Tabel 13

Terdorong disiplin jika Dosen melakukan komunikasi persuasi.

⁷⁰ H. Ali Anas Nasution, M.A, Ketua Jurusan Dakwah STAIN Padangsidempuan, wawancara tanggal 15 Juli 2010.

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	9	13,25 %
2	Sering	56	82,35 %
3	Jarang	3	4,41 %
4	Tidak pernah	-	-
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas, terlihat responden yang menyatakan terdorong disiplin jika dosen melakukan komunikasi persuasi sangat sering 9 orang (13,25%), yang hanya sering 56 orang (82,35%), serta jarang sebanyak 3 orang (4,41%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa sering terdorong disiplin jika dosen melakukan komunikasi persuasi dalam perkuliahan di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan. Dari hasil angket ini didukung dengan hasil wawancara bersama salah satu dosen, seharusnya dosen melakukan metode komunikasi persuasi dalam proses perkuliahan.⁷¹

Dosen merupakan salah satu komponen yang dapat menentukan hasil perkuliahan, tanpa dosen mahasiswa tidak akan terjadi proses perkuliahan. Kedisiplinan dosen akan menjadi motivasi bagi mahasiswa untuk disiplin. Berikut ini ditunjukkan tabel tentang bagaimana responden meneladani dosen.

Tabel 14

Dosen memberi contoh dalam bentuk disiplin.

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	1	1,66 %
2	Sering	56	82,35 %
3	Jarang	10	14,70 %
4	Tidak pernah	1	1,66 %
	Jumlah	68	100 %

⁷¹ Muhammad Abdi Lubis, Dosen Jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan, wawancara tanggal 09 Juli 2010.

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa 1 orang (1,66%) menyatakan sangat sering dosen memberi contoh dalam bentuk disiplin, 56 orang (82,35%) menyatakan sering, 10 orang menyatakan jarang (14,70%) dan menyatakan tidak pernah dijawab 1 orang (1,66%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberi contoh dalam bentuk disiplin di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan. Hal ini didukung wawancara dengan dosen bahwa dosen merupakan tauladan bagi mahasiswa, dosen harus disiplin lebih dahulu sebelum mengintruksikan kepada mahasiswanya.⁷²

Pengawasan atau pengontrolan peserta didik dalam melaksanakan belajar memiliki segi positif maupun negatif. Dalam kaitannya dengan segi positif, pengawasan dapat meningkatkan suatu kedisiplinan seseorang terutama bagi peserta didik yang kurang rasa kesadaran terhadap disiplin. Mahasiswa adalah jenjang tertinggi dalam dunia pendidikan, dimana mahasiswa sudah matang berfikir dan berbuat sesuatu. Kekonsistenan terjadi apabila mahasiswa disiplin, kedisiplinan seseorang tidak teratur bila tidak ada pengawasan. Berikut ini tabel yang menunjukkan bagaimana sikap responden.

Tabel 15

Tetap konsisten disiplin bila tidak ada pengawasan dosen

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	-	-
2	Sering	64	94,11 %
3	Jarang	4	5,88 %
4	Tidak pernah	-	-
	Jumlah	68	100 %

⁷² Muhammad Abdi Lubis, Dosen Jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan, wawancara tanggal 09 Juli 2010.

Dari tabel di atas terlihat bahwa pengawasan dosen merupakan penunjang kedisiplinan bahwa sebagai faktor kedisiplinan mahasiswa. Responden yang menyatakan tetap konsisten dan sering dilakukan dijawab 64 orang (94,11%) dan yang jarang dijawab 4 orang (5,88%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa sering konsisten walaupun tidak ada pengawasan dosen di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan.

Selanjutnya tanggapan responden untuk selalu disiplin dengan adanya komunikasi persuasi dosen dalam proses perkuliahan dan memotivasi mahasiswa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 16
Termotivasi untuk belajar disiplin

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	1	1,47 %
2	Sering	60	88,23 %
3	Jarang	6	8,82 %
4	Tidak pernah	1	1,47 %
	Jumlah	68	100 %

Tabel di atas menunjukkan sebagian besar responden merasa termotivasi dari metode komunikasi persuasi yang dilakukan dalam proses perkuliahan. Sangat sering 1 orang (1,47 %), termotivasi sering 60 orang (88,23%), jarang 6 orang (8,82%) dan tidak pernah 1 orang (1,47 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa termotivasi untuk disiplin dengan adanya komunikasi persuasi dosen di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan. Data angket ini didukung hasil wawancara dengan dosen bahwa mahasiswa termotivasi untuk disiplin belajar dengan menggunakan metode persuasi dalam proses perkuliahan.⁷³

⁷³ Muhammad Abdi Lubis, Dosen Jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan, wawancara tanggal 09 Juli 2010.

Menanamkan disiplin adalah proses pengajaran bagi pengajar/dosen dari belajar bagi mahasiswa. Secara umum ada pendekatan agar peserta didik disiplin salah satunya pendekatan positif, yaitu dengan contoh teladan, pujian dan apresiasi khusus bagi mahasiswa yang disiplin.

Tabel 17

Dosen memberikan apresiasi bagi mahasiswa yang disiplin

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	9	13,23 %
2	Sering	53	77,94 %
3	Jarang	5	7,35 %
4	Tidak pernah	1	1,47 %
	Jumlah	68	100 %

Berdasarkan data di atas terlihat bahwa dosen memberikan apresiasi sangat sering 9 orang (13,23%), sering 53 orang (77,35%), jarang 5 orang (7,35%) dan tidak pernah hanya 1 orang (1,47%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dosen sering memberi apresiasi kepada mahasiswa yang disiplin di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan. Hal ini didukung hasil wawancara dengan dosen bahwa mahasiswa akan meningkatkan hasil prestasinya bila diberikan apresiasi apapun bentuknya.⁷⁴

Tanggapan responden untuk meningkatkan disiplin belajar adalah suatu langkah awal bagi mahasiswa menjadi disiplin, tanpa ada niat seseorang untuk mengerjakan sesuatu tidak akan terencana.

Tabel 18

Berfikir ingin berubah untuk disiplin dalam perkuliahan

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	8	11,76 %
2	Sering	60	88,23 %

⁷⁴ Muhammad Abdi Lubis, Dosen Jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan, wawancara tanggal 09 Juli 2010.

3	Jarang	-	-
4	Tidak pernah	-	-
	Jumlah	68	100 %

Tabel tersebut menunjukkan bahwa responden yang berfikir dan ingin berdisiplin terlihat sangat sering 8 orang (11,76%), 60 orang menjawab sering (88,23%), dan tidak ada yang menjawab jarang dan tidak pernah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa sering berfikir untuk berubah untuk disiplin dalam perkuliahan di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Secara sekilas kehidupan sehari-hari menunjukkan fenomena yang biasa saja, bila dikaji lebih mendalam ternyata menghadirkan fenomena yang menyulitkan banyak persoalan, seperti memilih teman, teman juga termasuk faktor keberhasilan merubah sikap, apabila teman baik akan memperoleh dampak baik begitu juga sebaliknya. Tabel berikut menunjukkan bagaimana antusiasnya terhadap teman.

Tabel 19

Menanyakan faktor penyebab tidak disiplin rekan mahasiswa

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	2	2,94 %
2	Sering	50	73,52 %
3	Jarang	11	16,17 %
4	Tidak pernah	5	7,35 %
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas terlihat bahwa responden yang melakukan menanyakan rekan mahasiswa yang tidak disiplin sangat sering 2 orang (2,94%), sering 50 orang (73,52 %), jarang 11 orang (16,17%) dan yang tidak tau tentang teman sebanyak 5 orang (7,35%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa

mahasiswa sering menanyakan faktor penyebab tidak disiplinnya rekan mahasiswa di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidempuan.

Selanjutnya tanggapan responden untuk sering bertukar pikiran antar mahasiswa menjadi salah satu pemotivasi mahasiswa meningkatkan disiplin sebagaimana digambarkan pada tabel di bawah ini.

Tabel 20

Bertukar pikiran dengan mahasiswa yang disiplin

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	-	-
2	Sering	60	88,23 %
3	Jarang	6	8,82 %
4	Tidak pernah	2	2,94 %
	Jumlah	68	100 %

Dari data di atas menunjukkan bahwa mahasiswa sering bertukar pikiran dengan sesama mahasiswa. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya yang menjawab alternatif jawaban sering yaitu 60 orang (88,23%), jarang 6 orang (8,82%) dan yang menjawab tidak pernah 2 orang (2,94%). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa jurusan dakwah prodi KPI sering bertukar pikiran untuk lebih disiplin belajar.

Tanggapan responden mengajak teman untuk disiplin merupakan contoh terpuji yang membawa dampak positif sehingga peningkatan disiplin mahasiswa akan tercapai bila terus dilakukan hal tersebut. Sejauh mana hal ini terlihat pada tabel berikut

Tabel 21

Mengajak rekan mahasiswa untuk disiplin

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	-	
2	Sering	50	73,52 %

3	Jarang	6	8,82%
4	Tidak pernah	12	17,64 %
	Jumlah	68	100 %

Dari tabel di atas penerimaan responden terhadap mengajak teman terlihat dari banyaknya responden menjawab sering 50 orang (73,52 %), yang menjawab jarang 6 orang (8,82 %), dan yang menjawab tidak pernah 12 orang (17,64 %). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa sering mengajak rekan mahasiswa untuk disiplin di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Selanjutnya tanggapan responden teman yang tidak disiplin. Seseorang yang tidak disiplin dapat berdampak negatif kepada orang lain yang disiplin. Dalam proses perkuliahan misalnya bisa tertunda akibat dari individu atau kelompok yang tidak disiplin, tegasnya tidak mengerjakan tugas yang dapat merugikan orang banyak terlihat dari tabel di bawah ini.

Tabel 22

Cemas terhadap mahasiswa yang tidak disiplin dalam proses perkuliahan

No.	Alternatif Jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sangat sering	-	-
2	Sering	57	82,82 %
3	Jarang	11	16,17 %
4	Tidak pernah	-	-
	Jumlah	68	100 %

Dari data di atas ketidak penerimaan dan kecemasan mahasiswa terhadap teman yang tidak disiplin terlihat dari jawaban responden yang menyatakan sering sebanyak 57 orang (82,82 %) dan jarang hanya 11 orang (16,17 %). Sedangkan tidak pernah tidak ada yang menjawabnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mahasiswa sering cemas terhadap rekan mahasiswa yang tidak disiplin dalam perkuliahan di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Dari hasil angket yang diuraikan di atas dapat ditetapkan standar kulaitas disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah prodi KPI STAIN Padangsidimpuan sebagai berikut:

$$\text{Disiplin belajar mahasiswa} = \frac{1825}{2720} \times 100 \% = 67,09 \%$$

Berdasarkan kriteria penilaian yang ditetapkan pada bab III maka kualitas disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyaiaran Islam STAIN Padangsidimpuan tergolong baik, yang diperoleh skor 67,09 % yang berarti berada pada interval 61 % - 80 %.

B. Pengujian Hipotesis

Langkah pertama yang dilaksanakan untuk menguji hipotesis yang berbunyi “terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan”, adalah melaksanakan perhitungan pada tabel kerja *Product Moment*. Dalam hal ini variabel X diambil dari rekapitulasi hasil angket tentang komunikasi persuasi dosen sebagaimana terdapat pada lampiran skripsi ini dan variabel Y diambil dari rekapitulasi hasil angket tentang disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

Tabel 23

Perhitungan korelasi product moment antara komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan.

No.	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	27	29	729	841	783
2	28	29	784	841	812
3	26	27	676	729	702
4	24	24	576	576	576
5	28	30	784	900	840
6	28	25	784	625	700
7	24	24	576	576	576
8	28	30	784	900	840

9	27	30	729	900	810
10	26	28	676	784	728
11	25	21	625	441	525
12	28	26	784	676	728
13	26	28	676	784	728
14	28	28	786	784	756
15	27	30	729	900	810
16	30	20	900	400	600
17	25	30	700	900	900
18	30	30	900	900	900
19	31	23	900	529	690
20	30	25	900	625	750
21	30	28	900	784	840
22	29	28	841	784	840
23	30	24	900	576	744
24	29	26	916	676	754
25	30	27	900	729	810
26	30	26	900	676	806
27	26	25	676	625	750
28	30	27	900	729	810
29	30	26	900	676	780
30	30	26	900	676	780
31	30	29	900	841	870
32	30	29	900	841	870
33	26	27	676	729	810
34	27	20	729	400	540
35	26	16	676	256	416
36	27	27	729	729	729
37	28	26	784	841	780
38	27	27	729	784	810
39	28	26	784	676	840
40	30	27	729	729	810
41	28	28	784	784	784
42	30	27	900	676	810
43	29	26	841	676	754
44	29	29	841	676	841
45	30	24	900	576	720
46	29	28	961	841	812
47	29	20	841	400	580
48	28	29	784	841	812
49	29	29	841	841	841
50	29	28	841	841	849
51	30	26	900	841	812

52	28	28	784	784	784
53	30	27	900	676	810
54	28	28	784	784	784
55	27	27	729	729	729
56	28	26	784	676	728
57	26	30	676	900	780
58	30	26	900	676	780
59	30	27	900	729	810
60	31	31	961	961	961
61	20	20	400	400	400
62	27	26	729	676	756
63	24	25	576	625	600
64	25	20	625	400	500
65	24	25	576	625	600
66	19	19	361	361	361
67	31	25	961	625	775
68	23	23	529	529	529
	1909	1825	56085	5355	53683

Berdasarkan tabel di atas dapat diperoleh nilai masing-masing simbol yang dibutuhkan untuk melaksanakan perhitungan *Product Moment*. Nilai masing-masing simbol sebagai berikut:

$$N = 68$$

$$\sum X = 1909$$

$$\sum Y = 1825$$

$$\sum X^2 = 56085$$

$$\sum Y^2 = 53551$$

$$\sum XY = 53683$$

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

$$r = \frac{68(53683) - (1909)(1825)}{\sqrt{[68(56085) - (1909)^2][68(53551) - (1825)^2]}}$$

$$\begin{aligned}
r &= \frac{3650444 - 3483925}{\sqrt{(3813780 - 364428)(3641468 - 3330625)}} \\
&= \frac{166519}{169499 \times 310843} \\
&= \frac{166519}{5268757710} \\
&= \frac{166519}{229537,747} \\
&= 0,725
\end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diperoleh angka korelasi (koefisien korelasi) sebesar 0,725. Dengan demikian dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa di jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa temuan hasil penelitian adalah korelasi antara komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan sebesar 0,725.

Pengujian hipotesis dilaksanakan dengan cara mengkonsultasikan koefisiensi korelasi (r_{xy}) pada r tabel (r_t). Apabila koefisiensi korelasi (r_{xy}) $>$ r tabel (r_t) maka hipotesis diterima. Sebaliknya apabila koefisiensi korelasi (r_{xy}) $<$ r tabel (r_t) maka hipotesis ditolak.

Pada tabel “ r ” *product moment* ditemukan $N = 68$, dalam tabel nilai “ r ” tidak dijumpai 68, maka yang lebih dekat dengan 68 adalah 65 sebesar 0,244 untuk interval kepercayaan 95 % dan 0,296 untuk kepercayaan 99 %. Dengan demikian hipotesis yang berbunyi terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi perusasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan, diterima karena koefisiensi korelasi (r_{xy}) = 0,725 $>$ r tabel (r_t) = 0,244.

C. Diskusi Hasil Penelitian

Hasil analisis dan pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kedua variabel memiliki korelasi yang signifikan. Hal ini berarti bahwa terdapat pengaruh positif dari komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan. Lebih rincinya dapat dijelaskan berdasarkan pengujian hipotesis antara variabel komunikasi persuasi dosen dengan disiplin belajar mahasiswa memiliki koefisien korelasi r_{xy} sebesar 0,725.

Berdasarkan deskripsi data dan singkat kualitas variabel penelitian ini, ditemukan secara umum komunikasi persuasi dosen tergolong baik (70,81 %) begitu juga dengan disiplin belajar mahasiswa Jurusan Dakwah menunjukkan kategori baik (67,09 %).

Dengan demikian, walaupun komunikasi persuasi dosen tergolong baik, perlu sekali ditingkatkan kedisiplinan baik dosen maupun mahasiswa. Dosen perlu meningkatkan pola komunikasi persuasi karena mempengaruhi kedisiplinan mahasiswa dalam proses perkuliahan, ini tidak terlepas upaya penyuluhan Ketua Jurusan Dakwah untuk menangani dosen dan mahasiswa.

Penelitian ini merupakan penelitian formula yang ada di STAIN Padangsidimpuan khususnya Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam Tahun Akademik 2009/2010. Jadi penelitian ini masih bisa lagi diteliti pada tahun berikutnya melihat dari perubahan pembelajaran tahun akademik selanjutnya, metode komunikasi yang berbeda bertambahnya fasilitas dan bergantinya mahasiswa Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam.

D. Keterbatasan Penelitian

Dalam rangka memperoleh hasil penelitian yang benar-benar objektif dan sistematis, penulis telah berusaha melaksanakan penelitian ini sesuai dengan langkah-langkah yang ditetapkan dalam metode penelitian. Namun demikian, adanya berbagai keterbatasan menyebabkan hasil yang sempurna dari penelitian ini sangat sulit dicapai. Meskipun demikian, penulis melakukan berbagai upaya untuk meminimalkan keterbatasan yang dihadapi untuk memperoleh hasil maksimal dari penelitian yang dilaksanakan.

Keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi penulis selama melaksanakan penelitian di antaranya adalah masalah pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian, seperti kejujuran responden dalam menjawab pertanyaan yang terdapat pada angket. Dalam hal ini bisa saja responden tidak menjawab secara jujur sehingga data yang diperoleh kurang objektif. Selain itu komunikasi persuasi dosen yang lebih didominasi dari hasil angket. Keterbatasan-keterbatasan tersebut tentu berpengaruh terhadap hasil penelitian.

Meskipun penulis memiliki berbagai keterbatasan dalam melaksanakan penelitian ini, penulis telah berusaha agar hasil yang diperoleh tetap maksimal. Dengan segala upaya dan kerja keras dan bantuan semua pihak, akhirnya skripsi ini dapat selesai.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian dan pembahasan yang dilaksanakan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pola pelaksanaan komunikasi persuasi dalam proses perkuliahan di Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan Tahun akademik 2009/2010 adalah tergolong baik, yaitu diperoleh skor 70,81 %.
2. Disiplin belajar mahasiswa di Jurusan Dakwah Prodi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan Tahun akademik 2009/2010 tergolong baik yaitu diperoleh skor 67,09 %.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan Tahun akademik 2009/2010. Yaitu ditemukan angka korelasi 0,725. dengan demikian hipotesis yang berbunyi “terdapat pengaruh yang signifikan komunikasi persuasi dosen terhadap disiplin belajar mahasiswa jurusan dakwah Prodi KPI STAIN Padangsidimpuan, diterima hal ini terbukti koefisiensi koreasi (r_{xy}) sebesar $0,725 > r_t = 0,244$ dan $0,317$.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil temuan penelitian ini penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada Dosen-dosen agar betul-betul menyampaikan pengajaran yang baik sesuai dengan azas komunikasi persuasi dengan petunjuk yang digariskan dalam mendidik dan membimbing mahasiswa.
2. Diharapkan kepada dosen-dosen meningkatkan komunikasi persuasi dan disiplin dalam proses perkuliahan.
3. Diharapkan kepada mahasiswa agar betul-betul disiplin dalam proses perkuliahan.

4. Diharapkan kepada Ketua Jurusan Dakwah agar menjadi motivator bagi dosen dan mahasiswa untuk mengarahkan, membimbing dan lebih tegas terhadap aturan akademik yang ada, agar terwujud visi misi jurusan dakwah Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Padangsidimpuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto. Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Rineka Cipta, Jakarta, 1998.
- Arikunto. Suharsimi, *Manajemen Pengajaran*, Rineka Cipta, Jakarta, 1990.
- Changara. Hafied, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Grafindo Persada, Jakarta, 2004.
- Nimmo. Dan, *Komunikasi Politik*, Rosda Karya, Bandung, 1995.
- Depag RI, *Alqur'an dan Terjemahnya*, Toha Putra, Semarang, 1989.
- Depdiknas, Balai Pustaka, Jakarta, 2002.
- Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, ed. III, Balai Pustaka, Jakarta, 1995.
- Effendi. Faizah dan Muchsin, *Psikologi Dakwah*, Kencana, Jakarta, 2006.
- Effendi. Onong Uchjana, *Dinamika Komunikasi*, Rosdakarya, Bandung, 2000.
- _____, *Hubungan Masyarakat Suatu Sudi Komunikasi*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2002.
- _____, *Teori dan Filsafat Komunikasi*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003.
- Gerungan. WA., *Psikologi Sosial*, Eresco, Bandung, 1986.
- Hasan. Chalijah, *Dimensi-Dimensi Psikologi Pendidikan*, Al-Ikhlash, Jakarta, 1994.
- Imron. Ali, *Pembinaan Guru di Indonesia*, Pustaka Jaya, Jakarta, 1995.
- Kholil. Syukur, *Metode Penelitian Komunikasi*, Cita Pustaka Media, Bandung, 2006.
- Mulyana. Deddy, *Ilmu komunikasi Suatu pengantar*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2002.
- Muis. A., *Komunikasi Islam*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2001.
- Mulyasa. E., *Dasar-Dasar Pendidikan*, Rineka Cipta, Jakarta, 1990.
- Poedarminto. WJS., *Dinamika Komunikasi*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 1984.
- Portofolio Jurusan Dakwah/KPI STAIN Padangsidimpuan.
- Rakhmat. Jaladdin, *Ilmu Retorika*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2000.
- Rohani. Ahmad, *Pengolahan Pengajaran*, Rineka Cipta, Jakarta, 2004.
- Rousdy. Lathief, *Dasar-Dasar Retorika Komunikasi dan Informasi*, Firma Rimbow, Medan, 1989.
- Sagala. H. Syaiful, *Manajemen Strategi Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, Alfabeta, Bandung, 2007.

- Sardiman AM, *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, Raja Grafindo Persada, 1996.
- Sastroteotro. Santoso, *Partisipasi Komunikasi Persuasi Disiplin Dalam Pembangunan Nasional*, Alumi, Bandung, 1998.
- Shadily. Hassan, *Ensiklopedi Islam*, Ikhtiar Baru, Jakarta, 1984.
- Susanto. Phil Astrid, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek*, Bina Cipta, tt.
- Sudijono. Anas, *Pengantar Statistik Pendidikan*, Rajawali Press, Jakarta, 2003.
- Syah. Muhabbin, *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 1999.
- Uchjana. Onong, *Ilmu komunikasi*, Remaja rosyda karya, Bandung, 2001.
- Zain. Saiful Bahri Djamarah-Aswan, *Strategi Belajar*, Reneka Cipta, Jakarta, 2006.

Nama – nama Responden Penelitian

1. Alvianova
2. Asrul Harahap
3. Hanafi Nasution
4. Irham Hadi Hasibuan
5. Kornel Siregar
6. Lindu Lubis
7. Mara Imro Harahap
8. Masrul Umar Harahap
9. Miftahurrahman
10. Muhammad Sayfron
11. Nur Adillah Matondang
12. Nur Khotimah
13. Rojulan Hasayangan
14. Ramadah Silitonga
15. Ras Martua Bahdin Harahap
16. Ridho Hamdani Lubis
17. Rispani Siregar
18. Sailan Harahap
19. Rodiah Lubis
20. Rudi Haryono
21. Junaedi
22. Syukron Siregar
23. Sutan Raja Pinayungan Rambe
24. Abdussalam Pulungan
25. Alexandra Pane
26. Asma Sari Siregar
27. Asril Aziz Situmorang
28. Hilman Rofi'i
29. Ida Rahma Nasution
30. Ilma Sari
31. Muhammad Iqbal
32. Nona Elisa Safitri
33. Nurhalimah
34. Parlindungan Siregar
35. Patra Habibi Dongoran
36. Siti Aminah
37. Sumarto Pohan
38. Taufik Hidayat
39. Manahan Siregar
40. Ridno Gunawan Harahap
41. Siti Rafi'ah
42. Solatiah
43. Muhammad Ghazali
44. Amjar Mulia Tambunan
45. Ikhsan Habibi Hasibuan
46. Sapriyono
47. Muhammad Fadli
48. Ali Usman Nasution
49. Arifin Hidayat Nasution
50. Adi Wira Sumandi Ritonga
51. Asrul Aziz Ritonga
52. Khalida Afwani
53. Erni Khairani Batubara
54. Sahata Simanjuntak
55. Rahmat Syahrial Pulungan
56. Muhammad Syukri Pulungan
57. Muhammad Yasir Harahap
58. Sumarni Borotan
59. Ardeni Batubara
60. Chandra Simamora
61. Candra Halomoan Rambe
62. Esmida Darwis
63. Maisarah
64. Najaruddin Siboro
65. Muhammad Iqbal
66. Rahmat Imawan Gea
67. Khirul Anwar
68. Zulham