

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif dalam penelitian ini ialah prosedur komunikasi yang dimaksudkan guna dapat mempengaruhi apa yang dipikirkan bahkan sampai mempengaruhi pendapat dari objek komunikasi persuasif. Tujuan dari komunikasi persuasif ini adalah apa yang disampaikan atau yang diinginkan oleh komunikator dapat terlaksana. Prosesur yang dilakukan dalam komunikasi persuasif diarahkan mulai dari tahapan membujuk atau merayu komunikan sehingga dari proses tersebut komunikator mengarahkan agar proses dari komunikasi persuasif berjalan sesuai tujuannya.

Dalam tahapan komunikasi persuasif ajakan yang dilakukan kepada komunikan tidak dilakukan dengan cara mengancam, sebab tujuan akhir dari komunikasi ini tidak hanya sampai pada memberitahu, tapi juga mengubah sikap, pendapat, atau perilaku.⁶

Menurut Soemirat & Suryana terdapat juga unsur-unsur ketika hendak melakukan komunikasi persuasif, yaitu :

1. *Persuader*, yaitu adanya seseorang atau kelompok tertentu yang mengerjakan penyampaian pesan yang bertujuan untuk dapat mempengaruhi sikap, perilaku sampai pendapatnya. Proses ini bisa

⁶ Soleh Soemirat dan Asep Suryana, *Komunikasi Persuasif*, (Banten: Universitas Terbuka, 2014), 26.

dilakukan dengan cara verbal maupun nonverbal. Dalam hal ini, pihak *persuader* yang dimaksud adalah para tutor di PKBM Pagut Kota Kediri.

2. *Persuadee*, yaitu objek dari komunikasi persuasif bisa berupa individu atau kelompok. *Persuadee* dalam hal ini adalah peserta didik paket c di PKBM Pagut Kota Kediri.
3. Persepsi *persuadee* terhadap *persuader* dan pesan yang disampaikan, akan mempengaruhi proses komunikasi yang dikerjakan, tidak hanya itu proses ini juga mempengaruhi hasil dari komunikasi tersebut, oleh sebab itu proses persepsi ini merujuk pada pemantauan yang didasarkan pada komponen kognisi.
4. Pesan persuasif yang bermuatan kalimat kompleks ditujukan untuk mengubah pikiran dan tindakan sesuai yang dikehendaki. Untuk itu perlu adanya sifat manipulatif. Arti manipulatif dalam hal ini lebih pada menggunakan fakta yang berhubungan dengan objek komunikasi, hingga pada akhirnya memiliki kemauan untuk mengikuti sesuai pesan yang disampaikan.
5. Saluran persuasif, yaitu media yang menjembatani *persuadee* dalam menyampaikan pesan-pesannya sesuai tujuan yang diinginkan. Bisa berupa tatap muka langsung atau melalui media yang lainnya.
6. Umpan balik dan efek, adalah reaksi yang diberikan dari objek komunikasi. Kemudian dari reaksi tersebut timbullah efek, dalam hal ini efek berarti perubahan yang timbul dari komunikasi setelah pesan

disampaikan.⁷ Umpan balik dalam hal ini berkaitan dengan reaksi peserta didik paket c setelah menerima pesan persuasif yang diberikan oleh tutor. Reaksi yang ditunjukkan oleh peserta didik akan berpengaruh terhadap motivasi belajarnya.

B. Motivasi Belajar

Motivasi dapat dipahami sebagai kemauan individu guna menjadikan keinginan yang ada di dalam dirinya. Kemungkinan dalam meraih keberhasilan individu sukar terjadi apabila dalam prosesnya tidak ada kemauan atau bantuan eksternal untuk merealisasikannya. Singkatnya motivasi dapat dipahami sebagai bentuk aktivitas nyata dengan mengerahkan daya dan upaya yang dimiliki sehingga dapat dicapainya tujuan. Namun tidak cukup sampai disitu, proses tersebut juga harus didukung melalui kemampuan dan tujuan yang jelas dari individu. Dalam memenuhi kebutuhan tertentu individu seringkali terdorong untuk mewujudkannya, dan hal ini lah yang pada akhirnya akan menimbulkan aktivitas tertentu.⁸

Dalam konteks belajar hadirnya motivasi yang baik akan mengindikasikan hasil belajar yang baik pula, atau bisa dipahami bahwa dengan aktivitas membaca, tekun juga didasari ambisi yang kuat dapat

⁷ Rendy Setiawan “Strategi Komunikasi Persuasif Admin Facebook Pjbo (Pekanbaru Jual Beli Online) Dalam Menarik Minat Member Tersurvey Di Pekanbaru”, Jurnal FISIP. Vol. 4 No. 2 Oktober 2017, hal 6.

⁸ Tuti Soekamto, Perencanaan dan Pengembangan Sistem Instruksional, (Jakarta: Intermedia, 1993), hal 90.

menghasilkan prestasi.⁹ Motivasi belajar adalah aktivitas positif berupa belajar yang didasari oleh daya psikis di dalam individu atau peserta didik yang akan membantu proses belajar dengan baik serta memberikan tujuan.¹⁰

Aktivitas belajar yang dikerjakan manusia tentu erat kaitannya dengan kebutuhan untuk dapat berprestasi. Oleh sebab itu, ketika manusia memiliki kebutuhan dalam berprestasi maka adapula kebutuhan untuk dapat sukses. Dalam konteks tersebut manusia jenis itu lebih menyukai hal-hal yang cenderung dihindari oleh manusia lain yang tidak mempunyai keinginan untuk sukses. Kecenderungan seperti mampu mengambil keputusan sulit, menghadapi masalah, sampai menyukai tantangan.¹¹ Lebih dari pada itu, keinginan untuk mampu berprestasi yang dimiliki akan mewujudkan kepribadian yang mengusahakan tugas yang dibebankan untuk dikerjakan lebih baik dari yang lainnya.¹²

⁹ Sardiman A.M., *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), hal 39.

¹⁰ W.S. Winkel, *Psikologi Pengajaran*, (Jakarta: Grasindo, 1991), hal 150

¹¹ James H. Doneley, James L. Gibson, M. Ivancevich, *Organization*, 5th Editional (Texas: Business Publications, 1984), hal 93.

¹² Richard M. Steers, Lyman W. Porter, *Motivation and Work Behavior*, (New York: Mc. Graw-Hill, 1987), hal 38-39.