



PENERAPAN KOMUNIKASI PERSUASIF PIMPINAN UNTUK MENINGKATKAN KEDISIPLINAN DAN MOTIVASI MAHASISWA DI STAI-YDI LUBUK SIKAPING

Dafrizal*, Program Studi Magister Ilmu Komunikasi, Universitas Andalas, Indonesia

Sarmiati, Program Studi Magister Ilmu Komunikasi, Universitas Andalas, Indonesia

ABSTRACT

This research discusses the case of lack of discipline among students at STAI-YDI Lubuk Sikaping, particularly in terms of attendance and payment of tuition fees, which have negative impacts on students' motivation and achievement. This lack of discipline is also caused by disrupted operational activities on the campus. The purpose of this research is to analyze the persuasive communication process of the leaders in motivating students to achieve and discipline them at STAI-YDI Lubuk Sikaping. This research uses a case study approach, which is an approach in qualitative research. This research uses observation and in-depth interviews with leaders and students as informants to collect data. The primary data obtained will be analyzed to find effective solutions in improving discipline and motivation among students on the campus. The persuasive processes carried out by the leaders must be done regularly and periodically to achieve effectiveness and maximum results. In this case, improving students' discipline and motivation is crucial to maintain the expected academic quality and achievement.

ARTICLE HISTORY

Received 04/03/2023
Revised 07/03/2023
Accepted 27/03/2023
Published 28/03/2023

KEYWORDS

discipline; motivation; persuasive communication; students; STAI-YDI Lubuk Sikaping.

CITATION (APA 6th Edition)

Dafrizal & Sarmiati. (2023). Penerapan Komunikasi Persuasif Pimpinan untuk Meningkatkan Kedisiplinan dan Motivasi Mahasiswa di STAI-YDI Lubuk Sikaping. *MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, dan Ilmu-Ilmu Sosial*, 7(1), 180-189.

*CORRESPONDENCE AUTHOR

✉ dafrizaldaf78@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.30743/mkd.v7i1.6754>

PENDAHULUAN

Dalam kepemimpinan sebuah organisasi, komunikasi memainkan peran penting sebagai instrumen yang dapat memastikan kelancaran organisasi. Asal kata komunikasi berasal dari bahasa Latin *communis* yang berarti pembangun kebersamaan antara dua orang atau lebih, dan juga dari kata *communico* yang berarti membagi. Definisi komunikasi diberikan oleh para ahli dari berbagai bidang ilmu, namun pada dasarnya tidak terlepas dari substansi komunikasi. Menurut Kincaid, komunikasi adalah proses pertukaran informasi antara dua orang atau lebih yang melahirkan saling pengertian yang mendalam (Marhaeni, 2009). Proses komunikasi terjadi apabila didukung oleh beberapa elemen atau unsur di dalamnya, di antaranya komunikator/sumber yang menyampaikan pesan dan komunikan/penerima yang menerima pesan tersebut. Dalam proses komunikasi, gangguan bisa terjadi pada semua elemen atau unsur, seperti yang dikatakan oleh Cangara dan Shannon dan Weaver (Cangara, 2014).

Komunikasi antarpribadi atau *interpersonal communication* adalah hubungan interaktif antara dua orang atau lebih yang menggunakan lambang-lambang secara efektif, terutama bahasa (Pawito, 2007). Komunikasi antarpribadi dilakukan dengan tatap muka dan dinilai sebagai komunikasi yang paling efektif dalam mencapai tujuan komunikasi, seperti mengubah sikap, kepercayaan, opini dan perilaku komunikasi (Nurhadi, 2010). Komunikasi antarpribadi juga sering digunakan untuk melancarkan komunikasi persuasif karena harus selalu mengandung tindakan persuasif (Effendy, 1993). Menurut Mulyana, ciri dari komunikasi antarpribadi adalah bahwa setiap peserta dapat menangkap reaksi orang lain secara langsung baik secara verbal maupun nonverbal (Mulyana, 2011). Komunikasi interpersonal akan lebih efektif jika komunikan menginterpretasikan pesan yang diterima seperti yang dimaksudkan oleh komunikator, seperti yang diungkapkan oleh Supratikaya (Supratikaya, 1995).

Komunikasi persuasif, di sisi lain, adalah proses komunikasi antarpersonal yang bertujuan untuk mengubah pikiran dan tindakan seseorang dengan memanipulasi motif-motif seseorang ke arah tujuan yang sudah ditetapkan. Ini merupakan upaya sadar yang memerlukan keahlian khusus dan dapat dilakukan melalui berbagai bentuk komunikasi interpersonal, termasuk komunikasi antarpribadi. Menurut Iriantara dan Malik, komunikasi persuasif harus dilakukan dengan memperhatikan motivasi seseorang agar tujuan dapat tercapai dengan baik (Iriantara & Malik, [1994](#)).

Menurut Winston Brembeck dan William Howell, komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan mempengaruhi pilihan seseorang dengan cara mengubah pikiran mereka dalam mengambil sebuah keputusan. Ini berarti bahwa komunikasi persuasif mengarahkan tindakan, perilaku, pikiran, dan pendapat seseorang tanpa menggunakan paksaan fisik atau nonfisik (Larson, [2009](#)).

Dalam melakukan komunikasi persuasif, argumentasi yang disampaikan oleh komunikator haruslah masuk akal dan rasional agar dapat meyakinkan lawan bicaranya atau komunikan (Iriantara & Malik, [1994](#)). Oleh karena itu, karakteristik komunikator harus dipertimbangkan, karena selain pesan yang disampaikan, keadaan dan sikap komunikator juga memiliki pengaruh dalam proses komunikasi. Dengan demikian, komunikator tidak hanya bertindak sebagai penyampai pesan, tetapi juga sebagai perwujudan pesan tersebut.

Tujuan dari komunikasi persuasif adalah mengubah sikap dan perilaku seseorang. Sikap sendiri dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk bertindak, berpersepsi, berpikir, dan merasa terhadap obyek, ide, situasi, atau nilai (Rakhmat, [2005](#)). Martin Fishbein juga mendefinisikan sikap sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan reaksi yang menyenangkan, tidak menyenangkan, atau netral terhadap suatu obyek (Iriantara & Malik, [1994](#)).

Landasan sikap dalam komunikasi persuasif didasarkan pada motivasi komunikator, yaitu tujuan dan nilai (Iriantara & Malik, [1994](#)). Oleh karena itu, motif yang menjadi landasan sikap menjadi dasar atau pedoman dalam membangun pesan. Dalam konteks komunikasi persuasif, pesan harus dihubungkan dengan motivasi yang ingin dicapai. Jika komunikator menginginkan sikap positif dari komunikan, maka pesan harus terkait dengan pemenuhan kebutuhan, tujuan, dan nilai-nilai yang mendasar (Valsasina et al., [2011](#)).

Motivasi adalah proses yang membangkitkan, mengarahkan, dan mempertahankan perilaku. Dorongan atau *driving force* pada motivasi adalah desakan alami untuk memuaskan kebutuhan hidup dan merupakan kecenderungan untuk mempertahankan hidup. Menurut Muslimin motivasi pada setiap individu berbeda-beda, namun pada dasarnya merupakan kondisi mental yang mendorong seseorang untuk bertindak dengan cara tertentu, dan memberikan kekuatan untuk mencapai kebutuhan, memberi kepuasan, atau mengurangi keseimbangan (Hidayat, [2012](#)).

Disiplin, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai tata tertib dan ketaatan atau kepatuhan terhadap peraturan atau tata tertib (Ardi, [2013](#)). Pada konteks pendidikan, disiplin adalah keadaan tertib yang dimiliki peserta didik di sekolah tanpa adanya pelanggaran yang merugikan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap peserta didik sendiri dan sekolah secara keseluruhan. Disiplin berasal dari bahasa latin *Disciplina* yang menunjukkan kegiatan belajar dan mengajar, dan dalam konteks ini, bawahan dilatih untuk patuh dan taat pada peraturan yang dibuat oleh pemimpin (Tulus, [2008](#)). Kiat menuju sukses menurut Soegeng Prijodarminto adalah dengan menciptakan kondisi disiplin melalui proses perilaku yang menunjukkan nilai-nilai ketaatan, kepatuhan, kesetiaan, keteraturan, atau ketertiban, yang terbentuk melalui proses binaan dari keluarga, pendidikan, dan pengalaman (Tulus, [2008](#)).

Kompetensi merujuk pada keadaan atau kualitas mampu dan sesuai. Dalam konteks pekerjaan, kompetensi memiliki dua makna yang berbeda, tergantung pada kerangka referensi organisasi (Palan, [2007](#)). Prestasi dalam konteks psikologi pendidikan diartikan sebagai level pencapaian seseorang dalam suatu tugas atau aktivitas (Iksan, [2012](#)).

Prestasi adalah hasil capaian individu dalam kegiatan yang dievaluasi berdasarkan kriteria internal dan eksternal. Prestasi juga dijelaskan sebagai bukti usaha yang telah dicapai (Wingkel, [1996](#)) dan tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan (Syah, [2010](#)). Tabrani berpendapat bahwa prestasi adalah kemampuan nyata yang dicapai dari satu kegiatan atau usaha, sedangkan Sardiman menyebutkan bahwa prestasi adalah kemampuan nyata hasil interaksi faktor dari dalam dan luar individu dalam belajar (Sardiman, [2001](#)). Prestasi bergantung pada level performa individu atau kelompok terhadap tugas yang diberikan dan berkaitan dengan motivasi berprestasi (Iksan, 2012). Teori *Elaboration Likelihood*, yang dikembangkan oleh Petty dan Cacioppo pada tahun 1980, menjelaskan bahwa individu dapat merespons sebuah pesan persuasif dengan cara yang berbeda, tergantung pada cara berpikir yang digunakan dalam mengelaborasi pesan tersebut (Littlejohn & Foss, [2009](#)).

Permasalahan kedisiplinan dan motivasi merupakan suatu hal yang menjadi tanggung jawab dari pimpinan yang ada di Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI)-YDI Lubuk Sikaping karena kasus ataupun fenomena yang ada bahwa mahasiswanya kurang disiplin dalam proses kehadiran jam masuk kuliah, begitu juga dalam menyelesaikan kewajiban membayar biaya kuliah, kurang motivasi untuk berkembang dan juga kurang berprestasi. Sehingga dengan adanya fenomena-fenomena ini maka kiprah ataupun peran pimpinan untuk dapat memotivasi dan mendisiplinkan mahasiswa agar bisa memperoleh prestasi yang diharapkan akan dapat terwujud. Namun menurunnya motivasi dan kedisiplinan ini merupakan akibat dari kurang optimal dan terganggunya aktivitas operasional yang ada di kampus Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI)-YDI Lubuk Sikaping. Dalam fenomena ini sangat jelas kita lihat, bahwa peneliti mengasumsikan kesadaran dan pola pikir mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI)-YDI Lubuk Sikaping begitu rendah/kurang disiplin dalam menyelesaikan kewajiban biaya kuliahnya. Begitu juga dengan kompetensi dan prestasi yang diharapkan sangat minim sekali sehingga dalam hal ini tampaknya sangat diharapkan sekali peran komunikasi persuasif pimpinan untuk memotivasi mahasiswa agar lebih disiplin, lebih berkembang dan lebih berkompeten sehingga prestasi-prestasi lebih banyak diperoleh. Untuk itu mahasiswa sangat perlu dimotivasi dan disiplinkan setiap waktu agar mahasiswanya mempunyai kepercayaan diri yang tinggi meskipun mereka berkuliah di kampus swasta yang ada di daerah.

Untuk itu tampak jelas bahwa salah satu hal yang menjadi perbedaan antara penelitian ini dengan rujukan jurnal yang ditulis (Alfani & Yanuar, [2019](#)) adalah dalam meningkatkan motivasi tidak hanya cukup dengan strategi dan teknik saja akan tetapi harus diberikan inovasi-inovasi keterampilan sehingga menambah kepercayaan diri. Sebutan orang yang memiliki disiplin biasanya tertuju kepada orang yang biasanya hadir tepat waktu, taat terhadap aturan, berperilaku sesuai dengan norma-norma yang berlaku, dan sejenisnya. Sebaliknya, sebutan orang yang kurang disiplin biasanya ditujukan kepada orang yang kurang atau tidak dapat menaati peraturan dan ketentuan berlaku, baik yang bersumber dari masyarakat, pemerintah atau peraturan yang ditetapkan oleh suatu lembaga tertentu, misalnya kampus. Dalam hal ini perbedaan yang jelas untuk mempersuasi terhadap kedisiplinan tidak cukup dilakukan dengan memberikan peringatan saja seperti rujukan jurnal yang ditulis. Akan tetapi harus dilakukan persuader dengan kreatif, inovatif dan tegas dalam menyampaikan pesannya. Berdasarkan kasus dan fenomena di atas, peneliti ingin melihat bagaimana pentingnya komunikasi persuasif yang dilakukan pengelola/pimpinan Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI)-YDI Lubuk Sikaping dalam meningkatkan motivasi dan kedisiplinan mahasiswa khususnya terhadap kurang disiplin, kurang motivasi, kurang berkembang dan kurang prestasi, sehingga tumbuh sikap taat pada aturan dan ketentuan yang berlaku serta didapatkan mahasiswa dan lulusan yang lebih berkompeten dan berprestasi. Meski ada banyak peneliti yang membahas komunikasi persuasif di tingkat perguruan tinggi namun hanya sedikit sekali yang membahas mengenai komunikasi persuasif pimpinan apalagi secara spesifik berangkat dengan tren rendahnya motivasi dan kedisiplinan mahasiswa khususnya terhadap kompetensi dan prestasi. Oleh sebab itu peneliti sangat tertarik untuk menganalisis bagaimana 'Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Memotivasi dan Mendisiplinkan Mahasiswa? Penelitian ini penting dilakukan karena peneliti melihat bahwa peningkatan motivasi dan

disiplin akan memberikan dampak yang besar terhadap keberadaan dan eksistensi suatu perguruan tinggi swasta khususnya perguruan tinggi Islam swasta. Hal ini akan menunjang keberlangsungan suatu Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Swasta (PTKIS) sehingga semakin berkembang dan semakin maju dimasa yang akan datang.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus, yang merupakan pendekatan dalam penelitian kualitatif, di mana peneliti dapat mengeksplorasi kehidupan dan berbagai kasus melalui pengumpulan data secara detail dan mendalam. Pendekatan studi kasus ini melibatkan berbagai sumber seperti pengamatan, wawancara, dokumen, laporan, dan bahan audiovisual. Studi kasus digunakan untuk melacak peristiwa kontemporer apabila peristiwa tersebut tidak dapat dimanipulasi dan berfokus untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan “mengapa” dan “bagaimana” (Yin, 2014). Penelitian ini berfokus pada kasus kurangnya kedisiplinan, motivasi, dan prestasi mahasiswa, sehingga kompetensi bahkan prestasi yang diharapkan menurun. Pendekatan studi kasus dapat dijadikan sebagai pendekatan penelitian untuk mengeksplorasi secara lebih mendalam terhadap kasus yang sedang terjadi. Melalui pendekatan studi kasus, memungkinkan peneliti untuk memahami dan menggali akar permasalahan dari kasus yang terjadi. Selain itu, pendekatan studi kasus yang dilakukan diharapkan dapat menghasilkan temuan yang dapat berlaku di tempat lain jika ciri-ciri dan kondisi yang dialami mirip dengan tempat di mana penelitian dilakukan (transferabilitas) (Rahardjo, 2017). Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme, yang menganggap subjek sebagai faktor sentral dalam kegiatan komunikasi serta hubungan-hubungan sosialnya. Subjek memiliki kemampuan untuk melakukan kontrol terhadap maksud-maksud tertentu dalam setiap wacana. Oleh karena itu, analisis dapat dilakukan demi membongkar maksud dan makna-makna tertentu dari komunikasi (Ardianto, 2007).

HASIL

Seorang dosen memiliki beberapa cara untuk memotivasi para mahasiswanya, tidak hanya dengan cara lisan. Salah satunya adalah dengan memperkenalkan keterampilan serta menetapkan tujuan belajar. Metode pengajaran yang digunakan merupakan strategi untuk mencapai tujuan belajar tersebut. Komunikasi persuasif dapat menjadi alat yang efektif dalam memberikan motivasi kepada mahasiswa, baik secara rasional maupun emosional. Dalam hal ini, keberhasilan komunikasi persuasif terletak pada isi pesan yang disampaikan dan cara penyampaian yang menarik dan tidak membosankan. Bahasa yang jelas dan mudah dimengerti juga penting dalam penyampaian pesan persuasif kepada mahasiswa.

Penyampaian pesan persuasif yang efektif bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku mahasiswa sesuai dengan keinginan komunikator. Dalam hal ini, komunikator harus dapat mengemas pesan persuasif menjadi lebih menarik dan mudah dipahami oleh mahasiswa. Hal ini akan membantu dalam memotivasi mahasiswa terhadap kedisiplinan dan meningkatkan kompetensi serta prestasi mereka. Dengan demikian, mahasiswa akan memiliki keyakinan dan kepercayaan diri yang tinggi meskipun belajar di perguruan tinggi swasta daerah.

Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Memotivasi Mahasiswa untuk Berkompeten dan Berprestasi

Mahasiswa lebih mudah dipengaruhi jika komunikator, yaitu pimpinan, memiliki kredibilitas yang cukup. Semakin kredibel pimpinan, semakin mudah mahasiswa dipengaruhi. Kredibilitas seorang pimpinan dalam proses komunikasi terbukti berhasil jika ia dapat menunjukkan kredibilitas sumber dan mampu membangun kepercayaan dengan komunikan. Kepercayaan tersebut juga terhubung dengan kemampuan pimpinan dalam menyelesaikan konflik yang terjadi. Kepercayaan mahasiswa pada pimpinan menunjukkan apakah pesan yang diterima benar dan sesuai dengan fakta yang terjadi. Kepercayaan komunikan pada komunikator tergantung pada keterampilan komunikator

dalam pekerjaannya dan apakah ia dapat dipercaya. Berdasarkan hasil penelitian, kredibilitas seorang pimpinan berasal dari kepercayaan dan keahlian yang dimilikinya.

Proses Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Memotivasi Mahasiswa untuk Berkompeten

Penting bagi seorang pimpinan di kampus STAI-YDI Lubuk Sikaping untuk memiliki kemampuan komunikasi persuasif yang baik agar dapat memotivasi mahasiswa untuk berkompeten. Melalui komunikasi persuasif, pimpinan dapat membentuk dan mengubah tanggapan mahasiswa sesuai dengan tujuan pimpinan. Dengan komunikasi persuasif yang baik, pimpinan dapat memahami keadaan mahasiswa secara lebih jelas sehingga dapat menyampaikan informasi dan arahan yang dibutuhkan dengan lebih efektif. Dengan demikian, pimpinan dapat memotivasi mahasiswa untuk meningkatkan kompetensi dan prestasi mereka.

Pimpinan di kampus STAI-YDI Lubuk Sikaping secara rutin mengadakan seminar dan *workshop* untuk meningkatkan minat dan bakat mahasiswa serta meningkatkan semangat dan motivasi mereka. Kompetensi yang dimaksud meliputi keterampilan, kemampuan, dan kecakapan yang dapat membantu mahasiswa bersaing dan mencapai prestasi yang diharapkan. Menurut penelitian, keberhasilan seorang pimpinan dalam memotivasi mahasiswa untuk berkompeten tergantung pada kemampuan komunikasi persuasif dan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan minat dan bakat mahasiswa.

Proses Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Memotivasi Mahasiswa untuk Berprestasi

Dalam proses komunikasi persuasif, pimpinan berusaha meningkatkan motivasi mahasiswa dengan menyampaikan pesan secara sabar dan lembut, mengajak mereka agar tertarik dengan apa yang disampaikan pimpinan. Pimpinan menggunakan cara integrasi dengan memanfaatkan kemampuannya untuk menyatukan diri dengan mahasiswa secara komutatif tanpa menghilangkan kewibawaan sebagai seorang pimpinan. Jika ada mahasiswa yang kurang termotivasi, pimpinan mendekatinya untuk diajak berbagi cerita tentang masalahnya, dan memberikan solusi dan motivasi. Motivasi berprestasi adalah kecenderungan seseorang untuk berusaha meraih kesuksesan dan memiliki orientasi tujuan, aktivitas sukses atau gagal. Dalam meraih kesuksesan, dibutuhkan kerja keras dan usaha semaksimal mungkin untuk menghindari kegagalan (Atkinson, 1982). McClelland mendefinisikan motivasi berprestasi sebagai dorongan untuk mencapai sukses dan menjadi yang terbaik dalam kompetisi atau persaingan dengan beberapa ukuran keunggulan (McClelland, 1987). Pimpinan STAI-YDI Lubuk Sikaping selalu melakukan pendekatan dan memberikan pesan motivasi pada setiap kegiatan kampus agar setiap mahasiswa meningkatkan prestasi di segala bidang. Target utama pimpinan adalah mahasiswa yang sedang menyelesaikan studinya, sehingga prestasi bisa menjadi modal dalam persaingan mendapatkan pekerjaan. Kebutuhan untuk berprestasi bagi mahasiswa bersifat intrinsik, mahasiswa yang mempunyai motivasi berprestasi tinggi ingin menyelesaikan tugas dan meningkatkan penampilannya. Pimpinan juga berupaya memberikan dorongan terhadap mahasiswanya dengan menceritakan pengalaman tokoh-tokoh sukses dan alumni-alumni yang berhasil dalam usaha dan pekerjaannya. Informasi terkait dengan keberhasilan dan kesuksesan alumni-alumni dalam dunia kerja cukup membangkitkan semangat dan motivasi mahasiswa untuk lebih kreatif dan berinovasi dalam mempersiapkan diri menantang masa depan. Dalam proses pengembangan manajemen, pimpinan dapat menggunakan teori prestasi untuk meningkatkan prestasi mahasiswa melalui pelatihan untuk peningkatan *soft skill* yang terprogram dalam unit-unit kegiatan mahasiswa yang rutin dilakukan secara berkala. Pimpinan juga berupaya menyelenggarakan kegiatan magang kewirausahaan bagi mahasiswa penyelesaian untuk mengembangkan keterampilan berwirausaha.

Pesan secara Verbal dan Nonverbal Pimpinan dalam Memotivasi Mahasiswa

Komunikasi verbal dan nonverbal adalah cara yang umum digunakan untuk menyampaikan pesan ke orang lain melalui lisan, tulisan, gerakan tubuh, atau gestur. Komunikasi verbal menggunakan kata-kata yang diucapkan atau ditulis, dan banyak digunakan oleh orang. Komunikasi

lisan terjadi ketika pembicara berbicara dengan pendengar untuk mempengaruhi tindakan pendengar. Di kampus, pimpinan dan dosen sering melakukan komunikasi verbal dengan mahasiswa untuk mempengaruhi tindakan mereka. Komunikasi verbal dianggap efektif karena dilakukan secara langsung. Dalam sebuah penelitian, para informan diwawancarai tentang bagaimana pimpinan memotivasi mahasiswa melalui komunikasi verbal dan nonverbal. Untuk membuat pesannya lebih efektif, pimpinan menggunakan pesan nonverbal, seperti ekspresi wajah, ketika memberikan motivasi kepada mahasiswa. Salah satu contoh pesan nonverbal yang digunakan pimpinan adalah tersenyum ketika mahasiswa melakukan hal-hal positif di kampus.

Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Mendisiplinkan Mahasiswa

Pimpinan selalu menggunakan teknik integrasi dalam komunikasi persuasif terkait kedisiplinan dengan menceritakan kesuksesan alumni yang selalu disiplin, bahkan melakukan kegiatan olahraga bersama. Pimpinan berupaya untuk membangun kedekatan emosional yang dapat membantu memperkuat disiplin dalam membayar biaya kuliah dan mengikuti proses kuliah. Tujuan utama pimpinan adalah menanamkan kedisiplinan pada setiap mahasiswa. Disiplin tidak dapat tumbuh dengan sendirinya, tetapi memerlukan kesadaran diri, latihan, kebiasaan, dan hukuman. Kesadaran diri sangat penting bagi mahasiswa untuk mencapai disiplin belajar yang baik. Disiplin harus diajarkan dan dimulai sejak dini, mulai dari kebiasaan melakukan aktivitas sehari-hari dengan tepat waktu, sehingga mahasiswa terbiasa melakukannya secara terus-menerus. Dengan adanya disiplin, mahasiswa dapat hidup dengan cara yang baik dan memberi manfaat bagi dirinya dan lingkungan. Mahasiswa diharapkan bersedia patuh pada peraturan dan menghindari perilaku buruk.

Proses Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Mendisiplinkan Mahasiswa terhadap Kewajiban Biaya Kuliah

Pimpinan di STAI-YDI selalu menggunakan teknik ganjaran dan *red herring* dalam proses komunikasi persuasif untuk mendorong kedisiplinan dalam membayar biaya kuliah. Pimpinan memberikan hukuman dan menegur serta bertanya langsung kepada mahasiswa yang tidak membayar kewajiban biaya kuliahnya. Biaya kuliah adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam bentuk uang yang dibayarkan untuk tujuan pendidikan. Pengelolaan yang baik dalam lembaga pendidikan dapat meningkatkan efisiensi dan relevansi pendidikan yang produktif dan efektif. Pembiayaan merupakan hal yang sangat penting untuk diatur dengan baik dalam hal prosedur dan jadwal pembayarannya. Pimpinan kampus selalu berusaha untuk mengedukasi dan memotivasi mahasiswa untuk disiplin dalam membayar biaya kuliah tepat waktu. Namun, dari penelitian ini, peneliti menemukan bahwa tidak semua mahasiswa dapat memahami dan mengimplikasikan pesan dengan baik, tergantung pada keseriusan dan daya tanggap dari masing-masing mahasiswa.

Proses Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Mendisiplinkan Mahasiswa Terhadap Proses Kuliah

Pimpinan perguruan tinggi menggunakan komunikasi persuasif untuk mengatasi ketidakdisiplinan mahasiswa selama kuliah. Mereka menggunakan pendekatan disiplin demokratis dan permisif, di mana mereka lebih fokus pada pengarahan dan nasehat yang menginspirasi mahasiswa untuk lebih baik, daripada memberikan sanksi yang tegas. Meskipun begitu, mereka tetap menegakkan disiplin dengan memberikan contoh dan menasihati mahasiswa dengan persuasif.

Dalam perguruan tinggi, dosen juga berperan sebagai motivator dan harus disiplin dalam tindakan dan perilakunya. Kedisiplinan dosen juga menjadi contoh bagi mahasiswa dalam proses perkuliahan. Oleh karena itu, kedisiplinan merupakan hal penting dan kesadaran untuk mematuhi aturan sangat diperlukan agar kegiatan belajar mencapai target maksimal.

Pimpinan harus menjadi contoh dalam menegakkan disiplin dan membangun kesadaran dalam semua pelaku perguruan tinggi. Selain membuat peraturan, pimpinan juga harus menunjukkan sikap dan tindakan nyata agar mahasiswa mengerti dan mematuhi norma-norma yang ada di

lingkungan kampus. Dalam dunia pendidikan, menanamkan disiplin adalah bagian dari proses mendidik mahasiswa dan bisa dilakukan dengan pendekatan positif dan negatif.

Untuk mengatasi ketidakdisiplinan mahasiswa, pimpinan selalu mensosialisasikan kode etik dan ketentuan-ketentuan perkuliahan saat mahasiswa pertama kali masuk kuliah. Namun, upaya komunikasi persuasif terhadap motivasi dan kedisiplinan harus dilakukan secara berulang-ulang karena setiap mahasiswa memiliki daya tanggap dan pemahaman yang berbeda dalam menerima pesan tersebut.

Pesan secara Verbal dan Nonverbal Pimpinan dalam Mendisiplinkan Mahasiswa

Dalam komunikasi, tentu saja ada pesan yang ingin disampaikan kepada pihak yang berkomunikasi. Hal yang sama terjadi dalam pesan persuasif yang bertujuan untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain, sehingga mereka yakin dengan apa yang disampaikan oleh pembicara. Pemimpin sering menggunakan pesan persuasif untuk mendisiplinkan mahasiswanya, dan mereka tidak hanya menyampaikan pesan secara langsung tetapi juga melalui media komunikasi kampus. Pemimpin berharap agar setiap mahasiswa dapat memahami, menerima, dan mematuhi pesan tersebut untuk membawa perubahan pada diri mereka. Selain itu, pemimpin juga harus memantau dan mengawasi kemajuan mahasiswanya untuk melihat adanya perubahan yang terjadi dari waktu ke waktu.

PEMBAHASAN

Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Memotivasi Mahasiswa untuk Memiliki Prestasi

Banyak guru atau dosen yang tidak memperhatikan masalah motivasi, padahal motivasi merupakan faktor penentu keberhasilan dalam belajar. Menurut Budiningsih, semakin aktif siswa dalam proses belajar, semakin besar pemahaman mereka terhadap mata pelajaran yang dipelajari (Budiningsih, [2005](#)). Meskipun motivasi bergantung pada pribadi masing-masing mahasiswa, mereka membutuhkan dorongan untuk memunculkan inovasi. Menurut Mopangga, perilaku inovatif dalam kewirausahaan meliputi kreasi dan kombinasi untuk menciptakan sesuatu yang baru (Mopangga, [2014](#)). Dosen dapat memotivasi mahasiswanya dengan mengenalkan keterampilan dan menetapkan tujuan belajar (Rahardja, [2004](#)). Metode mengajar yang digunakan juga penting untuk mencapai tujuan belajar tersebut. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah dengan menggunakan metode visual seperti menonton film atau gambar yang menarik (Arylien & Geradus, [2014](#)). Dosen juga harus menjadi sosok inspiratif bagi mahasiswanya.

Untuk mencapai keberhasilan, keterampilan harus dijelaskan dan dikaitkan dengan makna pembelajaran dan manfaat bagi mahasiswa. Menurut Kumar, mahasiswa ditargetkan untuk hidup dengan baik dan memiliki kemampuan komunikasi, pemikiran kritis, kerja sama, kepemimpinan, dan keahlian teknologi (Zubaidah, [2014](#)). Strategi pembelajaran yang efektif juga sangat penting (Latipah, [2015](#)). Komunikasi persuasif juga penting, dan pesan persuasif harus mengandung daya tarik rasional maupun emosional untuk mencapai tujuan persuasif.

Dalam upaya memberikan motivasi kepada mahasiswa agar tetap semangat dalam menjalani aktivitas perkuliahan, pimpinan memilih menggunakan komunikasi persuasif. Dengan cara ini, pimpinan berharap pesan persuasif yang disampaikan dapat mengubah perilaku, sikap, bahkan tingkah laku mahasiswa. Komunikasi persuasif bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku seseorang sesuai dengan keinginan komunikator. Keberhasilan komunikasi persuasif ditentukan oleh isi pesan dan gaya penyampaian yang menarik dan tidak membosankan. Bahasa yang digunakan dalam isi pesan harus jelas dan mudah dimengerti oleh komunikan.

Dalam penelitian ini, dianalisis bahwa hasil penelitian komunikasi persuasif pimpinan dalam memotivasi mahasiswa memiliki persamaan dengan teori *Elaboration Likelihood Mode* (ELM) yang sama-sama memfokuskan motivasi sebagai dasar dalam mempersuasi (Littlejohn & Foss, [2009](#)).

Namun, perbedaan terletak pada cara memotivasi mahasiswa. Pimpinan menggunakan bakat dan minat mahasiswa serta memberikan inovasi keterampilan, sementara dalam penelitian terdahulu umumnya membahas strategi dan teknik motivasi dalam belajar.

Selain itu, peneliti juga dapat melakukan analisis terhadap keberhasilan komunikasi persuasif pimpinan di kampus STAI-YDI Lubuk Sikaping. Ada tiga hal mendasar yang perlu dilakukan pimpinan, yaitu intensitas, durasi, dan evaluasi. Intensitas dilakukan dengan berusaha menyampaikan pesan kepada mahasiswa secara langsung untuk mendapatkan umpan balik atau respons positif. Komunikasi interpersonal akan memberikan hasil yang baik apabila ada saling kepercayaan antara pimpinan dan mahasiswa (Dharmawan, 1993).

Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Mendisiplinkan Mahasiswa

Kedisiplinan belajar adalah faktor yang sangat berpengaruh terhadap hasil belajar peserta didik di lembaga pendidikan. Kedisiplinan ini mencakup kepatuhan dan ketaatan peserta didik terhadap peraturan yang berlaku di tempat belajar (Sobri & Moerdiyanto, 2014). Masalah dalam kedisiplinan belajar merupakan permasalahan pendidikan yang patut diperhatikan karena tidak adanya kedisiplinan dapat menurunkan semangat peserta didik untuk mencapai tujuan belajar (Setyaningsih, 2008). Oleh karena itu, disiplin dalam dunia kampus sangat penting, terutama bagi mahasiswa. Mahasiswa yang memiliki disiplin belajar yang baik akan berusaha untuk mencapai tujuan belajar dengan maksimal dengan cara mengatur dirinya sesuai peraturan yang berlaku (Reski, Taufik, & Ifdil, 2017). Keseimbangan antara tujuan pendidikan dan penanaman disiplin pada diri mahasiswa perlu diterapkan. Disiplin pada diri mahasiswa juga merupakan tujuan dari pendidikan. Penegakan disiplin di lingkungan kampus perlu menjadi perhatian semua civitas akademika. Disiplin tidak hanya merupakan kepatuhan pada norma yang dipaksakan dari luar, tetapi juga merupakan kemampuan mengendalikan diri untuk menciptakan keteraturan dan ketertiban dalam kehidupan. Lemahnya pengendalian diri pada individu mahasiswa akan berdampak pada terbentuknya perilaku menyimpang dalam bentuk pelanggaran terhadap peraturan dan tata tertib di kampus. Ketidaksiplinan mahasiswa terlihat dalam kegiatan pembelajaran, kehadiran, kepatuhan pemakaian atribut, serta pelanggaran terhadap larangan atau hal-hal yang tidak dibolehkan dilakukan di lingkungan kampus, pelanggaran etika dan sopan santun.

Penanaman kedisiplinan yang berhasil akan tumbuh kesadaran dari dalam diri mahasiswa dan bukan paksaan dari luar. Namun, permasalahan dalam penanaman disiplin pada diri mahasiswa masih mengalami beberapa kendala, dan masih terdapat mahasiswa yang rendah tingkat disiplinnya. Disiplin merupakan aturan yang dibuat oleh dirinya atau institusi pendidikan untuk mencapai tujuan tertentu, terutama dalam pendidikan tingkat tinggi. Penerapan disiplin pada belajar dan kecerdasan merupakan awal dari pendidikan yang cerdas. Mahasiswa yang disiplin akan mendapatkan manfaat yang sangat berharga dari kedisiplinan yang diterapkan tanpa disadari. Kesadaran disiplin yang kurang dapat merugikan banyak pihak, seperti keterlambatan mahasiswa yang masuk kelas. Oleh karena itu, penegakan disiplin harus dilakukan dengan sanksi-sanksi yang sesuai dan penanaman kedisiplinan yang konsisten.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Proses Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Memotivasi dan Mendisiplinkan Mahasiswa di Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI)-YDI Lubuk Sikaping Pasaman, terdapat dua aspek yang menjadi fokus penelitian. Pertama, komunikasi persuasif pimpinan dalam memotivasi mahasiswa untuk berkompeten dan berprestasi di STAI-YDI Lubuk Sikaping Pasaman. Proses komunikasi persuasif tersebut meliputi proses dan isi pesan, di mana pimpinan berupaya mempengaruhi, mengarahkan, dan mendorong mahasiswa untuk melakukan aktivitas tertentu guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan serta menunjang efektivitas kepemimpinan. Namun, proses-proses persuasif tersebut tidak dilakukan secara rutin dan berkala sehingga masih belum efektif dan maksimal. Kedua, komunikasi persuasif pimpinan dalam kedisiplinan mahasiswa terkait kewajiban

biaya kuliah dan proses perkuliahan. Pimpinan melakukan pendekatan-pendekatan dengan cara menyampaikan teknis dan mekanisme pembayaran secara berulang serta melakukan pemanggilan langsung terhadap mahasiswa yang lalai. Namun, upaya persuasi yang dilakukan tidak cukup dilakukan hanya pada acara besar saja, tetapi harus dilakukan secara kontinu dan berkesinambungan.

REFERENSI

- Alfani, M. R., & Yanuar, D. (2019). Komunikasi Informal Pimpinan dalam Meningkatkan Kedisiplinan Pegawai pada Bidang Bina Ideologi, Wawasan Kebangsaan, dan Karakter Bangsa (Studi pada Kantor Badan Kesbangpol Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik*, 4(4), 1–15.
- Ardi, N. W. (2013). *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*. Bandung: Simbosa Rekatama Media.
- Ardianto, E. (2007). *Komunikasi Massa: Suatu Pengantar*. Bandung: Simbosa Rekatama Media.
- Arylien Ludji Bire, Uda Geradus, dan J. B. (2014). Pengaruh Gaya Belajar Visual, Auditorial, Dan Kinestetik Terhadap Prestasi Belajar Siswa. *Jurnal Kependidikan*, 44(2), 168–174.
- Atkinson, J. (1982). *Motivation and Achievement*. Wasingthon, D.C: V.H. Winston and Son.
- Budiningsih, A. (2005). *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cangara, H. (2014). *Perencanaan dan Strategi Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dharmawan, A. (1993). *Hubungan Antara Komunikasi Interpersonal dengan Keterlibatan Kerja pada Tenaga Perawat di RS Bethesda*. Universitas Gadjah Mada.
- Effendy, O. U. (1993). *Ilmu, Teori & Filsafat Komunikasi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Hidayat, D. (2012). *Komunikasi Antar Pribadi dan Mediana*. Jakarta: Raja Grafinda Persada.
- Iksan, M. (2012). *Dukungan Sosial Pada Prestasi dan Faktor Penyebab Kegagalan Siswa SMP & SMA*. Universitas Gajah Mada.
- Iriantara, Y., & Malik, D. D. (1994). *Komunikasi Persuasif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Larson, C. U. (2009). *Persuasion Reception and Responsibility*. Boston: Cengage Learning.
- Latipah, E. (2015). Strategi Self Regulated Learning dan Prestasi Belajar: Kajian Meta Analisis. *Jurnal Psikologi*, 37(1), 110 – 129–129. <https://doi.org/10.22146/jpsi.7696>
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. (2009). *Teori Komunikasi* (9th ed.). Jakarta: Salemba Humanika.
- Marhaeni, Fajar. (2009). *Ilmu Komunikasi Teori & Praktek*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- McClelland, D. C. (1987). *Human Motivation*. New York: Cambridge University Press.
- Mopangga, H. (2014). Faktor Determinan Minat Wirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo. *Jurnal Ekonomi Trikonomika*, 13(1), 78–90.
- Mulyana, D. (2011). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nurhadi, F. Z. (2010). *Teori Teori Komunikasi: Teori Komunikasi dalam Perspektif Penelitian Kualitatif*. Bogor: Remaja Rosdakarya.
- Palan, R. (2007). *Competency Management: Teknis Mengimplementasikan Manajemen SDM Berbasis Kompetensi untuk Meningkatkan Daya Saing Organisasi*. Jakarta: PPM.
- Pawito. (2007). *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta: LKiS.
- Rahardja, A. T. (2004). Hubungan Antara Komunikasi antar Pribadi Guru dan Motivasi Kerja Guru dengan Kinerja Guru SMUK BPK Penabur Jakarta. *Jurnal Pendidikan Penabur*, (03), 1–21.
- Rahardjo, M. (2017). *Studi kasus dalam penelitian kualitatif: konsep dan prosedurnya*. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Rakhmat, D. (2005). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remadja Rosdakarya.
- Reski, N., Taufik, & Ifdil. (2017). Konsep Diri dan Kedisiplinan Belajar Siswa. *Jurnal Pendidikan Indonesia*, 3(2), 85–91.
- Sardiman, A. M. (2001). *Interaksi Dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Setyaningsih, I. (2008). Kepuasan Pelajar sebagai Konsumen sebuah Institusi Pendidikan. *Kaunia Jurnal Sains Dan Teknologi*, Vol IV(1).
- Sobri, M., & Moerdiyanto, M. (2014). Pengaruh Kedisiplinan Dan Kemandirian Belajar Terhadap Hasil Belajar Ekonomi Madrasah Aliyah Di Kecamatan Praya. *Harmoni Sosial: Jurnal Pendidikan IPS*, 1(1), 43–56. <https://doi.org/10.21831/hsjpi.viii.2427>
- Supratikaya, A. (1995). *Komunikasi Antar pribadi : Tujuan Psikologis*. Yogyakarta: Kanisius.
- Syah, M. (2010). *Psikologi Pendidikan dengan pendekatan baru*. Bandung: PT Remadja Rosdakarya.
- Tulus, T. (2008). *Peran Disiplin pada Perilaku dan Prestasi Belajar*. Jakarta: Grasindo.

- Valsasina, P., Rocca, M. A., Absinta, M., Sormani, M. P., Mancini, L., Stefano, N. De, ... Filippi, M. (2011). *NEUROSYSTEMS A multicentre study of motor functional connectivity changes in patients with multiple sclerosis*. 33(October 2010), 1256–1263. <https://doi.org/10.1111/j.1460-9568.2011.07623.x>
- Wingkel, W. S. (1996). *Psikologi Pengajaran*. Jakarta: Gramedia.
- Yin, R. K. (2014). *Studi Kasus Desain & Metode*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Zubaidah, A. (2014). *Psikologi Pembelajaran Matematika*. Yogyakarta: Buku Beta.