

RISET GRUP

**LAPORAN *RESEARCH GROUP*
KOMUNIKASI STRATEGIS
TAHUN ANGGARAN 2019**

**PENGARUH TEKNIK KOMUNIKASI
TERHADAP TINGKAT KEBERHASILAN SEKOLAH
DALAM MENGHASILKAN SISWA YANG UNGGUL**



Oleh :

**Dr. Drs. Suranto, M.Pd.,M.Si.
Chatia Hastasari, S.Sos., M.I.Kom.
Dra. Pratiwi Wahyu Widiarti, M.Si.
Siti Machmiah, S.I.Kom., M.A.
Kristina (17419141036)
Irfan Sharif Luqman (16419141006)
Maysa Maharani Eka Putri (16419141007)**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
TAHUN 2019**

KATA PENGANTAR

Laporan Riset Grup Tahun 201 dengan judul **Pengaruh Teknik Komunikasi terhadap Motivasi Mambantu Keberhasilan Sekolah Menghasilkan Siswa Unggul** ini, berkat rahmat Allah Swt. sudah selesai disusun. Sungguh pada tempatnya apabila dalam mengantarkan laporan penelitian ini peneliti mengucapkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, dan menghaturkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, mendorong, meluangkan waktu bagi kelancaran penyusunan proposal penelitian ini. Terimakasih disampaikan kepada:

1. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UNY yang telah memberikan kesempatan penelitian.
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial (FIS) UNY yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan penelitian ini.
3. Para dosen Jurusan Ilmu Komunikasi FIS UNY yang telah memberikan sumbang pemikiran sehingga terbentuk Riset Grup.

Tim peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam laporan penelitian ini, oleh karena itu peneliti berharap masukan, saran, dan kritik untuk perbaikan.

Yogyakarta, 30 Juli 2019

Ketua Peneliti,

Dr. Suranto, M.Pd.,M.Si.

**LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN PENELITIAN RESEARCH GROUP**

1. Judul Penelitian : Pengaruh Teknik Komunikasi terhadap Tingkat Keberhasilan Sekolah dalam Menghasilkan Siswa yang Unggul
2. Ketua Peneliti :
- a. Nama lengkap : Dr. Drs. Suranto, M.Pd.,M.Si.
- b. Jabatan : Lektor Kepala
- c. Program Studi : Ilmu Komunikasi - S1
- d. Alamat : Kalisoro, Umbulmartani, Ngemplak, Sleman, Yogyakarta
- e. Telepon : +6287839770219
- f. e-mail : suranto@uny.ac.id
3. Nama Research Group : Komunikasi Strategis : Public Relations dan Advertising
4. Tim Peneliti :

No	Nama, Gelar	NIP	Bidang Keahlian
1.	Chatia Hastasari, S.Sos., M.I.Kom.	19860624 201504 2 003	Komunikasi Strategis
2.	Dra. Pratiwi Wahyu Widiarti, M.Si.	19590723 198803 2 001	psikologi komunikasi
3.	Siti Machmiah, S.I.Kom., M.A.	19880522 201504 2 002	komunikasi media

5. Mahasiswa yang terlibat :

No	Nama	NIM	Prodi
1.	Kristina	17419141036	Ilmu Komunikasi
2.	Irfan Sharif Luqman	16419141006	Ilmu Komunikasi
3.	Maysa Maharani Eka Putri	16419141007	Ilmu Komunikasi

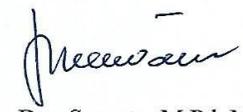
6. Lokasi Penelitian : Yogyakarta
7. Waktu Penelitian : 14 Januari 2019 s/d 31 Juli 2019
8. Dana yang diusulkan : Rp. 24.000.000,00

Mengesahkan,
Dekan FIS,



Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M.Ag.
NIP 19620321 198903 1 001

Yogyakarta, 30 Juli 2019
Ketua Pelaksana



Dr. Drs. Suranto, M.Pd., M.Si.
NIP 19610306 198702 1 004

PENGARUH TEKNIK KOMUNIKASI TERHADAP KEBERHASILAN SEKOLAH DALAM MENGHASILKAN SISWA UNGGUL

Oleh
Suranto, dkk.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui : (1) Pengaruh teknik komunikasi guru terhadap motivasi membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul; (2) Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi; (3) Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter; (4) Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi; (5) Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter; (6) Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi; dan (7) Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian verifikatif dengan teknik uji analisis regresi. Variabel bebas terdiri dari teknik komunikasi informatif (X_1), teknik komunikasi persuasif (X_2), dan teknik komunikasi koersif (X_3). Variabel terikat mencakup motivasi berprestasi (Y_1) dan motivasi melaksanakan nilai-nilai karakter (Y_2). Pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara proporsional yang digabungkan dengan teknik random mengikuti tabel bilangan random dari Excel. Penentuan jumlah sampel digunakan Nomogram Harry King. Pada penelitian ini tingkat kepercayaan sampel terhadap populasi 95% atau tingkat kesalahan 5%, maka jumlah sampel yang diambil $0,38 \times 416 \times 1,195 = 188,9$ dibulatkan menjadi 189 orang siswa. Teknik pengumpulan data dengan teknik kuesioner. Analisis data menggunakan teknik analisis regresi.

Hasil penelitian menunjukkan : Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi ($F = 2,0$; sign : 0,089); Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi ($F = 3,286$; sign 0,008); Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi ($F = 1,413$; sign 0,2403); Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($F = 2,0$; sign : 0,089); Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($F = 4,041$; sign : 0,003); Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($F = 1,413$; sign 0,2403); dan ada pengaruh signifikan teknik komunikasi terhadap motivasi membantu sekolah untuk menghasilkan siswa unggul ($F : 14,191$, dengan sig 0,000).

Kata kunci: *Teknik Komunikasi, Komunikasi informatif, Komunikasi koersif, Komunikasi persuasif, dan Motivasi berprestasi.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dokumen Perencanaan Pendidikan Nasional mengungkap bahwa Periode 2015-2020 disebut sebagai periode daya saing regional, yang mengamanatkan pengelolaan pendidikan difokuskan pada kualitas pendidikan yang memiliki daya saing regional pada tingkat ASEAN. Selanjutnya periode 2020-2025 difokuskan pendidikan kompetitif pada tingkatan global (Renstra Depdiknas, 2015-2025). Program kerja yang diprioritaskan untuk meningkatkan daya saing adalah meningkatkan kemitraan sekolah dengan dunia kerja dan meningkatkan kinerja guru dalam menghasilkan lulusan yang memiliki keunggulan akademik dan karakter (Aw, 2019).

Penelitian ini bermaksud mengungkap permasalahan yang terkait dengan upaya sekolah mencapai keberhasilan menghasilkan siswa yang unggul. Dalam penelitian ini, variabel terikatnya adalah tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul. Secara operasional tingkat keberhasilan menghasilkan siswa yang unggul tersebut akan diukur dari dua variabel yaitu motivasi berprestasi secara akademik, dan motivasi menjaga nilai-nilai pendidikan karakter. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kriteria siswa unggul dalam penelitian ini dipahami sebagai unggul dalam prestasi dan karakter.

Penguatan Pendidikan Karakter (PPK) yang terdiri dari 18 karakter bangsa, saat ini menjadi poros utama dunia pendidikan di Indonesia. Oleh karena itu, sudah selazimnya sekolah-sekolah juga mulai menerapkan pendidikan karakter dalam proses belajar mengajarnya. Adapun ke-18 karakter bangsa tersebut adalah 1) religius; 2) jujur; 3) toleransi; 4) disiplin; 5) kerja keras; 6) kreatif; 7) mandiri; 8) demokratis; 9) rasa ingin tahu; 10) semangat kebangsaan; 11) cinta tanah air; 12) menghargai prestasi; 13) bersahabat/komunikatif; 14) cinta damai; 15) gemar membaca; 16) peduli lingkungan; 17) peduli sosial; dan 18) tanggung jawab (www.kemdikbud.go.id, 2018). Sehubungan dengan implementasi kedelapan belas nilai-nilai dalam pendidikan karakter tersebut, Harun (2013: 302) mengemukakan bahwa pendidikan karakter merupakan sebuah proses berkelanjutan. Oleh karenanya, implementasi pendidikan karakter memerlukan sinergi yang baik diantara berbagai komponen pendidikan yang masuk dalam tri pusat pendidikan (Masyarakat,

keluarga, dan sekolah). Ungkapan tersebut sejalan dengan zubaedi (2011: 191) yang menyatakan bahwa pendidikan karakter pada dasarnya mencakup pengembangan substansi, proses, suasana, atau lingkungan yang menggugah, mendorong, dan memudahkan seseorang untuk dapat mengembangkan sikap atau nilai-nilai sikap yang mulia.

Sebagai salah satu komponen dalam tri pusat pendidikan, sekolah memiliki peranan yang sangat penting dalam keberhasilan implementasi nilai-nilai mulia yang ada dalam pendidikan karakter. Hal ini didukung oleh Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003, tentang UUSPN pasal 3 yang menjelaskan tentang “Pendidikan Nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa pada Tuhan YME, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggungjawab”. Rumusan Undang-Undang tersebut sangat jelas mencerminkan cita-cita bangsa ini dalam menghasilkan generasi penerus yang memiliki karakter serta kepribadian yang mulia. Haryati (2017) menyatakan bahwa bangsa-bangsa yang maju bukan disebabkan bangsa tersebut memiliki sumber daya alam yang melimpah, melainkan bangsa yang memiliki karakter unggul seperti kejujuran, kerja keras, tanggung jawab, dan lainnya.

Namun sayangnya implementasi pendidikan karakter hingga saat ini masih belum dapat dikatakan optimal dalam pencapaiannya. Dari hasil pra survei di beberapa sekolah, faktor utama belum optimalnya implelementasi pendidikan karakter ini adalah kurangnya sinergi diantara ketiga komponen tri pusat pendidikan. Selama ini pihak sekolah, masyarakat, dan keluarga masih menjalankan sistem pendidikan pada anak-anak secara terpisah. Oleh karena itu hingga saat ini beberapa sekolah masih belum mampu untuk menemukan formula yang tepat dalam menginternalisasikan nilai-nilai mulia pendidikan karakter pada seluruh siswa siswinya. Selain itu, menurut Haryati (2017) sekolah cenderung menjadi pemasung. Pemasung disini artinya, dalam proses pembelajaran, guru hanya menumpuk pengetahuan tanpa memberi kesempatan berpikir kritis pada siswa. Idealnya guru harus memahami sejauh mana kesiapan, *prior knowledge* hingga motivasi siswa siswi terhadap materi yang akan diajarkan. Fashiku (2017: 171) menyimpulkan bahwa guru seharusnya mengurangi hambatan dalam proses komunikasi berupa batasan dengan melakukan diskusi dalam kelas agar capaian pembelajaran dalam proses belajar-mengajar dapat tercapai.

Jika demikian kondisi yang ada, jelas proses komunikasi dalam rangka internalisasi nilai-nilai mulia pendidikan karakter tidak akan optimal. Nasor (2014: 150) menyebutkan bahwa semakin baik komunikasi yang dilakukan akan semakin tinggi mutu pengiriman informasi dan semakin dibutuhkan teknik komunikasi dalam penerimaan pesan. Lebih lanjut, Nasor menyatakan bahwa teknik komunikasi dapat digunakan untuk membentuk iklim organisasi yang menggambarkan suasana kerja antara guru dan siswa yang mampu menciptakan hubungan yang harmonis diantara keduanya. Hubungan yang harmonis inilah yang kemudian dapat meningkatkan efektivitas internalisasi nilai-nilai pendidikan karakter yang melebur kedalam kurikulum dan memotivasi siswa untuk lebih aktif dan giat lagi dalam menerima materi yang diberikan dan tentu saja berpengaruh positif terhadap prestasi belajar siswa. Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa teknik komunikasi memiliki pengaruh terhadap tingkat keberhasilan sekolah utamanya dalam menghasilkan siswa siswi yang unggul baik dalam karakter maupun prestasi.

Kegiatan penelitian ini bermaksud untuk mengkaji dan menganalisis pengaruh teknik komunikasi guru terhadap tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul. Guru sebagai pelaksana utama pembinaan motivasi siswa, serta sebagai komunikator dalam proses komunikasi, perlu memiliki pemahaman terhadap teknik komunikasi. Guru sebagai komunikator perlu menguasai berbagai teknik komunikasi yang relevan untuk diterapkan (Hariko, 2017).

Hasil penelitian yang diharapkan adalah tersusunnya sebuah teori atau konsep mengenai pengaruh teknik komunikasi terhadap tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul dan tentu saja disesuaikan dengan kondisi teraktual sekolah saat ini. Teknik komunikasi oleh guru yang melandasi usaha menghasilkan siswa unggul, untuk keberhasilannya menuntut kemampuan guru memilih dan menerapkan teknik komunikasi yang tepat, apakah informatif, persuasif, koersif, ataukah teknik lainnya yaitu teknik komunikasi humanistik. Harapan agar masalah dihasilkannya siswa unggul yang diukur dengan motivasi berprestasi dan motivasi menjaga nilai-nilai karakter segera dapat ditemukan jalan pemecahannya, memerlukan masukan tentang sejauhmana teknik komunikasi informatif, persuasif, dan koersif oleh guru ini menunjang motivasi siswa dalam berprestasi dan menjaga nilai-nilai karakter. Memperhatikan asumsi ini, dirasa perlu untuk

dilaksanakan penelitian tentang: **Pengaruh teknik komunikasi terhadap tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas, dapat diidentifikasi berbagai permasalahan sebagai berikut.

1. Tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul memerlukan dukungan dari semua pemangku kepentingan, terutama guru dan siswa.
2. Kriteria siswa unggul dapat direalisasikan dengan motivasi siswa untuk berprestasi dan menjaga nilai-nilai karakter.
3. Guru merupakan pelaksana utama kegiatan yang berorientasi kepada peningkatan motivasi siswa, terlibat dalam kegiatan komunikasi.
4. Adanya berbagai teknik komunikasi oleh guru, yaitu informatif, persuasif, dan koersif. Masing-masing memiliki karakteristik yang saling berbeda.
5. Diperlukannya kemampuan memilih teknik komunikasi yang relevan untuk membantu peningkatan keberhasilan usaha menghasilkan siswa unggul.

C. Rumusan Masalah

Berdasar pada identifikasi masalah tersebut di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi guru terhadap motivasi membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul?
2. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi?
3. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter?
4. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi?
5. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter?
6. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi?
7. Bagaimana pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang telah dirumuskan, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Pengaruh teknik komunikasi guru terhadap motivasi membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul.
2. Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi.
3. Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.
4. Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi.
5. Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.
6. Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi.
7. Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter?

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan peneliti dalam penelitian ini yaitu:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian Ilmu Komunikasi, khususnya keterkaitan keberlakuan teori-teori komunikasi mengenai teknik komunikasi.

2. Secara Praktis

Kegunaan praktis yang diperoleh dari penelitian ini adalah agar pihak yang tertarik dalam kajian masalah yang sama, dapat mengambil manfaat. Selain itu juga bisa dijadikan sebagai bahan penelitian-penelitian selanjutnya.

F. Roadmap Penelitian

Penurunan prestasi belajar seorang siswa dapat diindikasikan karena kegagalan mereka dalam mencerna materi yang diberikan oleh guru (Sucia, 2017: 113). Sedangkan salah satu dampak dari menurunnya moral dan karakter siswa adalah meningkatnya kenakalan pelajar. Suranto dkk (2018) menyebutkan bahwa terjadinya kenakalan pelajar saat ini bahkan tidak lagi melihat pada letak geografis suatu daerah. Daerah yang terkenal sebagai kota pelajar seperti Kota Yogyakarta sekalipun ternyata memiliki catatan tingkat kenakalan pelajar yang

cukup tinggi. Seperti contoh kenakalan pelajar yang tengah terjadi saat ini, yaitu maraknya aksi *klitih* yang seringkali menimbulkan korban jiwa.

Mengantisipasi tingkat kenakalan pelajar ini, pada penelitian sebelumnya telah ditawarkan sebuah solusi yaitu penelitian untuk menghasilkan model komunikasi tri pusat pendidikan. Beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan dan memiliki potensi mendukung penelitian ini mencakup: (1) Mengampu mata kuliah yang relevan seperti Komunikasi Interpersonal, Metode Penelitian Komunikasi, dan Perencanaan Komunikasi; (2) Menulis buku Komunikasi Sosial Budaya (2010), Komunikasi Interpersonal (2011), Komunikasi Organisasi (2017); (3) Melaksanakan penelitian tentang pola komunikasi; dan (4) Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat.

Adapun target yang diharapkan dari penelitian ini adalah ditemukannya sebuah rumusan mengenai teknik komunikasi guru dalam upayanya meningkatkan siswa yang unggul baik dalam prestasi belajar maupun karakter. Selain itu, luaran dalam penelitian ini nantinya juga akan berbentuk publikasi ilmiah pada jurnal nasional yang terindeks.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Teknik Komunikasi

Nasor (2014) menyatakan bahwa teknik komunikasi adalah cara atau kepandaian seseorang dalam menyampaikan pesan, gagasan pemikiran, ide atau lainnya untuk dapat lebih mudah dipahami/dimengerti oleh orang lain. Sedangkan menurut Wisman (2017: 647-645) teknik komunikasi adalah cara yang digunakan dalam menyampaikan informasi dari komunikator ke komunikan dengan media tertentu. Dari kedua pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa teknik komunikasi merupakan sebuah cara menarik yang digunakan oleh komunikator dalam menyampaikan pesan agar dapat dengan mudah dipahami oleh komunikan.

Pada proses belajar mengajar, dibutuhkan teknik komunikasi guru yang kreatif dan inovatif agar dapat memudahkan siswa dalam memahami setiap materi yang diajarkan. Tentu saja kemudahan dalam memahami materi ajar yang diberikan oleh guru ini dapat menjadi motivasi tersendiri bagi siswa dalam berprestasi. Selain itu, agar proses internalisasi nilai-nilai mulia dalam pendidikan karakter dapat optimal, Effendy (2006) menjelaskan bahwa teknik komunikasi setidaknya meliputi 1) Komunikasi informatif (*informative communication*), suatu pesan yang disampaikan kepada seseorang atau sejumlah orang tentang hal-hal baru yang diketahuinya; 2) Komunikasi persuasif (*persuasive communication*), proses mempengaruhi sikap, pandangan, atau perilaku seseorang dalam bentuk kegiatan membujuk dan mengajak, sehingga ia melakukan dengan kesadaran sendiri; 3) Komunikasi pervasif, merupakan teknik penyampaian pesan dengan cara pengulangan, sehingga pesan yang disampaikan dapat secara perlahan-lahan merasuk ke dalam alam bawah sadar komunikan yang pada akhirnya dapat merubah kepribadian seseorang. Teknik ini tepat sekali digunakan dalam internalisasi nilai-nilai mulia pendidikan karakter; 4) Komunikasi instruktif/koersif (*instructive/coercive communication*), komunikasi yang mengandung ancaman, sangsi, dan lain-lain yang bersifat paksaan, sehingga orang-orang yang dijadikan sasaran melakukan sesuatu secara terpaksa, karena takut akibatnya; 5) Hubungan manusiawi (*Human Relations*) merupakan kemas informasi yang disampaikan dengan mendasarkan aspek psikologis

secara tatap muka untuk merubah sikap dan perilaku dan kehidupan sehingga menimbulkan rasa kepuasan kepada berbagai pihak.

2. Prestasi Belajar Siswa

Peran guru dalam menentukan prestasi belajar siswa sangat penting, karena dalam proses belajar mengajar guru tidak hanya menyampaikan materi ajar namun juga melakukan interaksi dengan siswa yang salah satunya adalah memberikan motivasi. Oleh karenanya menurut Nasor (2017: 156), seorang guru dituntut untuk selalu aktif, kreatif dan inovatif dalam mengembangkan kualifikasi akademik dan kompetensi secara berkelanjutan sejalan dengan perkembangan iptek yang pada akhirnya dapat meningkatkan prestasi belajar siswa.

Prestasi belajar siswa yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penilaian terhadap hasil dari proses belajar siswa untuk mengetahui sejauh mana siswa telah mencapai sasaran belajarnya (Nasor, 2017: 157). Sedangkan menurut Nasution, S (1987) dalam Hamdu G. dan Agustina L (2011) prestasi belajar adalah kesempurnaan yang dicapai seseorang dalam berfikir, merasa dan berbuat. Prestasi belajar dikatakan sempurna apabila memenuhi tiga aspek yakni: kognitif, afektif dan psikomotor; dan sebaliknya dikatakan prestasi kurang memuaskan jika seseorang belum mampu memenuhi target dalam ketiga kriteria tersebut.

Dari pengertian di atas, dapat dipahami bahwa prestasi belajar merupakan tingkatan hasil dari pemahaman siswa terhadap materi yang diberikan saat proses belajar. Prestasi belajar akan diketahui setelah dilakukan evaluasi dan dari hasil evaluasi inilah dapat diketahui secara langsung tinggi rendahnya prestasi mahasiswa.

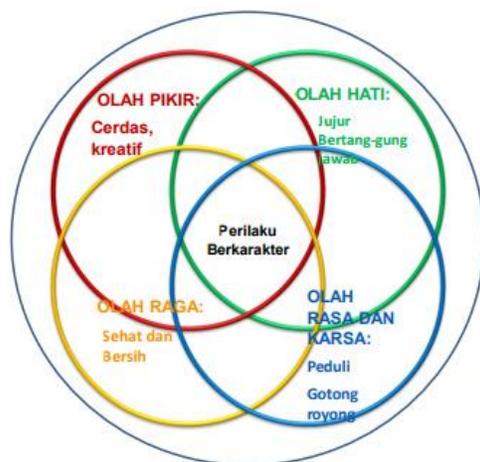
3. Pendidikan Karakter

Salah satu kriteria unggul dalam penelitian ini adalah siswa memiliki karakter yang mulia. Sebelum lebih jauh membahas mengenai pendidikan karakter dan implementasinya, terlebih dahulu akan dijelaskan mengenai karakter itu sendiri. Hidayatullah (2010:9) menjelaskan bahwa secara harfiah 'karakter' adalah kualitas atau kekuatan mental atau moral, akhlak atau budi pekerti individu yang merupakan kepribadian khusus yang membedakan dengan individu lain. Lebih lanjut, Wynne (Mulyasa (2011:3) mengemukakan bahwa "karakter" berasal dari Bahasa Yunani yang berarti to mark 'menandai' dan memfokuskan pada bagaimana menerapkan nilai-nilai kebaikan dalam tindakan nyata atau perilaku sehari-hari. Sedangkan

Depdiknas (2010) menghubungkan istilah karakter dengan istilah etika, ahlak, dan atau nilai yang berkaitan dengan kekuatan moral, berkonotasi positif bukan netral. Berdasarkan definisi mengenai konsep karakter di atas, dapat disimpulkan bahwa karakter sangat berhubungan erat dengan moral atau nilai-nilai kebaikan yang ada perilaku sehari-hari siswa dan siswi.

Berdasarkan grand desain yang dirumuskan oleh Kemdiknas pada tahun 2010, pendidikan karakter mempunyai makna lebih tinggi dari pendidikan moral, karena bukan sekedar mengajarkan mana yang benar dan mana yang salah, lebih dari itu pendidikan karakter menanamkan kebiasaan (habituation) tentang hal yang baik sehingga peserta didik menjadi paham (domain kognitif) tentang mana yang baik dan salah, mampu merasakan (domain afektif) nilai yang baik dan biasa melakukannya (domain perilaku). Oleh karena itu, proses pendidikan karakter tidak terlepas dari proses belajar seorang siswa di sekolah, karena penanaman pendidikan karakter harus berkelanjutan dan memerlukan waktu untuk internalisasi dalam kepribadian seorang individu.

Selanjutnya, Kemdiknas juga menegaskan dalam grand desain pendidikan karakter tersebut mengenai konfigurasi karakter dalam konteks totalitas proses psikologis dan sosial-kultural yang dikelompokkan dalam: Olah Hati (Spiritual and emotional development), Olah Pikir (intellectual development), Olah Raga dan Kinestetik (Physical and kinesthetic development), dan Olah Rasa dan Karsa (Affective and Creativity development). Berikut penyajian diagram dari keempat proses psikososial tersebut:

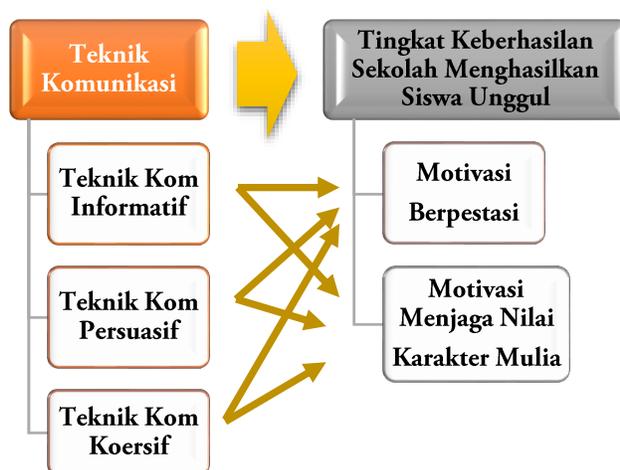


Gambar 1. Proses psikososial dalam pendidikan karakter
Sumber: Desain Induk Pendidikan Karakter Kemdiknas (2010)

Gambar di atas menunjukkan bahwa, keempat unsur yang ada dalam proses psikososial pendidikan karakter saling berkaitan dan saling melengkapi satu sama lain.

B. Kerangka Pikir

Berdasarkan kajian teori yang telah dijelaskan di atas, berikut kerangka pikir dalam penelitian ini:



Gambar 2. Kerangka Pikir

Pada penelitian ini, teknik komunikasi digunakan sebagai variabel bebas yang akan memengaruhi tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul baik dalam hal prestasi belajar maupun karakter yang mulia. Adapun variabel manifest dari teknik komunikasi adalah teknik informatif, teknik persuasif dan teknik koersif (Effendy, 2006).

C. Hipotesis

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara teknik komunikasi guru terhadap motivasi membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul.
 H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara teknik komunikasi guru terhadap motivasi membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul.
- b. H_0 : Tidak ada pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi.
 H_a : Ada pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi.
- c. H_0 : Tidak ada pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.

- Ha : Ada pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.
4. Ho : Tidak ada pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi.
Ha : Ada pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi.
5. Ho : Tidak ada pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.
6. Ho : Tidak ada pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi.
Ha ; Ada pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi.
7. Ho : Tidak ada pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.
Ha : Ada pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian verifikatif dengan teknik uji analisis regresi linier. Penelitian verifikatif dimaksudkan untuk menentukan adanya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Kurniasih & Sari (2013) mendeskripsikan bahwa teknik verifikatif dengan analisisregresi bertujuan meneliti sejauhmana variasi pada suatu faktor berpengaruh terhadap faktor lainnya baik secara langsung maupun tidak langsung. Sementara itu Setiyawati & Hamzah (2007) menjelaskan bahwa penelitian dengan analisis regresi dirancang untuk memperoleh informasi tentang status gejala sebuah variabel berdasarkan pengaruh dari gejala variabel lain.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel prediktor terhadap variabel kriterium yang sudah diajukan. Variabel prediktor adalah teknik komunikasi (X), sedangkan variabel kriterium adalah motivasi membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa unggul (Y).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini adalah di SMA negeri di Kota Yogyakarta. Pertimbangan memilih Kota Yogyakarta sebagai tempat penelitian adalah karena: (1) Terdapat banyak SMA negeri dengan karakteristik yang berbeda-beda dalam hal implementasi teknik komunikasi antara guru dengan siswa; (2) Predikat Kota Yogyakarta sebagai kota pendidikan diharapkan dapat memberikan gambaran pelaksanaan teknik komunikasi untuk menghasilkan lulusan yang berkualitas, baik secara akademik maupun karakter. Waktu penelitian direncanakan selama lima bulan, yakni 1 Februari – 31 Juli.

C. Operasionalisasi Variabel

Variabel yang dioperasionalkan ini adalah variabel-variabel yang terkandung di dalam hipotesis penelitian, terdiri atas variabel bebas yakni teknik komunikasi, dan variabel terikat adalah motivasi membantu kemampuan sekolah menghasilkan siswa unggul. Teknik komunikasi informatif, yakni kesan responden tentang teknik komunikasi yang digunakan guru, mencakup teknik informatif, persuasif, dan koersif. Motivasi membantu sekolah dalam menghasilkan siswa unggul dalam penelitian ini diukur dari kesan responden mengenai cara sekolah memotivasi untuk menghasilkan siswa berprestasi dan motivasi menjaga nilai-nilai karakter.

D. Populasi dan Teknik Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah siswa SMA Negeri di Kota Yogyakarta. Penentuan sampel dilakukan dengan teknik tiga tahap (*three stages*). Pada tahap pertama merupakan penentuan sampel sekolah, tahap kedua penentuan sampel kelas, dan tahap ketiga penentuan sampel siswa sebagai responden.

Tahap pertama, ditentukan sampel sekolah secara purposif, ialah teknik sampling dengan pertimbangan peneliti. Pertimbangan yang digunakan adalah untuk mendapatkan sampel sekolah yang termasuk sekolah level atas atau unggulan dan sampel sekolah level non unggulan. Berdasarkan data kualifikasi level sekolah berdasarkan prestasi lulusan terdapat lima sekolah level atas, yaitu SMAN 3 Yogyakarta, SMAN 1 Yogyakarta, SMAN 8 Yogyakarta, SMAN 5 Yogyakarta, dan SMAN 2 Yogyakarta (Tribun Jogja, 28 Agustus 2018). Dari lima sekolah tersebut diambil satu sekolah secara random, sehingga didapat SMN N 8

Yogyakarta sebagai sekolah yang mewakili level atas. Selanjutnya dari enam SMA negeri di Kota Yogya yang berada pada level sekolah non unggulan diambil secara acak, dan terpilih SMA Negeri 11 mewakili sekolah level non unggulan.

Tahap kedua, ditentukan sampel kelas secara purposif, bahwa setelah melalui pertimbangan dengan pihak sekolah ditentukan sampel penelitian ini adalah siswa kelas XI. Dipilihnya siswa kelas XI karena mereka sudah memiliki hasil belajar yang tergambar dari rerata nilai raport semester Gasal 2018 dan mempunyai waktu sebagai subjek penelitian dibandingkan siswa kelas XII yang sudah bersiap menghadapi ujian.

Tahap ketiga, dilakukan pengambilan sampel siswa sebagai responden. Teknik yang digunakan adalah proporsional random sampling, yaitu pengambilan sampel secara random dengan mempertimbangkan proporsional terhadap jumlah anggota populasi. Berdasarkan data dari sekolah diperoleh informasi bahwa jumlah siswa kelas XI di SMAN 8 Yogyakarta adalah 256 siswa, sedangkan SMAN 11 adalah 160 siswa. Dengan demikian populasi dalam penelitian ini adalah 416 orang siswa.

Pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara proporsional yang digabungkan dengan teknik random mengikuti tabel bilangan random dari Excel. Penentuan jumlah sampel digunakan Nomogram Harry King (Sugiyono, 2006: 129). Pada penelitian ini tingkat kepercayaan sampel terhadap populasi 95% atau tingkat kesalahan 5%, maka jumlah sampel yang diambil $0,38 \times 416 \times 1,195 = 188,9$ dibulatkan menjadi 189 orang siswa.

E. Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui responden dengan menggunakan instrumen berupa kuesioner yang disusun oleh peneliti. Kuesioner disusun mengikuti skala Likert dengan skala lima dengan gradasi dari sangat positif sampai dengan sangat negatif. Dengan menggunakan tipe Likert, data yang dihasilkan adalah data dengan skala pengukuran ordinal.

Tabel 1 . Alternatif Jawaban pada Kuesioner

Alternatif Jawaban	Pernyataan positif Bobot nilai	Pernyataan negatif Bobot nilai
Sangat Setuju	5	1

Setuju	4	2
Netral	3	3
Tidak Setuju	2	4
Sangat Tidak Setuju	1	5

Dalam penyusunan kuesioner berpedoman pada kisi-kisi instrumen penelitian sebagai berikut.

Tabel 2. Kisi-kisi penyusunan instrumen

No	Variabel	Indikator	Nomor Butir	Jumlah Butir
1	Teknik Komunikasi (X)			
	Teknik Komunikasi Informatif	Daya tarik pesan	1,2,3,4	4
		Susunan argumentasi	5,6,7	3
		Tipe imbauan pesan	8,9	2
	Teknik Komunikasi Persuasif	Kemampuan untuk membujuk	10,11,12,13	4
		Kredibilitas komunikator	14,15,16	3
		Daya tarik komunikator	17,18,19	3
	Teknik Komunikasi Koersif	Power/kekuasaan komunikator	20,21,22	3
		Penghargaan dan hukuman	23,24,25	3
2	Kemampuan sekolah menghasilkan siswa unggul			

No	Variabel	Indikator	Nomor Butir	Jumlah Butir
	Motivasi Berprestasi	Ketekunan dalam belajar	26,27	2
		Kesungguhan mengejar prestasi	28,29,30	3
	Motivasi Menjaga Nilai-nilai Karakter	Ketekunan dalam belajar pendidikan karakter	31,32	2
		Kesungguhan dalam sikap dan tindakan	33,34,35	3

Untuk mengetahui kelayakan butir-butir instrumen yang digunakan dalam pengumpulan data, akan dilakukan uji coba dengan memilih sampel uji coba yang memiliki kesetaraan dengan sampel penelitian. Uji validitas butir instrument dilakukan dengan *item total correlation*, yakni dengan cara mengkorelasikan antara skor yang diperoleh pada masing-masing butir instrument dengan skor total. Sedangkan untuk menguji reliabilitas instrument akan dilakukan dengan teknik *Alpha Cronbach*.

F. Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul dalam penelitian ini dianalisis dengan menggunakan teknik analisis statistika. Teknik analisis statistika tersebut disesuaikan dengan hipotesis yang diajukan. Oleh karena hipotesis menyatakan ingin menguji pengaruh, maka analisis statistika yang digunakan adalah analisis model struktural yaitu analisis jalur (*path analysis*). Statistik uji yang digunakan ialah regresi linier sederhana dan regresi linier berganda.

Analisis jalur mensyaratkan bahwa setiap variabel menuju tingkat pengukuran interval, sementara data yang diperoleh melalui kuesioner berskala ordinal. Oleh karena itu terlebih dahulu dilakukan konversi data ordinal ke interval melalui *a method of successive interval* menggunakan makro minitab (Waryanto & Millafati, 2006).

Untuk menguji hipotesis penelitian, digunakan hipotesis statistik sebagai berikut.

$$H_0 : \rho_{jxi} \leq 0 ; j = 1,2,3 \text{ dan } I = 1,2$$

$$H_1 : \rho_{jxi} > 0$$

Kaidah keputusan tolak H_0 dan terima H_1 jika t hitung lebih besar dari t tabel. Dari pengujian secara statistic dapat pula dilihat seberapa besar pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Selanjutnya untuk penafsiran besarnya pengaruh antarvariabel penelitian, dipergunakan pedoman yang diperkenalkan oleh Guilford (Aw, 2015) sebagai berikut.

- 0.0 - 0.20 : kecil sekali atau tidak ada pengaruh
- 0.21 - 0.40 : rendah atau pengaruh rendah
- 0.41 - 0,60 : cukup atau pengaruh sedang
- 0,61 - 0,80 : tinggi atau pengaruh kuat
- 0.81 – 1.00 : sangat tinggi atau pengaruhnya sangat kuat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pengujian hipotesis merupakan upaya membuktikan secara empiris mengenai ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam penelitian ini variabel bebas adalah teknik komunikasi yang digunakan oleh guru (X) yang dijabarkan menjadi: Teknik informatif (X_1), teknik persuasif (X_2), dan Teknik koersif (X_3). Selanjutnya variabel terikat dalam penelitian ini adalah Motivasi siswa dalam mendukung tingkat keberhasilan sekolah menghasilkan siswa unggul (Y), yang dijabarkan menjadi motivasi berprestasi (Y_1) dan motivasi melaksanakan nilai-nilai karakter mulia (Y_2). Dalam penelitian ini dilakukan uji hipotesis minor dan mayor. Hasil uji hipotesis minor adalah sebagai berikut.

1. *Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi ($H_1 = X_1 \rightarrow Y_1$)*

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, tidak ada pengaruh Teknik Komunikasi Informatif terhadap motivasi berprestasi ($F = 2,0$; sign : 0,089). Temuan ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi informatif yang ditandai dengan cara menyampaikan informasi secara berulang-ulang, tidak berpengaruh secara signifikan terhadap motivasi siswa untuk berprestasi.

2. *Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi ($H_2 = X_2 \rightarrow Y_1$)*

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, ada pengaruh signifikan teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi ($F = 3,286$; sign 0,008). Temuan ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi persuasif yang ditandai dengan cara menyampaikan informasi secara halus disertai dengan membujuk siswa ternyata cukup efektif untuk meningkatkan motivasi siswa untuk berprestasi.

3. *Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi ($H_3 = X_3 \rightarrow Y_1$)*

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi ($F = 1,413$; sign 0,2403). Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi koersif yang ditandai dengan adanya paksaan dan pemberian hukuman tidak signifikan untuk meningkatkan motivasi siswa untuk berprestasi.

4. *Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi melaksanakan nilai-nilai karakter mulia ($H_4 = X_1 \rightarrow Y_2$)*

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, tidak ada pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($F = 2,0$; sign : 0,089). Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi informatif yang ditandai dengan cara menyampaikan informasi secara berulang-ulang, tidak berpengaruh secara signifikan terhadap motivasi siswa untuk menjaga nilai-nilai karakter.

5. *Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi melaksanakan nilai-nilai karakter mulia ($H_5 = X_2 \rightarrow Y_2$)*

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, ada pengaruh signifikan teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($F = 4,041$; sign : 0,003). Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi persuasif yang ditandai dengan cara-cara komunikasi secara halus, membujuk, dan memberi solusi merupakan teknik yang efektif guna mendorong motivasi siswa untuk menjaga nilai-nilai karakter.

6. *Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($H_6 = X_3 \rightarrow Y_2$)*

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($F = 1,413$; sign 0,2403). Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi koersif yang ditandai dengan adanya paksaan dan pemberian hukuman tidak signifikan untuk meningkatkan motivasi siswa menjaga nilai-nilai karakter.

Selanjutnya dilakukan analisis uji hipotesis mayor. Variabel bebas/prediktor dalam hipotesis mayor ini adalah teknik komunikasi guru dengan siswa (X), dengan indikator mencakup teknik komunikasi informatif, teknik komunikasi persuasif, dan teknik komunikasi koersif. Sedangkan variabel kriteriumnya adalah motivasi siswa mendukung keberhasilan sekolah menghasilkan siswa unggul, dengan indikator mencakup dari variabel motivasi berprestasi dan motivasi menjaga nilai-nilai karakter. Analisis yang digunakan untuk mengungkap pengaruh teknik komunikasi terhadap motivasi mendukung keberhasilan sekolah menghasilkan siswa unggul adalah regresi linier sederhana.

Hipotesis mayor ini adalah : Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi terhadap motivasi siswa mendukung keberhasilan sekolah menyiapkan siswa unggul. Ringkasan hasil analisis data dengan analisis regresi linier adalah sebagai berikut.

Koefisien	Variabel				
	X	Konstanta	R	R ²	t hitung
	1,90	35,322	0,265	0,070	3,766

a) Persamaan garis regresi

Berdasarkan analisis, maka persamaan garis regresi dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut.

$$Y = 35,322 + 1,90 X$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien teknik komunikasi sebesar 1,90 yang berarti apabila nilai teknik komunikasi mengalami kenaikan satu satuan maka nilai motivasi mendukung sekolah dalam menghasilkan siswa unggul akan meningkat 1,90.

b). Koefisien korelasi

Berdasarkan analisis data dengan SPSS dapat diketahui besarnya koefisien korelasi (r). Koefisien korelasi menunjukkan nilai sebesar 0,265. Sedangkan koefisien determinasi menunjukkan ketepatan garis regresi. Berdasarkan hasil analisis data, koefien determinasi R² sebesar 0,070.

c). Pengujian signifikansi regresi

Pengujian signifikansi bertujuan untuk mengetahui signifikansi pengaruh teknik komunikasi terhadap motivasi mendukung sekolah untuk menghasilkan siswa unggul. Hipotesis yang diuji adalah, “Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi terhadap motivasi mendukung sekolah untuk menghasilkan siswa unggul. Uji signifikansi menggunakan uji t. Berdasarkan analisis uji t diperoleh thitung sebesar 3,766. Jika dibandingkan dengan nilai t tabel sebesar 2,00 pada taraf signifikansi 0,05, maka nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,766 > 2,00$).

Selanjutnya dari hasil uji F di atas, yaitu $F : 14,191$, dengan $\text{sig } 0,000$, maka terdapat pengaruh yang signifikan Teknik Komunikasi dengan Motivasi Mendukung Keberhasilan Sekolah Menghasilkan Siswa Unggul ($H_7 = X \rightarrow Y$). Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa hipotesis penelitian diterima, berarti teknik komunikasi berpengaruh signifikan terhadap motivasi mendukung keberhasilan sekolah menghasilkan siswa unggul. Hasil analisis juga diperoleh koefisien korelasi sebesar $0,265$. Nilai koefisien korelasi menunjukkan adanya pengaruh positif variabel teknik komunikasi terhadap motivasi mendukung keberhasilan sekolah menghasilkan siswa unggul.

B. Pembahasan

Melalui uji hipotesis dengan teknik regresi sederhana, terungkap bahwa dari tiga variabel bebas yaitu komunikasi informatif (X_1), komunikasi persuasif (X_2), dan komunikasi koersif (X_3) ternyata hanya variabel komunikasi persuasif yang berpengaruh signifikan terhadap motivasi berprestasi (Y_1) dan motivasi menjaga nilai-nilai karakter (Y_2). Ditinjau dari teori instrumental persuasif, berpengaruhnya komunikasi persuasif guru terhadap motivasi berprestasi dan menjaga nilai-nilai karakter di kalangan siswa menunjukkan bahwa pesan-pesan persuasif komunikator (guru) mempunyai pengaruh terhadap komunikan (siswa). Temuan ini dapat dipahami secara lebih rinci, bahwa ada beberapa faktor yang mendukung komunikasi persuasif berpengaruh terhadap motivasi berprestasi dan menjaga nilai-nilai karakter. Selain disebabkan oleh pesan persuasif yang didominasi oleh pesan membujuk secara halus, juga disebabkan oleh karakteristik kredibilitas komunikator, keterpercayaan, kedekatan hubungan antara komunikator dan komunikan.

Untuk variabel komunikasi informatif dan komunikasi koersif, tidak berpengaruh secara signifikan. Hal ini bisa dipahami bahwa pendekatan informatif dan pendekatan koersif dengan penerapan sanksi, ancaman, hukuman, ternyata tidak efektif. Berdasarkan hasil analisis regresi berganda, diperoleh informasi bahwa Variabel X_1 , X_2 , dan X_3 secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel motivasi mendukung keberhasilan sekolah dalam menyiapkan siswa unggul (Y) $F : 14,191$, dengan $\text{sig } 0,000$. Bertolak dari teori instrumental komunikasi (Hovland, Jannis, dan Kelly) temuan ini dapat

dimaknai bahwa perubahan sikap yang terjadi pada seseorang tergantung pada kualitas stimulus atau kualitas informasi, pengorganisasian pesan secara persuasif, kredibilitas komunikator, dan adanya paksaan terhadap komunikan.

Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa teknik komunikasi persuasif layak dipilih oleh para guru dalam berinteraksi dengan siswa, baik dalam interaksi akademik maupun non akademik. Bovee dan Thill (2007: 8) menyebut komunikasi persuasif dapat dipandang sebagai segala upaya untuk membujuk orang, kelompok orang, atau masyarakat. Soemirat dan Suryana (2016: 1.27) memaknai persuasi sebagai upaya untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku seseorang melalui cara-cara yang manusiawi dan halus, untuk menghasilkan kesadaran dan kerelaan untuk bertindak sesuai dengan yang dikatakan persuader/komunikator. Ilardo (1981) mendefinisikan persuasi sebagai “*communicative process of altering the beliefs, attitudes, intentions, or behavior of another by the conscious unconscious use of words and nonverbal messages*”. Curtis, Floyd, & Winsor (1998) mengasumsikan bahwa upaya seseorang untuk mempengaruhi dan mengubah pandangan, pendapat, sikap, dan perilaku orang lain atau sekelompok orang dengan cara membujuk, merupakan kegiatan persuasi.

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh para guru merupakan strategi pendampingan untuk membina pemahaman, sikap, dan perilaku siswa. Untuk mempengaruhi sikap dan motivasi siswa, para guru memiliki tugas melakukan interaksi interpersonal, berkomunikasi secara teratur, dan menyampaikan pesan persuasi. Teknik persuasif yang melandasi pendampingan siswa, untuk keberhasilannya menuntut kemampuan guru sebagai persuader dan daya tarik pesan yang disampaikannya. Harapan agar masalah siswa dapat ditemukan jalan pemecahannya melalui pendampingan persuasif, memerlukan masukan tentang faktor-faktor kegagalan komunikasi persuasif dalam pendampingan siswa.

Tujuan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru adalah untuk mempengaruhi sikap dan motivasi siswa. Komunikator bertujuan menyampaikan pesan kepada komunikan supaya mereka memahami dan mengikuti keinginan komunikator. Hovland, Janis, dan Kelley (1983) menjelaskan bahwa komunikasi persuasif merupakan suatu proses seorang komunikator meneruskan dan mengirim stimulus yang ditujukan untuk suatu perubahan sikap orang lain dan dilakukan dengan cara-cara membujuk. Untuk

meningkatkan keefektifan komunikasi, peran komunikator sangat strategis sebagaimana dikatakan Effendy (1986) bahwa dalam komunikasi persuasif, eksistensi komunikator atau persuader benar-benar dipertaruhkan. Persuader harus memiliki ethos yang tinggi. Ethos adalah nilai diri seseorang yang merupakan paduan dari kognisi, afeksi, dan konasi. Krech, Crutchfield, & Ballachey (1972) meyakini, efektivitas komunikasi persuasif sangat tergantung kepada bagaimana komunikator dapat diterima oleh komunikan. Secara rinci, Soemirat & Suryana (2016) menguraikan seorang persuader yang memiliki ethos tinggi ditunjukkan dengan adanya kesiapan melakukan persuasi, kesungguhan, ketulusan, kepercayaan diri, ketenangan, keramahan, dan kesederhanaan. Kamaruddin (2017) mengungkapkan bahwa komunikator perlu memiliki personality, perwatakan, kebijakan, sensitif, tegas, dan sebagainya agar komunikan mendengar setiap ucapan komunikator. Stiff & Mongeau (2016: 4) menjelaskan, *persuasive communications as any message that is intended to shape, reinforce, or change the responses of another, or others.*

Menurut Tan (1991) karakteristik komunikator ialah keadaan komunikator yang ditentukan oleh tingkat kredibilitas yang mencakup keahlian (*expertise*), keterpercayaan (*trustworthiness*), dan kesukaan atau daya tarik (*likability*) di hadapan penerima pesan. Pendapat ini didukung oleh Rakhmat (1993) yang mengatakan bahwa efektivitas komunikator melaksanakan tugas persuasi dipengaruhi oleh tiga faktor, yakni kredibilitas, daya Tarik, dan kekuasaan. Hopkins (2008) menambahkan, pesan yang disampaikan oleh komunikator yang tingkat karakteristiknya baik, akan lebih banyak memberi pengaruh kepada perubahan sikap penerima pesan dari pada jika disampaikan oleh komunikator yang tingkat karakteristiknya tidak baik. Hassan (1996) mengemukakan faktor power bagi seorang komunikator, yaitu kekuatan untuk menguasai audiens. Selain persyaratan karakteristik yang meliputi kredibilitas, keterpercayaan, dan daya tarik di mata komunikan tersebut, Garna (1991) mengatakan bahwa efektivitas komunikasi juga dipengaruhi oleh pengetahuan komunikator tentang sistem sosial tempat komunikasi berlangsung. Sistem sosial ialah suatu perangkat peran sosial yang berinteraksi dalam kelompok sosial yang memiliki norma, nilai, dan tujuan tertentu. Nurrohm & Anatan (2010) melihat faktor power komunikator dan berpendapat bahwa kurangnya power atau kekuasaan yang meliputi kekuasaan untuk memberi imbalan, memberikan hukuman/sanksi akan mengakibatkan kurang efektifnya komunikasi.

Selain faktor persuader, faktor kualitas pesan juga menentukan tingkat keefektifan dalam pencapaian tujuan komunikasi persuasif. Pesan adalah segala sesuatu yang memberikan pengertian kepada penerima. Jadi dalam hal ini termasuk kata-kata, gerak tubuh, nada suara, ekspresi wajah, dan sebagainya. Simon (1986) mengatakan pesan dapat berupa kata-kata, dan pesan tanpa kata-kata misalnya berupa gerak tubuh dan nada suara. Liliweri (2011) menyebut salah satu faktor kegagalan dan keberhasilan komunikasi adalah kekuatan pesan. Liliweri (2011) mengatakan bahwa kegagalan komunikasi sebagian ditentukan oleh kekuatan pesan.

Masalah utama dalam organisasi pesan adalah bahwa komunikator kurang memperhatikan seni penggunaan bahasa yang baik. Penggunaan bahasa yang baik akan mendukung komunikasi, baik dalam bentuk percakapan, perdebatan, ceramah, dan retorika (Rachman, 2013; Baccarani & Bonfanti, 2014; Garna, 1991). Pesan dalam komunikasi persuasif merupakan rangsangan utama untuk mencapai perubahan sikap dan pendapat (Applbaum & Anatol, 2000). Pesan persuasif perlu diorganisasikan dalam tipe himbauan pesan yang sesuai. Himbauan rasional dan emosional diharapkan mampu memberikan kesan yang mendalam bagi penerima (Yusnita & Matindas, 2015; Rakhmat, 1993).

Sastropetro (2007) mengemukakan beberapa indikator pesan yang baik: (a) Pesan dirancang sehingga dapat menumbuhkan perhatian, (b) Lambang-lambang yang digunakan dipahami oleh kedua belah pihak, (c) Sesuai dengan kebutuhan komunikan, dan (d) serasi dengan situasi dan kondisi. Selanjutnya Berger & Chaffe (1987) mencoba membuat kajian tentang pesan menjadi lebih komprehensif dengan mengajukan tiga unsur pesan, mencakup: (a) Tuntutan, yaitu pernyataan tentang apa yang dikehendaki oleh komunikator untuk dikerjakan komunikan, (b) Jaminan, pernyataan yang memperkuat bahwa komunikan akan mendapat manfaat, dan (c) Keterangan, yaitu berisi data dan pembuktian untuk memperkuat tuntutan dan jaminan. Rakhmat (1993) menyatakan pesan persuasif perlu disusun dengan langkah-langkah : *attention*, *need*, *satisfaction*, *visualization*, dan *action*.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi informatif terhadap motivasi berprestasi ($F = 2,0$; sign : 0,089).
2. Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi ($F = 3,286$; sign 0,008).
3. Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi ($F = 1,413$; sign 0,2403).
4. Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi nnformatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($F = 2,0$; sign : 0,089).
5. Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia ($F = 4,041$; sign : 0,003).
6. Tidak ada pengaruh signifikan teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($F = 1,413$; sign 0,2403).
7. Ada pengaruh signifikan teknik komunikasi terhadap motivasi membantu sekolah untuk menghasilkan siswa unggul ($F : 14,191$, dengan sig 0,000).

B. Saran

1. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa hanya teknik komunikasi persuasif yang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi siswa membantu keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa unggul. Oleh karena itu sebaiknya para guru mengutamakan teknik persuasif yang didominasi dengan cara penyampaian pesan secara halus, membujuk, dan berkelanjutan.
2. Untuk meningkatkan keefektifan komunikasi persuasif, sebaiknya para guru sebagai komunikator lebih memperhatikan faktor-faktor yang mencakup power, yaitu kekuatan untuk menguasai audiens, kredibilitas, keterpercayaan, dan daya tarik di mata komunikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Apranadyanti, N. (2010). *Hubungan antara regulasi diri dengan motivasi berprestasi pada siswa kelas X SMK Ibu Kartini Semarang* (Doctoral dissertation, Universitas Diponegoro).
- Aw, S. (2015). Korelasi Komunikasi Persuasif Kepala Desa dengan Sikap Pedagang Kaki Lima terhadap Ketertiban Lingkungan. *SOCIA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 12(1).
- Aw, S. (2019). Developing an evaluation instrument for assessing public relation practitioner performance in educational institutions. *MOJEM: Malaysian Online Journal of Educational Management*, 7(1), 20-36.
- Daud, F. (2012). Pengaruh kecerdasan emosional (EQ) dan motivasi belajar terhadap hasil belajar Biologi siswa SMA 3 Negeri Kota Palopo. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran (JPP)*, 19(2), 243-255.
- Fashiku, C. O. (2017). Effective Communication: Any Role In Classroom Teaching-Learning Process In Nigerian Schools? *Bulgarian Journal of Science & Harun, C. Z. (2013). Manajemen Pendidikan Karakter. Jurnal Pendidikan Karakter*, (3).
- Hamdu, G., & Agustina, L. (2011). Pengaruh motivasi belajar siswa terhadap prestasi belajar IPA di sekolah dasar. *Jurnal penelitian pendidikan*, 12(1), 90-96.
- Hariko, R. (2017). Landasan Filosofis Keterampilan Komunikasi Konseling. *Jurnal Kajian Bimbingan dan Konseling*, 2(2), 41-49.
- Haryati, S. (2017). Pendidikan Karakter dalam Kurikulum 2013. *Tersedia secara online di: <http://lib.untidar.ac.id/wp-content/uploads> [diakses di Bandung, Indonesia: 17 Maret 2017]*.
- Hastasari, Chatia dan Suranto. (2018). Pola Komunikasi Keluarga dalam mencegah kenakalan pelajar SMA di Kota Yogyakarta. *Informasi: Jurnal Ilmu Komunikasi FIS UNY*, 48 (2),
- Hidayatullah, M. Furqon. 2010. Pendidikan Karakter: Membangun Peradaban Bangsa. Surakarta: Yuma Pustaka. *Education Policy*, 11(1).
- Kurniasih, T., & Sari, M. M. R. (2013). Pengaruh Return On Assets, Leverage, Corporate Governance, Ukuran Perusahaan dan Kompensasi Rugi Fiskal Pada Tax Avoidance. *Buletin Studi Ekonomi*.
- Mulyasa, E. 2011. Manajemen Pendidikan Karakter. Jakarta: Bumi Aksara
- Nasor, M. (2014). Teknik Komunikasi Guru Dan Siswa Dalam Peningkatan Prestasi Siswa. *Ijtima'iyya: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 7(2), 67-86.
- Rosnidah, I. (2011). Analisis Dampak Motivasi Dan Profesionalisme Terhadap Kualitas Audit Aparat Inspektorat Dalam Pengawasan Keuangan Daerah (Studi Empiris Pada Pemerintah kabupaten Cirebon). *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis*, 3(02).

- Setiyawati, A., & Hamzah, A. (2007). Analisis Pengaruh PAD, DAU, DAK, dan Belanja Pembangunan terhadap Pertumbuhan Ekonomi, Kemiskinan, dan Pengangguran: Pendekatan Analisis Jalur. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 4(2), 211-228.
- Sucia, V. (2017). Pengaruh Gaya Komunikasi Guru Terhadap Motivasi Belajar Siswa. *Komuniti: Jurnal Komunikasi dan Teknologi Informasi*, 8(5), 112-126.
- Sugiyono. 2006. *Metode penelitian pendidikan: pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Yogyakarta: Alfabeta.
- Waryanto, B., & Millafati, Y. A. (2006). Transformasi data skala ordinal ke interval dengan menggunakan makro Minitab. *Informatika Pertanian*, 15, 881-895.
- Wisman, Y. (2017). Komunikasi Efektif dalam Dunia Pendidikan. *Jurnal Nomosleca*, 3(2).
- Zubaedi. 2011. *Desain Pendidikan Karakter: Konsepsi dan Aplikasinya dalam Lembaga Pendidikan*. Jakarta: Prenada Media Grup.

Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah

Mendikbud: Pendidikan Karakter adalah Poros Perbaikan Pendidikan Nasional, <https://www.kemdikbud.go.id/main/blog/2017/01/mendikbud-pendidikan-karakter-adalah-poros-perbaikan-pendidikan-nasional>

Lampiran-Lampiran

Kepada Yth.
Para Responden
Di Yogyakarta

Dengan hormat,

Dengan ini kami Tim Peneliti dari Jurusan Ilmu Komunikasi FIS UNY bermaksud melaksanakan kegiatan pengumpulan data untuk penelitian berjudul “Pengaruh Teknik Komunikasi Terintegrasi (Informatif, Persuasif, Koersif) terhadap Tingkat Keberhasilan Sekolah Menyiapkan Siswa yang Unggul”. Dalam penelitian ini variabel Tingkat keberhasilan sekolah menyiapkan siswa yang unggul diungkap dari motivasi berprestasi dan motivasi menjaga nilai-nilai karakter mulia.

Dengan segala hormat, kami mohon bantuan para responden untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini. Penelitian ini tidak ada kaitannya dengan nilai akademis saudara, dan tidak akan dipublikasikan. Kerahasiaan tetap terjamin, karena saudara tidak perlu mencantumkan nama.

Atas kesediaan saudara meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini, kami ucapkan banyak terimakasih.

Yogyakarta, 07 Juli 2019
Tim Peneliti,

Dr. Suranto, M.Pd., M.Si.
Pratiwi Wahyu Widiarti, M.Si.
Chatia Hastasari, M.Ikom.
Siti Machmiah, MA.

KUESIONER

I. PETUNJUK :

1. Pilihlah salah satu alternatif jawaban dengan memberi tanda silang (X) pada kolom yang saudara pilih sebagai jawaban paling sesuai dengan pendapat saudara.
2. Arti singkatan:
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
N : Netral
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

II. TEKNIK KOMUNIKASI INFORMATIF

No	Pernyataan / pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Guru selalu memberikan informasi kepada siswa					
2	Guru dapat memberi jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh siswa					
3	Setiap ada informasi baru, guru segera menyampaikan kepada siswa					
4	Guru memanfaatkan media sosial untuk berbagi informasi dengan siswa					
5	Penyampaian informasi aktual merupakan bentuk perhatian guru kepada siswa					
6	Guru mengulang-ulang menyampaikan informasi penting					

III. TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF

No	Pernyataan / pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Pesan yang disampaikan oleh guru dapat menggugah perasaan					
2	Guru senantiasa menghimbau agar siswa rajin belajar					

No	Pernyataan / pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
3	Guru tidak segan membujuk siswa agar memiliki komitmen demi masa depan siswa					
4	Guru menunjukkan sikap bersahabat ketika memberi pembinaan kepada siswa					
5	Senyuman dan sapaan guru kepada siswa bermanfaat untuk menguatkan peran guru sebagai “orang-tua” bagi siswa					
6	Pesan yang disampaikan guru bersifat realistis					
7	Dalam hal tertentu, nampak bahwa guru sangat berhati-hati dalam berkomunikasi dengan siswa					
8	Guru menginginkan terjadi perubahan sikap siswa secara suka rela					
9	Guru berkomunikasi dengan siswa dilakukan secara halus dan ramah.					
10	Guru membantu membesarkan hati ketika siswa menghadapi masalah					

IV. KOMUNIKASI KOERSIF

No	Pernyataan / pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Guru sebaiknya menggunakan cara menakut-nakuti agar siswa menuruti kemauan guru					
2	Guru dapat memberikan sanksi atau hukuman apabila siswa melakukan pelanggaran					
3	Pesan yang dikemas sebagai “perintah” lebih efektif daripada sekedar himbauan					
4	Kemarahan guru diperlukan pada situasi ketika cara-cara halus sudah tidak efektif					
5	Sebaiknya siswa diberi hukuman apabila melakukan kesalahan					
6	Guru mengharuskan siswa untuk patuh pada peraturan sekolah					

V. MOTIVASI BERPRESTASI

No	Pernyataan / pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya yakin masa depan ditentukan oleh prestasi yang diraih saat ini					
2	Saya mengerjakan tugas sekolah dan belajar secara rutin					
3	Saya mengikuti bimbingan belajar untuk meningkatkan kemampuan akademik					
4	Apakah saudara setuju, jika motivasi belajar akan membimbing saudara untuk sukses?					
5	Saya harus memperhatikan guru, ketika guru sedang mengajar					
6	Bermain game sampai melupakan waktu, tidak sesuai dengan prinsip hidup saya					
7	Di rumah, waktu saya gunakan untuk belajar, meskipun tidak disuruh oleh orang tua					

VI. MOTIVASI MENJAGA KARAKTER MULIA

No	Pernyataan / pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Saya selalu berusaha mentaati peraturan sekolah (tidak membolos, terlambat masuk sekolah, dll).					
2	Saya tidak pernah membantah nasehat yang diberikan oleh guru					
3	Saya tidak pernah merokok, karena tidak ada manfaatnya bagi diri saya sebagai pelajar					
4	Saya tidak suka dengan keributan yang melibatkan pelajar					
5	Mencontek adalah perbuatan yang tidak terpuji					
6	Saya menggunakan smartphone untuk hal-hal yang bermakna positif.					
7	Saya selalu berpenampilan sesuai dengan norma etika di sekolah					

Validitas Teknik Komunikasi Informatif

Correlations

		VAR00001	VAR00002	VAR00003	VAR00004	VAR00005	VAR00006	TOTAL
VAR00001	Pearson Correlation	1	.211	.321	.187	.375*	.332	.553**
	Sig. (2-tailed)		.264	.083	.322	.041	.073	.002
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00002	Pearson Correlation	.211	1	.358	-.037	.272	.293	.500**
	Sig. (2-tailed)	.264		.052	.848	.145	.117	.005
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00003	Pearson Correlation	.321	.358	1	.340	.555**	.647**	.825**
	Sig. (2-tailed)	.083	.052		.066	.001	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00004	Pearson Correlation	.187	-.037	.340	1	.453*	.222	.588**
	Sig. (2-tailed)	.322	.848	.066		.012	.238	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00005	Pearson Correlation	.375*	.272	.555**	.453*	1	.394*	.775**
	Sig. (2-tailed)	.041	.145	.001	.012		.031	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00006	Pearson Correlation	.332	.293	.647**	.222	.394*	1	.725**
	Sig. (2-tailed)	.073	.117	.000	.238	.031		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.553**	.500**	.825**	.588**	.775**	.725**	1
	Sig. (2-tailed)	.002	.005	.000	.001	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari tabel di atas, validitas Teknik Komunikasi Informatif dapat diuraikan sbb :

No	Item/Pernyataan	r	Keterangan
1	Item 1	0,553 **	Valid
2	Item 2	0,500**	Valid
3	Item 3	0,825**	Valid
4	Item 4	0,588**	Valid
5	Item 5	0,775**	Valid
6	Item 6	0,725**	Valid

Jadi dari 6 item dalam Teknik Komunikasi Informatif, semuanya valid, signifikan pada 0,01.

Validitas Teknik Komunikasi Persuasif

Correlations

		TkPersuasif	VAR00009	VAR00020	VAR00021	VAR00022	VAR00023	VAR00024	VAR00025	VAR00026	VAR00027	TOTAL1
TKPersuasif	Pearson Correlation	1	.380*	.297	.043	.067	.408*	.305	.245	-.041	.018	.451*
	Sig. (2-tailed)		.038	.111	.822	.727	.025	.101	.191	.829	.924	.012
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00009	Pearson Correlation	.380*	1	.301	.328	.136	.275	.250	.264	.107	.202	.563**
	Sig. (2-tailed)	.038		.106	.077	.473	.142	.183	.159	.574	.284	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00020	Pearson Correlation	.297	.301	1	.336	.088	.496**	.326	.376*	.094	.159	.610**
	Sig. (2-tailed)	.111	.106		.070	.645	.005	.079	.040	.621	.401	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00021	Pearson Correlation	.043	.328	.336	1	.551**	.222	.326	.221	.597**	.483**	.733**
	Sig. (2-tailed)	.822	.077	.070		.002	.239	.079	.241	.000	.007	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00022	Pearson Correlation	.067	.136	.088	.551**	1	.163	.199	.171	.554**	.170	.570**
	Sig. (2-tailed)	.727	.473	.645	.002		.389	.291	.365	.001	.369	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00023	Pearson Correlation	.408*	.275	.496**	.222	.163	1	.288	.350	.067	.269	.612**
	Sig. (2-tailed)	.025	.142	.005	.239	.389		.122	.058	.724	.151	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00024	Pearson Correlation	.305	.250	.326	.326	.199	.288	1	.468**	.140	.148	.592**
	Sig. (2-tailed)	.101	.183	.079	.079	.291	.122		.009	.461	.436	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00025	Pearson Correlation	.245	.264	.376*	.221	.171	.350	.468**	1	.141	.094	.578**
	Sig. (2-tailed)	.191	.159	.040	.241	.365	.058	.009		.456	.621	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00026	Pearson Correlation	-.041	.107	.094	.597**	.554**	.067	.140	.141	1	.204	.529**
	Sig. (2-tailed)	.829	.574	.621	.000	.001	.724	.461	.456		.281	.003
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00027	Pearson Correlation	.018	.202	.159	.483**	.170	.269	.148	.094	.204	1	.461*
	Sig. (2-tailed)	.924	.284	.401	.007	.369	.151	.436	.621	.281		.010
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL1	Pearson Correlation	.451*	.563**	.610**	.733**	.570**	.612**	.592**	.578**	.529**	.461*	1
	Sig. (2-tailed)	.012	.001	.000	.000	.001	.000	.001	.001	.003	.010	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari tabel di atas, validitas Teknik Komunikasi Persuasif, dapat diuraikan sbb :

No	Item/Pernyataan	r	Keterangan
1	Item 1	0,451*	Valid
2	Item 2	0,563**	Valid
3	Item 3	0,610**	Valid
4	Item 4	0,733**	Valid
5	Item 5	0,570**	Valid
6	Item 6	0,612**	Valid
7	Item 7	0,592**	Valid
8	Item 8	0,578**	Valid
9	Item 9	0,529**	Valid

10	Item 10	0,461*	Valid

Jadi dari 10 item dalam Teknik Komunikasi Persuasif, ada 8 item yang valid, signifikan pada 0,01, dan 2 item (item 1 dan item 10) valid, signifikan pada 0,05.

Validitas Teknik Komunikasi Koersif

Correlations

		TKKoersif	VAR00030	VAR00031	VAR00032	VAR00033	VAR00034	TOTAL2
TKKoersif	Pearson Correlation	1	-.344	.184	-.289	-.206	-.119	.079
	Sig. (2-tailed)		.063	.331	.121	.275	.532	.677
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00030	Pearson Correlation	-.344	1	-.204	.374*	.687**	-.191	.486**
	Sig. (2-tailed)	.063		.281	.042	.000	.313	.006
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00031	Pearson Correlation	.184	-.204	1	.389*	.006	.232	.560**
	Sig. (2-tailed)	.331	.281		.034	.975	.218	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00032	Pearson Correlation	-.289	.374*	.389*	1	.536**	.103	.761**
	Sig. (2-tailed)	.121	.042	.034		.002	.588	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00033	Pearson Correlation	-.206	.687**	.006	.536**	1	-.296	.619**
	Sig. (2-tailed)	.275	.000	.975	.002		.112	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30
VAR00034	Pearson Correlation	-.119	-.191	.232	.103	-.296	1	.273
	Sig. (2-tailed)	.532	.313	.218	.588	.112		.144
	N	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL2	Pearson Correlation	.079	.486**	.560**	.761**	.619**	.273	1
	Sig. (2-tailed)	.677	.006	.001	.000	.000	.144	
	N	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari tabel di atas, validitas Teknik Komunikasi Koersif dapat diuraikan sbb :

No	Item/Pernyataan	r	Keterangan
1	Item 1	0,079	Tidak Valid
2	Item 2	0,486**	Valid
3	Item 3	0,560**	Valid
4	Item 4	0,761**	Valid
5	Item 5	0,619**	Valid

6	Item 6	0,273	Tidak Valid
---	--------	-------	-------------

Jadi dari 6 item dalam Teknik Komunikasi Koersif, 4 valid, signifikan pada 0,01. Ada 2 yang tidak valid, yaitu item no 1 dan no 6.

Reliabilitas Teknik Komunikasi Terintegrasi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.775	20

Reliabilitas Teknik komunikasi Terintegrasi (Teknik Komunikasi Informatif, Teknik Komunikasi Persuasif dan Teknik Komunikasi Koersif), sebesar 0,775.

Validitas Motivasi Berprestasi

Correlations

		VAR00001	VAR00002	VAR00003	VAR00004	VAR00005	VAR00006	VAR00007	TOTAL
VAR00001	Pearson Correlation	1	.268	.362*	.295	.350	.022	.179	.638**
	Sig. (2-tailed)		.152	.050	.113	.058	.907	.344	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00002	Pearson Correlation	.268	1	.403*	.086	-.107	-.174	.211	.397*
	Sig. (2-tailed)	.152		.027	.652	.572	.357	.263	.030
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00003	Pearson Correlation	.362*	.403*	1	.262	.294	.074	.191	.621**
	Sig. (2-tailed)	.050	.027		.161	.114	.698	.312	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00004	Pearson Correlation	.295	.086	.262	1	.206	.091	.234	.566**
	Sig. (2-tailed)	.113	.652	.161		.275	.634	.213	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00005	Pearson Correlation	.350	-.107	.294	.206	1	.244	.337	.554**
	Sig. (2-tailed)	.058	.572	.114	.275		.194	.068	.001
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00006	Pearson Correlation	.022	-.174	.074	.091	.244	1	.428*	.485**
	Sig. (2-tailed)	.907	.357	.698	.634	.194		.018	.007
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00007	Pearson Correlation	.179	.211	.191	.234	.337	.428*	1	.660**
	Sig. (2-tailed)	.344	.263	.312	.213	.068	.018		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL	Pearson Correlation	.638**	.397*	.621**	.566**	.554**	.485**	.660**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.030	.000	.001	.001	.007	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari tabel di atas, validitas Motivasi Berprestasi dapat diuraikan sbb :

No	Item/Pernyataan	R	Keterangan
1	Item 1	0,638 **	Valid
2	Item 2	0,397*	Valid
3	Item 3	0,621**	Valid
4	Item 4	0,566**	Valid
5	Item 5	0,554**	Valid
6	Item 6	0,485**	Valid
7	Item 7	0,660**	Valid

Jadi dari 7 item dalam Motivasi Berprestasi , semuanya valid, 6 item valid dengan signifikansi 0,01, 1 item signifikan pada 0,05 (item 2).

Validitas Motivasi Menjaga Karakter Mulia

Correlations

		M.MULIA	VAR00011	VAR00012	VAR00013	VAR00014	VAR00015	VAR00016	TOTAL1
M.MULIA	Pearson Correlation	1	.270	.528**	.316	.387*	.232	.342	.710**
	Sig. (2-tailed)		.150	.003	.089	.034	.218	.065	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00011	Pearson Correlation	.270	1	.171	.062	.143	.356	.522**	.512**
	Sig. (2-tailed)	.150		.367	.745	.450	.054	.003	.004
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00012	Pearson Correlation	.528**	.171	1	.739**	.545**	.159	.021	.823**
	Sig. (2-tailed)	.003	.367		.000	.002	.402	.914	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00013	Pearson Correlation	.316	.062	.739**	1	.456*	.126	-.032	.705**
	Sig. (2-tailed)	.089	.745	.000		.011	.505	.865	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00014	Pearson Correlation	.387*	.143	.545**	.456*	1	.239	-.065	.677**
	Sig. (2-tailed)	.034	.450	.002	.011		.203	.732	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00015	Pearson Correlation	.232	.356	.159	.126	.239	1	.142	.442*
	Sig. (2-tailed)	.218	.054	.402	.505	.203		.454	.014
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
VAR00016	Pearson Correlation	.342	.522**	.021	-.032	-.065	.142	1	.355
	Sig. (2-tailed)	.065	.003	.914	.865	.732	.454		.054
	N	30	30	30	30	30	30	30	30
TOTAL1	Pearson Correlation	.710**	.512**	.823**	.705**	.677**	.442*	.355	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.000	.000	.000	.014	.054	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Dari tabel di atas, validitas Motivasi Menjaga Karakter Mulia dapat diuraikan sbb :

No	Item/Pernyataan	R	Keterangan
1	Item 1	0,710 **	Valid
2	Item 2	0,512**	Valid
3	Item 3	0,823**	Valid
4	Item 4	0,705**	Valid
5	Item 5	0,677**	Valid
6	Item 6	0,442*	Valid
7	Item 7	0,355	Tidak Valid

Jadi dari 7 item dalam Motivasi Menjaga Karakter Mulia, ada 6 yang valid, 5 valid dengan signifikansi 0,01, 1 item (item 6) signifikan pada 0,05, sedang 1 item (item 7) tidak valid.

Reliabilitas Tingkat Keberhasilan Sekolah Menyiapkan Siswa Unggul

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.799	13

Reliabilitas Tingkat Keberhasilan Sekolah Menyiapkan Siswa Unggul (Motivasi Berprestasi dan Motivasi Menjaga Karakter Mulia) sebesar 0,799.

ANALISIS DATA:

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Motivberprest	1843,082 ^a	170	10,842	2,058	,039
	motivkarakter	1424,868 ^b	170	8,382	3,233	,003
Intercept	Motivberprest	48917,497	1	48917,497	9284,868	,000
	motivkarakter	46208,404	1	46208,404	17823,242	,000
TKinformasi	Motivberprest	126,424	12	10,535	2,000	,089
	motivkarakter	59,475	12	4,956	1,912	,104
TKPersuasi	Motivberprest	294,323	17	17,313	3,286	,008
	motivkarakter	178,114	17	10,477	4,041	,003
TKkoersif	Motivberprest	111,646	15	7,443	1,413	,240
	motivkarakter	170,120	15	11,341	4,375	,002
TKinformasi * TKPersuasi	Motivberprest	107,590	15	7,173	1,361	,264
	motivkarakter	121,345	15	8,090	3,120	,012
TKinformasi * TKkoersif	Motivberprest	60,086	8	7,511	1,426	,252
	motivkarakter	58,769	8	7,346	2,834	,032
TKPersuasi * TKkoersif	Motivberprest	267,613	19	14,085	2,673	,021
	motivkarakter	104,812	19	5,516	2,128	,058
TKinformasi * TKPersuasi * TKkoersif	Motivberprest	,000	0	.	.	.
	motivkarakter	,000	0	.	.	.
Error	Motivberprest	94,833	18	5,269		
	motivkarakter	46,667	18	2,593		
Total	Motivberprest	121618,000	189			
	motivkarakter	113624,000	189			
Corrected Total	Motivberprest	1937,915	188			
	motivkarakter	1471,534	188			

a. R Squared = ,951 (Adjusted R Squared = ,489)

b. R Squared = ,968 (Adjusted R Squared = ,669)

1. Pengaruh teknik komunikasi informative terhadap motivasi berprestasi ($H_1 = X_1 > Y_1$). Dari hasil analisis di atas, dapat disimpulkan, tidak ada pengaruh Teknik Kom Informatif terhadap motif berprestasi ($F = 2,0$; sign : $0,089$).
2. Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi ($H_2 = X_2 > Y_1$). Dari hasil analisis di atas, dapat disimpulkan, terdapat pengaruh signifikan Komunikasi Persuasif terhadap motivasi berprestasi ($F = 3,286$; sign $0,008$).
3. Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi berprestasi ($H_3 = X_3 > Y_1$). Dari hasil analisis di atas, Teknik Komunikasi Koersif terhadap motivasi berprestasi, tidak ada pengaruh ($F = 1,413$; sign $0,240$).

4. Pengaruh teknik komunikasi informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($H_4 = X_1 > Y_2$). Dari hasil analisis di atas, dapat disimpulkan, tidak ada pengaruh Teknik Kom Informatif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($F = 1,912$; sign : 0,104).

5. Pengaruh teknik komunikasi persuasif terhadap motivasi melaksanakan nilai-nilai karakter ($H_5 = X_2 > Y_2$). Dari hasil analisis, dapat disimpulkan, terdapat pengaruh signifikan Komunikasi Persuasif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($F = 4,041$; sign : 0,003)

6. Pengaruh teknik komunikasi koersif terhadap motivasi menjaga nilai-nilai karakter ($H_6 = X_3 > Y_2$). Dari hasil analisis, Teknik Komunikasi Koersif terhadap motivasi berprestasi, tidak ada pengaruh ($F = 1,413$; sign 0,240).

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda, dapat diperoleh informasi mengenai pengaruh Teknik Komunikasi (X) yang merupakan pengaruh bersama-sama X1, X2, dan X3 terhadap Tingkat keberhasilan sekolah dalam menghasilkan siswa yang unggul (Y) .Hasil Analisis Data Pengaruh Teknik Komunikasi terhadap Tingkat Keberhasilan Sekolah (Siswa Unggul) adalah sebagai berikut.

Case Processing Summary

	N
Total Cases	189
Excluded Cases ^a	0
Forecasted Cases	0
Newly Created Cases	0

a. Cases with a missing value in any variable are excluded from the analysis.

Variable Processing Summary

	Variables	
	Dependent	Independent
	Sekolahunggul	teknkom
Number of Positive Values	189	189
Number of Zeros	0	0
Number of Negative Values	0	0
Number of Missing Values	User-Missing	0
	System-Missing	0

Linieritas

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
,265	,070	,066	4,914

The independent variable is tekknom.

ANOVA

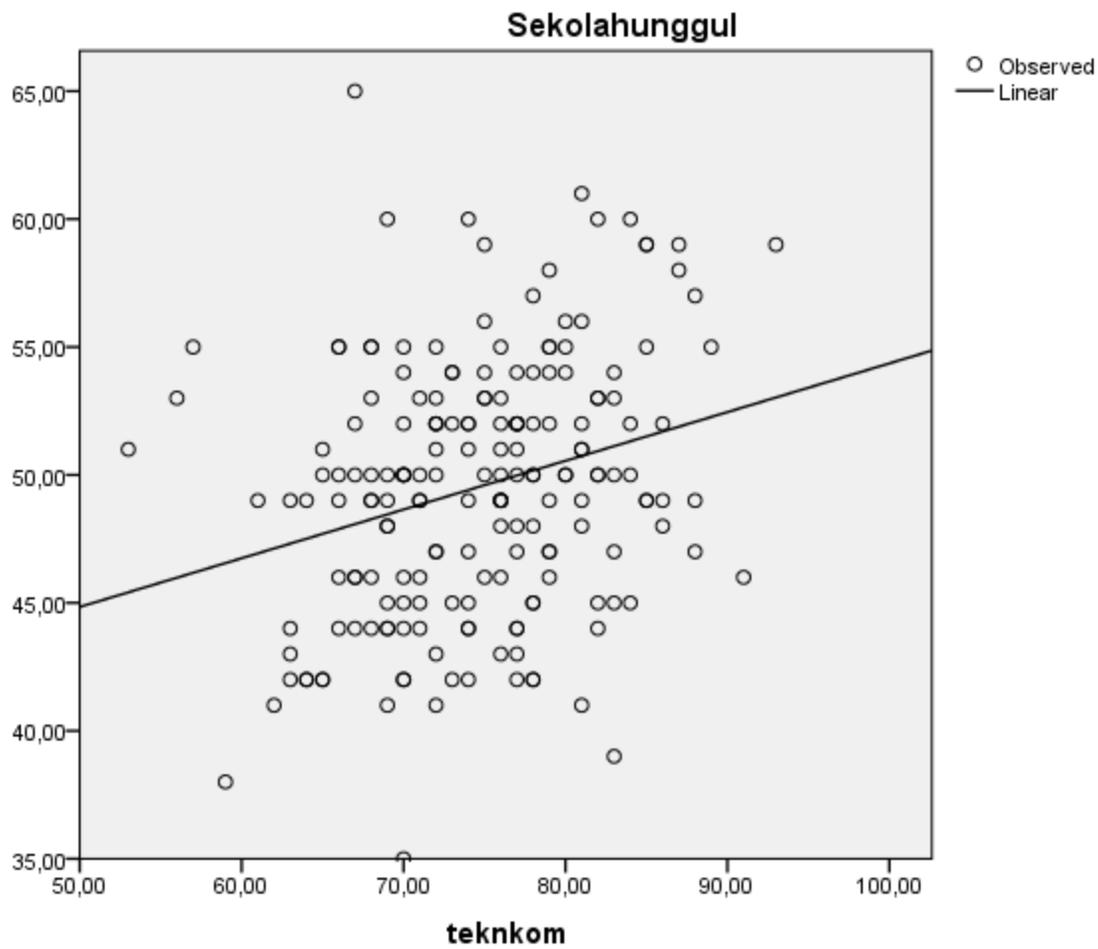
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	342,381	1	342,381	14,181	,000
Residual	4514,762	187	24,143		
Total	4857,143	188			

The independent variable is tekknom.

Dari hasil F di atas, yaitu F : 14,191, dengan sig 0,000, maka terdapat pengaruh yang sangat signifikan Teknik Komunikasi dengan Tingkat Keberhasilan Sekolah Menghasilkan Siswa Unggul

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
tekknom	,190	,051	,265	3,766	,000
(Constant)	35,322	3,788		9,325	,000



Dari hasil F di atas, yaitu F : 14,191, dengan sig 0,000, maka terdapat pengaruh yang signifikan Teknik Komunikasi dengan Tingkat Keberhasilan Sekolah Menghasilkan Siswa Unggul ($H7 = X > Y$).

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
teknkom	,190	,051	,265	3,766	,000
(Constant)	35,322	3,788		9,325	,000

