

KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN LITERASI DAN NUMERASI DI DAERAH 3T (TERTINGGAL, TERDEPAN, TERLUAR)

Hafzotillah^{1*}, Layung Paramesti Martha², David Rizar Nugroho³

^{1,2,3}Universitas Pakuan, Bogor, Indonesia

*Korespondensi: Hafzotillah@gmail.com

Kronologi Naskah: dikirim 22 April 2025; direvisi 28 Mei 2025; diputuskan 22 Juni 2025

Abstract

Communication is a social event, an event that occurs when someone relates to others either face to face or using media as a means of communication. In order to understand the condition of an individual, the ability to communicate persuasively is needed. Lecturers and students observe the condition of the target school and create a literacy and numeracy program that will be implemented in the assigned school. The implementation of the program that has been planned since the beginning of the assignment cannot be separated from persuasive communication in implementing the program. Field supervisors and students need persuasive communication techniques so that the programs that have been released in the assigned school, literacy and numeracy in the modern era, are very easy to apply in the surrounding environment with the help of technology from several planned programs. This study aims to analyze the persuasive communication techniques used by field supervisors and students in the Kampus Mengajar program to improve literacy and numeracy in the 3T area. Using a qualitative descriptive approach, the study was conducted through interviews, FGDs, and observations of lecturers and students at Pakuan University and students at the target school. The results showed that the five persuasive communication techniques used included association, integration, reward, arrangement, and red-herring techniques. Each technique has its own challenges and effectiveness in practice in the field. Communication barriers were identified in the form of technical (facilities) and behavior (lack of student learning motivation). This study concluded that the use of persuasive communication techniques can significantly increase student participation in literacy and numeracy activities, as long as it is supported by appropriate and contextual implementation strategies.

Keywords: 3T, literacy, numeracy, persuasive communication

Abstrak

Komunikasi merupakan suatu peristiwa sosial, peristiwa yang terjadi ketika seseorang berhubungan dengan orang lain baik secara tatap muka maupun menggunakan media sebagai alat untuk berkomunikasi. Untuk dapat memahami kondisi individu, diperlukan kemampuan berkomunikasi secara persuasif. Dosen dan mahasiswa melakukan observasi terhadap kondisi sekolah sasaran dan membuat program literasi dan numerasi yang akan dilaksanakan di sekolah yang ditugaskan. Pelaksanaan program yang telah direncanakan sejak awal penugasan tidak lepas dari komunikasi yang persuasif dalam melaksanakan program tersebut. Dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa memerlukan teknik komunikasi yang persuasif agar program-program yang telah dirilis di sekolah yang ditugaskan, literasi dan numerasi di era modern, sangat mudah diaplikasikan di lingkungan sekitar dengan bantuan teknologi dari beberapa program yang telah direncanakan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa dalam program Kampus Mengajar

guna meningkatkan literasi dan numerasi di daerah 3T. Menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian dilakukan melalui wawancara, FGD, dan observasi pada dosen dan mahasiswa Universitas Pakuan serta siswa sekolah sasaran. Hasil menunjukkan bahwa lima teknik komunikasi persuasif yang digunakan mencakup teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan red-herring. Setiap teknik memiliki tantangan dan efektivitas masing-masing dalam praktik di lapangan. Hambatan komunikasi diidentifikasi dalam bentuk teknis (fasilitas) dan perilaku (kurangnya motivasi belajar siswa). Penelitian ini menyimpulkan bahwa penggunaan teknik komunikasi persuasif dapat meningkatkan partisipasi siswa dalam kegiatan literasi dan numerasi secara signifikan, asalkan didukung oleh strategi implementasi yang tepat dan kontekstual.

Kata kunci: Daerah 3T, komunikasi persuasif, literasi, numerasi

PENDAHULUAN

Komunikasi salah satu komponen penting untuk kegiatan di lini kehidupan. Komunikasi secara verbal dan non verbal menjadi kebutuhan individu untuk menyampaikan pesan yang akan disampaikan tergantung kebutuhan komunikan memahami apa yang disampaikan oleh komunikator. Di era teknologi saat ini kebutuhan manusia banyak mendapatkan bantuan dengan adanya teknologi misalnya di dalam kehidupan sehari-hari jika anda tidak mempunyai koran cetak maka anda bisa berlangganan koran online, realitasnya ada beberapa diantara siswa-siswa yang belum sepenuhnya mendapatkan kemudahan karena terkendala dalam berbagai aspek kehidupan. Ini membuat pemerintah berupaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas baik dari sekolah sasaran maupun siswa-siswa yang ada di Indonesia mendapatkan Pendidikan yang layak dan pendidikan yang bermutu terutama pada bidang literasi dan numerasi. Dengan adanya program kampus mengajar ini membantu sekolah yang ada di daerah 3T (tertinggal, terdepan, Terluar) mendapatkan pengetahuan seputar literasi dan numerasi untuk meningkatkan kemampuan siswa siswi melalui kegiatan yang dilaksanakan oleh dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa sesuai dengan kebutuhan dan keadaan sekolah pada saat penugasan. Untuk melaksanakan program yang sudah tersusun dengan rapi tentu perlu komunikasi yang efektif untuk pelaksanaan program tersebut. Salah satu komunikasi yang bisa digunakan yakni komunikasi persuasif. Pada komunikasi persuasive ada istilah yang digunakan dalam penyebutan komunikator dan komunikan, istilah komunikator pada komunikasi persuasive disebut dengan persuader dan komunikan dinamakan dengan persuadee.

Program kampus mengajar komunikator (persuader) adalah dosen pendamping lapangan dan mahasiswa sedangkan komunikan (persuadee) siswa siswi yang ada di sekolah sasaran. Pada saat dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa melaksanakan aktivitas perkuliahan dengan menggunakan bantuan teknologi tentu perkuliahan berjalan dengan kondusif serta materi yang diberikan oleh dosen pada saat di kelas mudah dipahami oleh mahasiswa, ini berbanding terbalik pada saat mengikuti program kampus mengajar dengan tema literasi dan numerasi di sekolah sasaran yang barangkali mempunyai beberapa kekurangan dalam menyajikan materi pembelajaran. Dari sini persuader menggunakan komunikasi persuasive sangat dibutuhkan. Hal ini melatarbelakangi penelitian ini untuk melihat sejauh mana komunikasi persuasive bisa mempengaruhi persuadee dalam pelaksanaan kegiatan literasi dan numerasi di sekolah sasaran.

Fenomena mengenai rendahnya partisipasi siswa siswi untuk menyukai baca dan tulis perlu dikaji pendekatan seperti apa yang dibutuhkan supaya siswa siswi tertarik menyukai literasi dan numerasi dengan menyenangkan, belajar sambil bermain merupakan salah satu Teknik komunikasi persuasive yang bisa digunakan oleh persuader pada saat pelaksanaan kegiatan literasi dan numerasi. Untuk itu mahasiswa biasanya dinilai memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi, kecerdasan dalam berpikir, serta perencanaannya dalam bertindak. Maka dari itu, berpikir kritis dan bertindak secara cepat serta tepat menjadi sifat yang cenderung melekat pada diri setiap mahasiswa. Dalam penelitian ini, komunikasi persuasive dapat menjadi cara yang tepat dalam kegiatan pelaksanaan literasi dan numerasi. Karena komunikasi persuasive memiliki tujuan untuk

memberikan informasi ataupun melakukan tindakan persuasi. Dalam rangka memberikan informasi dan pesan yang ingin disampaikan kepada siswa siswi mempersuasi adalah sebuah upaya untuk mengajar, mendorong dan merubah sikap serta Tindakan, perilaku serta penilaian dari penerima pesan persuasi untuk menjadi seperti yang diharapkan oleh komunikator. Realitasnya masih banyak sekolah yang memiliki kebutuhan dalam hal literasi dan numerasi dalam praktiknya.

KAJIAN TEORI

Komunikasi

Untuk menyampaikan informasi atau pesan kepada orang lain komunikasi adalah salah satu komponen yang sangat penting, komunikasi secara verbal dan komunikasi nonverbal tergantung kebutuhan komunikasi dalam menerima informasi, menggunakan informasi agar terhubung dengan lingkungan dan orang lain. Onong U. Effendy mengatakan bahwa komunikasi sebagai proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau mengubah sikap, pendapat atau perilaku, baik langsung secara lisan maupun tak langsung melalui media (2). Dalam definisi tersebut tersimpul tujuan, yakni memberitau atau mengubah sikap (attitude) pendapat (opinion), atau perilaku (behavior). Jadi ditinjau dari segi si penyampai pernyataan, komunikasi yang bertujuan bersifat informatif dan persuasif. Komunikasi persuasif lebih sulit daripada komunikasi informatif, karena memang tidak mudah untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang atau sejumlah orang. Suprpto menjelaskan bahwa pada praktiknya, komunikasi memiliki beberapa tingkatan. Tingkatan komunikasi tersebut, yakni: Komunikasi Intrapersonal (Komunikasi intrapersonal merupakan komunikasi yang terjadi antara seseorang dengan dirinya sendiri), Komunikasi Interpersonal (Komunikasi yang terjadi antar pribadiseseorang dengan orang lain atau sekelompok kecil orang yang mana terdapat kontak langsung dalam bentuk percakapan), Komunikasi Kelompok (komunikasi yang terjadi antara tiga orang atau lebih namun masih dalam lingkup tidak besar yang terjadi secara tatap muka dan terdapat suatu tujuan yang ingin dicapai Bersama), Komunikasi Organisasi (Komunikasi yang lingkungannya lebih besar daripada komunikasi kelompok, yang terjadi secara formal maupun informal), Komunikasi Massa (Komunikasi massa adalah komunikasi yang dilakukan dengan menyampaikan pesan melalui media massa pada sejumlah besar orang). Dalam penelitian ini, bentuk komunikasi yang digunakan adalah bentuk komunikasi interpersonal, yakni komunikasi yang terjadi antara dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa dengan siswa siswi sekolah sasaran kampus mengajar. Effendi dalam Yusuf (4), berpendapat bahwa komunikasi adalah penyampaian pikiran oleh seseorang (komunikator) kepada orang lain (komunikan). Namun demikian terdapat fundamen atau hal mendasar yang masih belum terejawantahkan dalam pengertian ini. Misalnya, penyampaian tersebut menggunakan apa? Apakah hanya eksklusif menggunakan bahasa atau kata-kata? Karena sejatinya komunikasi juga dapat terjadi melalui mimik muka sekalipun. Disini dapat diambil kesimpulan bahwa komunikasi sebagai proses penyampaian pikiran dari seseorang kepada orang lain melalui pengoperasian dan penginterpretasian lambang-lambang yang berarti antarindividu baik itu bahasa, gestur tubuh, huruf/symbol grafik, dan sebagainya. Onong U. Effendy (5) mengungkapkan terdapat 4 penghambat komunikasi diantaranya Hambatan sosio-antro-psikologis, Hambatan semantic, Hambatan mekanis, Hambatan ekologis. Sementara itu, Suranto (6) menyebutkan faktor-faktor yang dapat mendukung proses komunikasi di antaranya: (a) Kredibilitas Persuader; (b) Pengalaman persuader; dan (c) Pesan yang dirancang dengan baik.

Komunikasi persuasif

Komunikasi persuasive memiliki tujuan memberikan pengaruh kepada komunikan dari komunikator terhadap kepercayaan, sikap, hingga perilaku komunikan. Di mana komunikasi ini

akan memberikan dampak yang membuat komunikan ini bertindak sesuai dengan apa yang diminta oleh sang komunikator. Komunikator (persuader) sangat berperan dalam mengajak dan mengubah sikap komunikan (persuade) melalui pesan, informasi yang dibagikan. Komunikasi persuasif merupakan gabungan dari dua kata yakni komunikasi dan persuasi. Komunikasi dari kata communis yang berarti kebersamaan. Sedangkan persuasif berasal dari istilah persuasion yang diturunkan dari bahasa latin "persuasio", kata kerjanya adalah to persuade, yang dapat diartikan sebagai membujuk, merayu, meyakinkan, mengajak, dan sebagainya. Adapun ruang lingkup komunikasi persuasive dalam Maulana dan Gumelar (8) sebagai berikut:

- a. Persuader yakni pihak yang mengirimkan pesan yang bersifat persuasive kepada persuadee
- b. Pesan merupakan sesuatu yang dikomunikasikan kepada persuadee baik itu verbal maupun non verbal
- c. Saluran adalah alat atau media yang digunakan persuader untuk mengirimkan pesan kepada persuadee
- d. Persuadee yaitu orang yang menerima pesan yang disampaikan oleh persuadee
- e. Umpan Balik merupakan suatu bentuk tanggapan dari adanya pengaruh yang berasal dari persuadee setelah menerima pesan dari persuader
- f. Efek Komunikasi Persuasif adalah pengaruh yang timbul dari komunikan setelah pesan disampaikan komunikator. Pengaruh tersebut dapat berupa perubahan sikap, perubahan tingkah laku, perubahan opini, perubahan kepercayaan, dan lain-lain

Sementara asumsi Littlejohn dan Jabusch (9) bahwa, keberhasilan dalam menggukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dalam mengajak pendengar anda untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada prinsip-prinsip persuasi. Komunikasi persuasif memiliki beberapa teknik, dalam Effendy (10) sebagai berikut:

- a. Teknik Asosiasi, merupakan penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.
- b. Teknik Integrasi, di mana komunikator berusaha menyatukan diri dengan komunikan. Hal ini dilakukan melalui kata-kata verbal maupun non verbal sehingga komunikator menjadi satu kesatuan dengan komunikan
- c. Teknik Ganjaran (Pay-off Technique), dengan teknik ganjaran adalah mencoba membujuk/mengiming-imingi komunikan dengan menjanjikan hal yang menguntungkan
- d. Teknik Tataan (Icing), upaya dalam membuat pesan yang di komunikasikan disusun sedemikian rupa, sehingga membuat komunikan lebih tertarik perhatiannya.
- e. Teknik Red-herring, digunakan dalam keadaan terdesak, di mana teknik ini merupakan upaya komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasanya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan.

Tenaga pendidik

Kreativitas pengembangan diri tenaga pendidik di zaman sekarang sangat dibutuhkan untuk transfer ilmu kepada anak didik dengan cara yang menyenangkan serta mudah dipahami dengan adanya kemajuan zaman dan tantangan di era zaman yang berkembang dengan sangat pesat. Jika pendidikan sekolah di Indonesia ingin maju, salah satunya dibutuhkan pendidik dan tenaga kependidikan yang profesional dan penuh dedikasi. Perlu dibedakan antara pendidik dengan tenaga kependidikan. Guru jelas adalah pendidik. Di dalam Rancangan Peraturan Pemerintah (RPP) BAB XII, Tahun 2005 Pasal 139, Pasal 1 dinyatakan bahwa Pendidikan mencakup guru,

dosen, konselor, pamong belajar, pamong widyaiswara, tutor, instruktur, fasilitator, pelatih, dan sebutan lain dari profesi yang berfungsi sebagai agen pembelajaran peserta didik. Di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 Tentang Standar Nasional Pendidikan, Bab VI, pasal 28 dinyatakan bahwa Kompetensi sebagai agen pembelajaran pada jenjang pendidikan dasar dan menengah serta pendidikan anak usia dini meliputi, kompetensi: pedagogik, kepribadian, profesional, dan sosial. Suparno (11) beranggapan bahawasanya guru menjalankan fungsinya membantu anak didik berkembang menjadi manusia yang lebih utuh. Guru harus mampu mengusahakan agar anak didik berkembang dan berhasil. Bila ada anak didik yang nakaldan lambat berpikir, ia harus dapat mencari jalan bagaimana dapat membantu mereka. Sejalan dengan seorang dokter mengobati pasien, bagaimana dapat menyembuhkan pasien bukan pertama-pertama minta upah. Berdasarkan teori konstruktivisme bahwa pengetahuan adalah bentukan siswa, peran guru lebih ditekankan pada fasilitator yang membantu atau memfasilitasi anak didik agar belajar sendiri membangun pengetahuan mereka (12).

Literasi dan numerasi

Upaya mengembangkan literasi dan numerasi di sekolah sasaran kampus mengajar memberikan kemudahan dan akses yang mudah dimiliki oleh siswa siswa yang memiliki pemahaman yang kurang dalam hal literasi dan numerasi. Literasi numerasi diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam menggunakan penalaran. Penalaran berarti menganalisis dan memahami suatu pernyataan, melalui aktivitas dalam memanipulasi symbol atau bahasa matematika yang ditemukan dalam kehidupan sehari-hari, dan mengungkapkan pernyataan tersebut melalui tulisan maupun lisan (13). Inovasi dan kreativitas pembelajaran di satuan pendidikan dasar yang berfokus pada peningkatan literasi dan numerasi, sekolah mengalami peningkatan kemampuan literasi dan numerasi pada siswa, serta guru dapat merancang Teknik pembelajaran yang kreatif, inovatif, dan menyenangkan salah satunya menggunakan komunikasi persuasif sebagai pendekatan komunikasi dengan siswa siswi di sekolah sasaran kampus mengajar. Dilihat dari buku panduan kampus mengajar Angkatan 5 (14) konsep dasar literasi diantaranya Mahasiswa mampu memahami miskonsepsi dan malpraktek literasi dilapangan dan Mahasiswa mampu memahami konsep dasar literasi.

Sementara Konsep Dasar Numerasi diantaranya Mahasiswa mampu memahami miskonsepsi yang terjadi, Mahasiswa mampu memahami numerasi dan perbedaannya dengan matematika, Mahasiswa mampu memahami bahwa numerasi bukan hanya tanggung jawab guru matematika namun semua guru, Mahasiswa mampu membantu guru mencari tuntutan dan kesempatan numerasi pada mata pelajaran lain dari kompetensi dasar atau capaian pembelajaran.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini akan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Responden dalam penelitian ini adalah dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa kampus mengajar di Universitas Pakuan serta sebagai triangulasi siswa siswi di sekolah sasaran. Analisis data yang diperoleh (berupa kata-kata, gambar atau perilaku) tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik melainkan dengan memberikan paparan atau penggambaran mengenai situasi atau kondisi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif.

State of the Art dalam penelitian ini adalah penggunaan komunikasi persuasif sebagai komunikasi yang efektif untuk memberikan informasi seputar literasi dan numerasi. State Off Art dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, analisis data yang diperoleh (berupa kata-kata, gambar atau perilaku) tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik melainkan dengan memberikan paparan atau penggambaran mengenai situasi atau kondisi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif. Penelitian ini mencoba melihat dari sudut pandang yang baru menggunakan metode pembelajaran melalui komunikasi persuasif untuk menyampaikan materi pembelajaran.

Penelitian dilakukan di Universitas Pakuan, dengan responden dosen pembimbing lapangan dan mahasiswa, dengan pertimbangan bahwa dosen dan mahasiswa di lingkungan universitas pakuan banyak yang terpilih menjadi peserta kampus mengajar. Kegiatan ini dilakukan secara tatap muka langsung, dan melalui online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis dari informan yang ditelusuri oleh tim peneliti pada penggunaan komunikasi persuasi di berbagai pihak yang memiliki kepentingan pada program kampus mengajar maka keberhasilan dalam menggukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dalam mengajak pendengar anda untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada prinsip-prinsip persuasi. Komunikasi persuasif memiliki beberapa teknik, sebagai berikut:

1. Teknik Asosiasi, merupakan penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Pada Teknik asosiasi hasil wawancara dengan narasumber mengatakan bahwa pada saat penyajian pesan ditemukan ada persuadee yang belum tertarik untuk mendengarkan program yang di tawarkan. Seperti yang disampaikan oleh Allysa Ramadhania (Universitas Pakuan_KM 4_SMP Taman Cahaya)

“interaksinya berjalan lancar sih, cuman ya begitu ada beberapa mahasiswa yang kayak masih berjalan lancar. Tapi ada juga siswa yang emang excited sama apa yang saya sampaikan gitu, mulai dari tadi program literasi ada beberapa siswa yang langsung dia bawa buku sendiri, baca buku, dan ada beberapa mahasiswa yang kayak, “aduh lupa bawa buku kak”, atau kayak gitu-gitu sih”

2. Teknik Integrasi, di mana komunikator berusaha menyatukan diri dengan komunikan. Hal ini dilakukan melalui kata-kata verbal maupun non verbal sehingga komunikator menjadi satu kesatuan dengan komunikan. Teknik ini dari hasil wawancara ditemukan bahwa komunikasi verbal dan non verbal yang digunakan pada saat berinteraksi dengan persuadee sangat penting di implementasikan seperti Bahasa nonverbal yang digunakan gerak tubuh pada saat mengajak persuadee serta mneggunkan alat bantu berupa media pembelajaran yang berkaitan dengan literasi dan numerasi. Berikut hasil wawancara dengan narasumber lintas universitas oleh Imam Kurniawan S.Pd (Universitas Djuanda_KM 4_SMP PGRI 5 Kota Bogor)

“Yang pertama, lebih ke gampang-gampang susah sih ya, di usia SMP gitu. Lebih ke personal siswanya yang harus dicari tau dulu. Kan misalnya dalam satu kelas ga semuanya gampang ga semuanya susah, ada Sebagian yang mudah diajak komunikasinya ada juga yang engga. Sebagian besar tertarik tapi ada aja yang kurang tertarik, mungkin karena komunikasi saya kurang bagus, baik secara verbal non-verbal yang kurang menarik di mata mereka kasarnya gitu.”

3. Teknik Ganjaran (Pay-pof Technique), dengan teknik ganjaran adalah mencoba membujuk/mengiming-imingi komunikan dengan menjanjikan hal yang menguntungkan. Pada saat menggunakan Teknik ganjaran di sekolah sasaran realitasnya komunikasi berlangsung secara personal dan interpersonal untuk membujuk siswa-siswa terkait program literasi dan numerasi. Adanya reward (hadiah) kepada persuadee dari persuader interaksi yang terjadi persuadee tertarik mengikuti program yang akan di sajikan. Hasil wawancara dengan narasumber oleh Angelina Simaremare (Universitas pakuan_KM 6_SMPN 1 Ciseeng Kabupaten Bogor)

“Untuk 10 orang pertama yang selesai akan aku kasih hadiah dan kalau gada yang mau ikutan quiznya aku bilang aku keluar aja dan karena itu biasanya anak-anak malah manggil-

manggil aku biar ga keluar kelas dan lanjut untuk quiz dan untuk 10 orang pertama yang selesai akan aku kasih hadiah dan kalau gada yang mau ikutan quiznya aku bilang aku keluar aja dan karena itu biasanya anak-anak malah panggil-manggil aku biar ga keluar kelas dan lanjut untuk quiz”

4. Teknik Tataan (Icing), upaya dalam membuat pesan yang di komunikasikan disusun sedemikian rupa, sehingga membuat komunikan lebih tertarik perhatiannya. Setelah mendengar dari bebera narasumber mengenai Teknik tataan maka keterlibatan semua pihak dalam membuat program yang berkaitan dengan literasi dan numerasi, ada hal yang menarik pada saat membuat program. mahasiswa observasi sesuai dengan kebutuhan sekolah sasaran dengan pembekalan yang sudah diikuti. Berikut penyampaian narasumber oleh Nur Mahmudi Zulfahri (Universitas Pakuan_KM4_ SMP PGRI 4 Kota Bogor)

“mau tidak mau harus mengikuti sesuai dengan kapasitas sekolah sih, biasanya kita bantu-bantu untuk dekorasi perihal materi literasi dan Numerasi juga membantu memasang Fasilitas yang ada”

5. Teknik Red-herring, digunakan dalam keadaan terdesak, di mana teknik ini merupakan upaya komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Hasil wawancara berbagai narasumber ditarik kesimpulan saat menganalisis Teknik red-hiring, pada penyajian program dengan pemangku kepentingan program di temukan perbedaan pendapat dan sudut pandang mengenai kesesuaian program yang akan di implementasikan ke sekolah sasaran mengingat kendala dan hambatan pada saat pelaksanaan program.

Upaya yang dilakukan pada saat persuader merasa program relevan dengan sekolah sasaran maka persuder mencoba menggati suasana dan tempat yang nyaman serta santai pada saat diskusi. Mahasiswa, Dosen, sekolah sasaran serta yang terlibat program kampus mengajar memiliki kontribusi dan tanggung jawab untuk menyukseskan program kampus mengajar. Mencerdaskan anak bangsa adalah tanggung jawab kita Bersama salah satunya melalui program kampus mengajar. Salah dosen pendamping lapangan KM 4 menceritakan pengalaman pada saat mengikuti program, narasumber oleh (DPL KM4_Hilda Septriani, M.Hum)

“Kesan dan pesan saya sebagai seorang DPL KM 4 tentu sangat senang karena banyak pengalaman yang didapatkan di luar saya mengajar di kelas. Keterlibatan sebagai dosen pendamping pada kegiatan MBKM ini memberikan saya wadah untuk ikut berkembang bersama anak-anak di tingkat sekolah dasar melalui berbagai program yang diselenggarakan oleh mahasiswa Kampus Mengajar. Aktivitas di luar pengajaran maupun tridharma perguruan tinggi ini sangat bermanfaat dalam peningkatan softskill seorang dosen, kemampuan manajerial dan pembimbingan mahasiswa dari berbagai perguruan tinggi di seluruh Indonesia mempunyai satu tujuan mulia untuk pendidikan di Indonesia. Selain itu, pengalaman empiris yang didapatkan dalam membimbing mahasiswa secara intensif memberikan saya pengetahuan dan wawasan baru dalam meningkatkan kualitas pembelajaran, sekalipun di tingkat dasar. Mengenal karakter siswa yang beragam dan memahaminya menjadi tantangan tersendiri untuk mahasiswa dan juga dosen pendampingnya, namun hal itu bisa dilalui dengan semangat membangun negeri dan berkontribusi demi kemajuan bangsa Indonesia”

Penelitian ini harus menyelesaikan tahapan-tahapan pada Teknik komunikasi persuasive, hal ini bisa digunakan oleh persuader untuk mempengaruhi persuadee memudahkan tranfer pengetahuan dari program yang sudah di rencanakan kemudian bisa sebgai bahan bagi para guru, tenaga pengajar serta dosen sebagai bahan pertimbangan jika ingin program terlaksana dengan

lancar. Hal ini dilakukan untuk membuat hasil penelitian sebagai Solusi yang digunakan pada saat memiliki kendala untuk membujuk persuade.

SIMPULAN DAN SARAN

Hasil pengolahan data dari berbagai narumber yang ada di penelitian ini di temukan untuk melaksanakan komunikasi persuasive maka lima Teknik komunikasi persuasive ini harus dimiliki dan dikuasai oleh persuader. Dimulai dari penyajian pesan yang menarik perhatian persuade, mampu adaptasi di lingkungan yang baru, mampu memberikan janji serta mewujudkan janji sesuai dengan program yang sudah di rencanakan dengan menggunakan Bahasa verbal dan nonverbal, dan membuat pesan yang tersusun rapi serta dengan perencanaan yang matang di awal program terakhir mampu memilah dan memilih program yang tepat dengan latar belakang persuade yang berbeda

REFERENSI

- Abidin, Yunus, Tita Mulyati, Hana Yunansah. 2017. Pembelajaran Literasi Strategi Meningkatkan Kemampuan Literasi Matematika, Sains, Membaca, dan Menulis. Jakarta : Bumi Aksara. Buku panduan kampus mengajar Angkatan 5
- Devito, Joseph A. 2011. Komunikasi Antarmanusia, Karisma Publishing Group, Tangerang
- Maulana, Herdian dan Gumung Gumelar. (2013). Psikologi Komunikasi dan Persuasi. Jakarta: Akademia Permata
- Onong U, Effendy. 2008. Dinamika Komunikasi, Remaja Rosdakarya, Bandung. 2011. Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek
- Onong U. Effendy (2000; 5) Ilmu Teori Filsafat Komunikasi, Bandung
- Onong U, Effendy. 2008. Dinamika Komunikasi, Remaja Rosdakarya, Bandung. 2011. Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek
- Rakhmat, Jalaluddin. (2008). Psikologi Komunikasi. Bandung: Remaja Rosda Karya
- Suprpto, Tommy. (2009). Pengantar Teori dan Manajemen Komunikasi. Yogyakarta:Medpress.
- Yusuf, F.M. (2021). Buku ajar pengantar ilmu komunikasi. Yogyakarta: Penerbit PustakaIlmu.
- Suprpto, Tommy. (2009). Pengantar Teori dan Manajemen Komunikasi. Yogyakarta:Medpress.
- Suparno, P. (2004). Teori Intellegensi Ganda dan Dampaknya di Sekolah Yogyakarta:Kanisius