

Komunikasi Persuasif Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Semester III Periklanan UBSI Pemuda

Widarti

Universitas Bina Sarana Informatika
Jl. Kramat Raya No.98, Jakarta
e-mail: widarti.wdr@bsi.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi teknik komunikasi persuasif yang dimanfaatkan oleh dosen, mengenali hambatan yang mungkin timbul dalam penerapannya, serta mengeksplorasi langkah-langkah yang diambil untuk mengatasi kendala tersebut. Pendekatan yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, melibatkan dosen dan mahasiswa sebagai subjek penelitian. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan model analisis deskriptif yang mencakup pengumpulan, pengorganisasian, pengelolaan, verifikasi, dan interpretasi data. Teknik keabsahan data seperti triangulasi metode dan sumber juga diterapkan dalam analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dosen menggunakan beragam teknik komunikasi persuasif, seperti asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan red-herring, untuk meningkatkan motivasi belajar mahasiswa. Kendala yang mungkin muncul dalam pelaksanaan komunikasi persuasif dapat berasal dari dosen, mahasiswa, atau lingkungan, namun upaya telah dilakukan oleh kedua belah pihak untuk mengatasi hambatan tersebut, seperti dengan meningkatkan diskusi, menggunakan bahasa yang mudah dipahami, atau menjaga ketenangan di dalam kelas.

Kata Kunci: Komunikasi Persuasif, Motivasi Belajar

ABSTRACT

This research aims to identify persuasive communication techniques used by lecturers, identify obstacles that may arise in their implementation, and explore the steps taken to overcome these obstacles. The approach used is descriptive research with a qualitative approach, involving lecturers and students as research subjects. Data was collected through observation, interviews and documentation, then analyzed using a descriptive analysis model which includes collecting, organizing, managing, verifying and interpreting data. Data validity techniques such as method and source triangulation are also applied in the analysis. The research results show that lecturers use a variety of persuasive communication techniques, such as association, integration, reward, arrangement, and red-herring, to increase student learning motivation. Obstacles that may arise in implementing persuasive communication can come from lecturers, students, or the environment, but efforts have been made by both parties to overcome these obstacles, such as by increasing discussions, using language that is easy to understand, or maintaining calm in the classroom.

Keywords: Persuasive Communication, Learning Motivation

Naskah diterima: 28-02-2024, direvisi: 29-02-2024, diterbitkan: 15-09-2023

PENDAHULUAN

Peran pendidikan sangat penting dalam menjaga kelangsungan hidup suatu negara, terutama dalam menghadapi tantangan globalisasi yang meningkat. Pendidikan merupakan usaha secara sadar untuk mewujudkan sesuatu pewarisan budaya dari satu generasi ke generasi yang lain, (Depdiknas, 2018). Dalam hal ini, sistem pendidikan nasional perlu memiliki kemampuan untuk menyediakan fondasi

pendidikan kepada seluruh penduduk Indonesia sehingga mereka bisa berkontribusi secara aktif dalam kehidupan sosial, kemajuan bangsa, dan pembangunan negara. Lembaga perguruan pendidikan tinggi memiliki peran sentral dalam mencapai tujuan pendidikan, khususnya dalam konteks pendidikan formal, penekanan besar diberikan pada hasil belajar yang mencerminkan perkembangan positif dalam keterampilan, keahlian,

<http://jurnal.bsi.ac.id/index.php/jika/issue/archive>

99



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

Naskah diterima: , direvisi: , disetujui:

dan pengetahuan baru. Prestasi belajar mahasiswa mencerminkan sejauh mana proses pembelajaran berjalan optimal, dan memengaruhi kemampuan dalam beradaptasi dengan lingkungan sekitar.

Dosen memiliki peran utama sebagai pengajar dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan kepada mahasiswa melalui proses pembelajaran. Dalam hal ini, proses pembelajaran yang sesuai dengan tujuan pembelajaran diperlukan untuk membentuk pribadi mahasiswa yang diinginkan. Komunikasi antara dosen dan mahasiswa menjadi krusial dalam memastikan pemahaman yang maksimal terhadap materi pembelajaran.

Komunikasi tidak hanya terbatas pada aspek verbal, tetapi juga melibatkan komunikasi non-verbal yang dapat meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap materi. Komunikasi yang bersifat persuasif dapat mendorong mahasiswa untuk lebih memperhatikan dan memahami materi yang disampaikan oleh dosen, serta dapat memotivasi mereka untuk belajar dengan lebih baik.

Komunikasi persuasif dalam pembelajaran diharapkan dapat meningkatkan motivasi belajar mahasiswa, yang merupakan faktor internal penting dalam keberhasilan akademis. Motivasi belajar yang tinggi akan membantu mahasiswa untuk lebih bertanggung jawab terhadap pembelajarannya dan mengembangkan kepribadian yang matang. Oleh karena itu, penciptaan komunikasi persuasif yang efektif dapat merangsang motivasi belajar mahasiswa dan menghasilkan hasil pembelajaran yang lebih baik.

KAJIAN LITERATUR

Komunikasi

Menurut Everett M. Rogers menjelaskan komunikasi dalam pembelajaran di kampus adalah proses di mana gagasan disampaikan dari sumber yaitu dosen, kepada penerima, yaitu mahasiswa, dengan maksud untuk mengubah perilakunya, (Suranto, 2005). Dalam konteks ini, tujuan komunikasi adalah mengubah perilaku mahasiswa terkait dengan keterampilan dan pengetahuan yang disampaikan oleh dosen. Proses komunikasi melibatkan beberapa elemen penting, termasuk sumber informasi, individu yang mengirimkan pesan (komunikator), penerima pesan (komunikan), isi pesan itu sendiri, media atau saluran yang digunakan untuk menyampaikan pesan, dan dampak atau hasil dari interaksi tersebut. Dalam konteks ini, komunikasi terjadi ketika komunikator mengirim pesan kepada

komunikan, yang kemudian memengaruhi komunikan dan menghasilkan tanggapan atau umpan balik dari mereka.

Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah upaya dari pengirim pesan untuk meyakinkan penerima pesan, melibatkan lebih dari sekadar memberikan informasi agar orang lain memahami, tetapi juga mencakup usaha untuk membuat orang lain menerima suatu ide atau keyakinan dan mendorong mereka untuk bertindak sesuai dengan hal tersebut. Komunikasi persuasi adalah upaya untuk meyakinkan orang lain agar bertindak sesuai dengan harapan komunikator, tanpa menggunakan kekerasan atau paksaan, (Widjaja, 2002). Secara prinsip, tujuannya adalah memberikan dorongan kepada pendengar agar secara sukarela mengubah sikap, pendapat, dan perilakunya, bukan karena tekanan atau paksaan dari pihak lain.

Dalam komunikasi persuasif, penting untuk menggunakan pendekatan yang lembut dan penuh empati agar pesan yang disampaikan dapat diterima dan diikuti secara sukarela oleh penerima pesan. Seorang dosen harus memperhatikan langkah-langkah tertentu dalam mencapai kesuksesan dalam komunikasi persuasif, yang meliputi upaya untuk menarik perhatian, membangkitkan minat, memunculkan motivasi, mengilhami pengambilan keputusan, dan mendorong pelaksanaan tindakan.

Menurut (Effendy, 2004), terdapat beberapa teknik yang bisa digunakan dalam proses komunikasi persuasif, yaitu :

1. Teknik Asosiasi: Pesan disampaikan dengan mengaitkannya dengan obyek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian audiens.
2. Teknik Integrasi: Kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan melalui kata-kata maupun ekspresi non-verbal.
3. Teknik Ganjaran: Mempengaruhi orang lain dengan menawarkan iming-iming keuntungan atau janji-janji yang menarik.
4. Teknik Tataan: Penataan pesan dengan menggunakan imbauan emosional untuk menarik perhatian komunikan.

5. Teknik Red Herring: Komunikator menggunakan cara mengalihkan perhatian dari argumen yang lemah ke aspek lain yang dikuasainya saat dalam situasi terdesak dalam sebuah perdebatan.

Daya Tarik Pesan

Langkah-langkah dalam menyusun pesan komunikasi agar lebih efektif dalam memengaruhi orang lain, meliputi:

1. Perhatian (Attention): Menyusun pesan agar dapat menarik perhatian penerima.
2. Kebutuhan (Need): Menggarisbawahi kebutuhan yang dirasakan oleh penerima pesan.
3. Pemuasan (Satisfaction): Menawarkan solusi atau kepuasan terhadap kebutuhan yang diidentifikasi.
4. Visualisasi (Visualisation): Mengkomunikasikan pesan dengan cara yang memungkinkan penerima untuk membayangkan hasil yang diinginkan.
5. Tindakan (Action): Merangsang penerima pesan untuk bertindak atau mengambil langkah selanjutnya. (Rakhmat, 2005).

Saat menyampaikan pesan, penting untuk memastikan pesan disusun dengan baik, sesuai dengan kebutuhan, menggunakan bahasa yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak, dan mampu menarik minat serta memenuhi kebutuhan pribadi penerima pesan sehingga menimbulkan kepuasan.

Motivasi Belajar

Menurut (Purwanto, 2003), motivasi merupakan dorongan yang mendorong seseorang untuk melakukan tindakan tertentu dengan tujuan mencapai hasil atau tujuan tertentu. Sedangkan menurut (Winkel, 1984), motivasi belajar adalah kekuatan yang mendorong siswa untuk melakukan aktivitas belajar dan memberikan arah pada kegiatan belajar. Motivasi belajar dapat dibagi menjadi dua bentuk, yaitu motivasi intrinsik dan ekstrinsik. Motivasi intrinsik adalah dorongan yang berkaitan langsung dengan aktivitas belajar itu sendiri, sedangkan motivasi ekstrinsik adalah dorongan yang tidak berkaitan langsung dengan aktivitas belajar tetapi lebih terkait dengan hadiah atau ganjaran yang dijanjikan oleh pihak lain, seperti orang tua..

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif untuk menggali data, fakta, dan gambaran secara mendetail tentang teknik komunikasi persuasif dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa semester III Program Studi Periklanan UUBSI Pemuda serta dosen pengajarnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, dan analisis data. Tujuannya adalah untuk menyajikan deskripsi yang komprehensif tentang praktik komunikasi persuasif di lingkungan pembelajaran tersebut.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh dosen untuk meningkatkan motivasi belajar dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Teknik Asosiasi: Beberapa dosen menggunakan teknik ini dengan menyajikan pesan komunikasi melalui humor atau diskusi yang terkait dengan isu-isu aktual. Tujuannya adalah untuk menarik perhatian mahasiswa dan kemudian mengajak mereka untuk bersungguh-sungguh dalam menjalankan kewajiban sebagai mahasiswa.
2. Teknik Integrasi: Dosen menggunakan bahasa yang akrab di kalangan mahasiswa untuk menciptakan suasana yang nyaman. Dengan terciptanya rasa akrab, mahasiswa lebih mudah menerima pesan yang disampaikan oleh dosen.
3. Teknik Ganjaran: Dosen memberikan pujian kepada mahasiswa yang aktif dalam proses belajar mengajar, sementara juga memberikan teguran kepada mereka yang melanggar aturan, bahkan sampai menyita perangkat elektronik mereka agar lebih fokus dalam pembelajaran.
4. Teknik Tataan: Dalam upaya memotivasi mahasiswa, dosen seringkali memasukkan cerita atau humor yang terkait dengan materi pembelajaran. Dosen juga bisa menggunakan contoh kehidupan nyata di kelas untuk memperjelas materi yang diajarkan.
5. Teknik Red-herring: Dosen menggunakan teknik ini untuk mengalihkan perhatian dari argumen yang lemah dalam perdebatan dan mengarahkannya ke aspek yang lebih kuat, yang kemudian digunakan sebagai senjata dalam mempengaruhi mahasiswa.

Dengan demikian, dosen menggunakan berbagai teknik komunikasi persuasif ini untuk meningkatkan motivasi belajar mahasiswa.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, terdapat sejumlah hambatan dalam komunikasi persuasif antara dosen dan mahasiswa.

Hambatan Dari Dosen:

1. Keterbatasan Penguasaan Materi: Dosen sering mengalami kesulitan dalam menciptakan komunikasi persuasif karena kurangnya penguasaan materi saat menyampaikan pelajaran, yang menyebabkan sulitnya mengelola kelas.
2. Kurangnya Media Pembelajaran dan Variasi Metode: Dosen kesulitan menjaga minat mahasiswa karena kurangnya variasi dalam metode pengajaran dan keterbatasan dalam penggunaan media pembelajaran, yang bisa membuat mahasiswa bosan.
3. Kehilangan Fokus Mahasiswa: Mahasiswa dapat kehilangan fokus saat belajar karena kelelahan atau ketidakantusiasan akibat kurangnya variasi dalam metode pengajaran.

Hambatan Dari Mahasiswa:

1. Rasa Takut dan Malu: Mahasiswa sering merasa takut atau malu untuk mengungkapkan permasalahan atau kesulitan yang mereka hadapi, baik itu terkait dengan pembelajaran maupun masalah pribadi, yang menghambat proses komunikasi persuasif.
2. Daya Serap yang Rendah: Kemampuan mahasiswa dalam menyerap materi juga mempengaruhi motivasi belajar mereka, bahkan jika dosen sudah memberikan motivasi dan bimbingan secara maksimal.
3. Perhatian yang Terpecah: Mahasiswa sering kehilangan fokus karena kurangnya minat pada materi, masalah pribadi, atau bahkan sulit memahami bahasa pengajaran dosen.

Hambatan Dari Lingkungan:

Faktor Lingkungan Kampus dan Keluarga: Lingkungan kampus, masyarakat, dan keluarga juga dapat menjadi faktor penghambat motivasi belajar mahasiswa, terutama jika kurang memberikan dukungan atau arahan yang tepat dalam proses pembelajaran. Dengan adanya hambatan-hambatan tersebut, komunikasi persuasif antara dosen dan mahasiswa dapat terganggu, yang pada akhirnya juga memengaruhi motivasi belajar dan prestasi akademik mahasiswa. Dalam mengatasi hambatan dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Semester III Prodi Periklanan BSI Pemuda

dilakukan oleh dosen dan mahasiswa melalui langkah-langkah berikut:

Upaya Dari Dosen:

- a) Bertindak Seajar: Dosen menghindari sikap superior dan berupaya untuk menjadi teman sekaligus mentor bagi mahasiswa, sehingga tercipta hubungan yang dekat dan memungkinkan pesan yang disampaikan dosen dapat diterima oleh mahasiswa.
- b) Mendorong Diskusi: Dosen memberi ruang kepada mahasiswa untuk berdiskusi, menciptakan suasana interaktif yang memfasilitasi proses transfer pengalaman sesama mahasiswa.
- c) Mengarahkan dengan Halus: Dosen menggunakan pendekatan yang lembut dan empati dalam memberikan arahan kepada mahasiswa, sehingga mahasiswa merasa didukung dan termotivasi untuk melakukan perubahan yang diinginkan.
- d) Memberikan Pendampingan: Dosen tidak hanya memberikan instruksi, tetapi juga memberikan dukungan dan bimbingan kepada mahasiswa dalam menjalankan tugas akademis mereka, membuat mahasiswa merasa aman dan didukung.
- e) Menggunakan Bahasa yang Sederhana: Dosen menyampaikan materi dengan bahasa yang mudah dipahami oleh mahasiswa, membantu mahasiswa memahami pesan yang disampaikan dengan baik.
- f) Memberikan Bimbingan: Dosen memberikan bimbingan di luar jam pelajaran, membantu mahasiswa dalam memahami materi pelajaran dan menghadapi perkembangan diri mereka.
- g) Memberikan Motivasi: Dosen menganalisis penyebab mahasiswa menjadi malas belajar dan memberikan motivasi sesuai dengan kebutuhan individu mahasiswa.

Upaya Dari Mahasiswa:

- a) Mendengarkan: Meskipun terganggu oleh kondisi kampus yang bising dan mahasiswa yang berbicara sendiri, mahasiswa berusaha untuk mendengarkan dengan baik saat dosen menjelaskan.
- b) Mempelajari Materi Terlebih Dahulu: Beberapa mahasiswa mempelajari materi sebelumnya di rumah untuk meningkatkan pemahaman mereka terhadap materi yang diajarkan.

- c) Berdiskusi Dengan Teman: Mahasiswa membicarakan kesulitan mereka kepada teman sebelum bertanya kepada dosen, memperoleh dukungan dan solusi dari teman-teman mereka.
- d) Menjaga Ketenangan Kelas: Mahasiswa berupaya menjaga ketenangan kelas agar dapat berkonsentrasi lebih baik saat dosen menjelaskan.

Dengan mengimplementasikan upaya-tersebut diharapkan hambatan dalam komunikasi persuasif dapat diatasi, dan motivasi belajar mahasiswa meningkat.

Mengatasi hambatan-hambatan dalam pelaksanaan komunikasi persuasif dengan tujuan meningkatkan motivasi belajar mahasiswa semester III Prodi Periklanan di UBSI Pemuda, dosen dan mahasiswa menggunakan beberapa strategi sebagai berikut:

1. Sikap yang sejajar: Dosen menghindari sikap otoriter dan berusaha untuk menjadi teman sekaligus mentor bagi mahasiswa. Dengan demikian, mahasiswa merasa lebih dekat dengan dosen dan lebih termotivasi untuk mengikuti arahan dan pesan yang disampaikan.
2. Memperbanyak diskusi: Dosen memberikan ruang kepada mahasiswa untuk berdiskusi dan berbagi pendapat, sehingga tercipta suasana interaktif yang memungkinkan mahasiswa untuk memahami materi dengan lebih baik.
3. Mengarahkan secara halus: Dosen menggunakan pendekatan yang lembut dan empati dalam memberikan arahan kepada mahasiswa, sehingga mahasiswa merasa lebih didukung dan termotivasi untuk melakukan perubahan yang diinginkan.
4. Mendampingi: Dosen tidak hanya memberikan instruksi, tetapi juga memberikan dukungan dan bimbingan kepada mahasiswa dalam menjalankan tugas-tugas akademis mereka. Hal ini membuat mahasiswa merasa lebih aman dan termotivasi untuk melaksanakan tugas dengan baik.
5. Menggunakan bahasa yang sederhana: Dosen selalu menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh mahasiswa, dan menjelaskan arti kata-kata atau kalimat yang mungkin sulit dipahami. Hal ini membantu mahasiswa untuk lebih memahami materi pelajaran.
6. Bimbingan: Dosen berperan sebagai pembimbing bagi mahasiswa, memberikan arahan dan bantuan dalam memahami materi pelajaran serta menghadapi perkembangan diri mereka. Dosen juga memberikan bimbingan di

luar jam pelajaran untuk membantu mahasiswa yang mengalami kesulitan.

7. Memberikan motivasi: Dosen menganalisis penyebab mahasiswa menjadi malas belajar dan menurun prestasi, kemudian memberikan motivasi sesuai dengan kebutuhan individu mahasiswa. Dosen juga memperhatikan keberagaman cara belajar mahasiswa dan memberikan penguatan yang sesuai untuk meningkatkan motivasi belajar mereka.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, diharapkan dapat mengatasi hambatan-hambatan dalam komunikasi persuasif dan meningkatkan motivasi belajar mahasiswa semester III Prodi Periklanan di UBSI Pemuda. Memberikan motivasi kepada mahasiswa, terutama di universitas swasta seperti UBSI Pemuda, memiliki signifikansi yang besar. Hal ini karena sebagian besar mahasiswa tidak diterima di universitas negeri, tidak lulus Ujian Akhir Nasional (UAN), atau menghadapi masalah keuangan. Oleh karena itu, pemberian motivasi menjadi sangat penting untuk mendorong mereka mengubah perilaku, meningkatkan prestasi, rajin hadir di kuliah, dan menyadari tanggung jawab mereka sebagai mahasiswa.

Motivasi merupakan faktor kunci dalam membantu mahasiswa melewati tantangan dan menghadapi hambatan yang mungkin mereka alami. Dengan memberikan motivasi yang tepat, mahasiswa dapat merasa termotivasi untuk menghadapi setiap rintangan dan berusaha memperbaiki kondisi mereka. Ini mencakup meningkatkan kehadiran di kelas, berkomitmen pada pembelajaran, dan aktif berpartisipasi dalam kegiatan akademik. Dengan demikian, memberikan motivasi kepada mahasiswa merupakan langkah penting dalam membantu mereka meraih kesuksesan akademik dan mengembangkan potensi mereka secara penuh.

Beberapa usaha yang dilakukan mahasiswa dalam mengatasi hambatan dalam komunikasi persuasif dan meningkatkan motivasi belajar mereka adalah sebagai berikut:

1. Mendengarkan: Meskipun lingkungan sekolah berada dekat dengan jalan raya dan terkadang berisik, serta adanya mahasiswa yang bosan dengan penjelasan dosen dan ikut berbicara sendiri, mahasiswa lain tetap berupaya untuk mendengarkan dengan baik. Bahkan, mereka sering menegur teman yang ramai agar diam dan fokus mendengarkan penjelasan dosen.
2. Mempelajari Materi Terlebih Dahulu: Mahasiswa menghabiskan waktu di rumah untuk mempelajari materi sebelumnya sehingga mereka lebih siap saat dosen menjelaskan materi

tersebut di kelas. Hal ini membantu mereka mengidentifikasi poin-poin yang kurang dipahami sehingga mereka dapat bertanya langsung kepada dosen saat pelajaran berlangsung.

3. Diskusi dengan Teman: Mahasiswa aktif berdiskusi dengan teman-teman mereka untuk membahas materi atau masalah-masalah yang mereka hadapi di kampus. Mereka juga bertukar pendapat mengenai jawaban tugas dan membantu satu sama lain dalam memahami materi.
4. Menjaga Ketenangan Kelas: Mahasiswa berusaha menjaga ketenangan di kelas sehingga suasana pembelajaran menjadi lebih kondusif. Mereka berperan aktif dalam mengendalikan diri sendiri dan membantu dosen menegur mahasiswa lain yang mengganggu kelas.

Dengan melakukan upaya tersebut, mahasiswa diharapkan dapat mengatasi hambatan dalam komunikasi persuasif dan meningkatkan motivasi belajar, sehingga dapat mencapai hasil belajar yang lebih baik dari sebelumnya.

PENUTUP

Berdasarkan data dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai hambatan dalam komunikasi persuasif, yang pertama berasal dari dosen. Hambatan ini bisa berupa kesulitan bagi dosen dalam memberikan nasehat kepada mahasiswa yang sulit untuk dipahami, serta kendala dalam mengelola kelas karena gangguan lingkungan kampus yang mengganggu proses transfer pengetahuan dan nilai.

Faktor lingkungan kampus bukan hanya menjadi hambatan karena gangguan fisik seperti kebisingan atau kondisi ruang kelas yang tidak nyaman, tetapi juga karena kurangnya perhatian dari lingkungan keluarga dan masyarakat terhadap pendidikan mahasiswa. Hambatan dari mahasiswa termasuk rasa malu atau takut untuk berbicara, kesulitan dalam menyerap materi, dan kurangnya fokus.

Mengatasi hambatan tersebut, diperlukan sikap yang sejajar antara dosen dan mahasiswa, meningkatkan diskusi, memberikan bimbingan, menggunakan bahasa yang sederhana, serta memberikan motivasi. Sementara itu, mahasiswa juga perlu mendengarkan penjelasan dosen, menjaga ketertiban kelas, berdiskusi dengan teman, dan mempersiapkan materi sebelumnya sebelum pertemuan dengan dosen

REFERENSI

- A. Devito, Joseph. (2010). *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group
- Deddy Mulyana. (2005). *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Dedy Djameluddin Malik, dkk. (1994). *Komunikasi Persuasif*. Bandung: PT Remadja Rosdakarya.
- Depdiknas. (2018). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Fuad, Ihsan. 2018. *Dasar-dasar Kependidikan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Indrito Gito Sudarmo & I Nyoman Sudita. (2019). *Perilaku Keorganisasian*. Yogyakarta: BPFE.
- Jalaluddin Rakhmat. (2021). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remadja Rosdakarya.
- Lexy J. Moleong. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Miles, Matthew B., dan Hubberman A. Michael. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. (Terjemahan Tjejep Rohendi Rohidi). Jakarta: UI Press.
- Moekijat. (2003). *Teori Komunikasi*. Bandung: Mandar Maju.
- Ngalim Purwanto. M. (2017). *Psikologi Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Onong U. Effendy. (2014). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sardiman. A. M. (2017). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Syaiful Bahri Djamarah, dan Aswan Zain. (2016). *Strategi Belajar Mengajar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Widjaja. H. A. W. (2002). *Komunikasi (Komunikasi dan Hubungan Masyarakat)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Winkel, W. S. (1984). *Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar*. Jakarta: PT Gramedia.

BIODATA PENULIS

Widarti merupakan dosen Prodi Periklanan dan staf Tim Kegiatan Universitas Bina Sarana Informatika