

Evaluasi Kemampuan Komunikasi Persuasif Penyuluh Penerangan Hukum Anti *Bullying*

Angelika Putri Ariyani

**Departemen Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas
Diponegoro, Semarang**

E-mail : angelikaputri71@gmail.com

Many bullying cases that happened in Indonesia, especially in Semarang City, became the background of this Penerangan Hukum Jaksa Masuk Sekolah Program with the theme of Anti Bullying. The program is expected to be able to change student's behavior not to do bullying actions and aware of the law applied in Indonesia towards bullying actions performed. The purpose of the program will be achieved if the instructor team has a good persuasive communication ability. Persuasive communication ability can be measured through evaluation activities held by Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah, but in fact to achieve the purpose of the program, Law Explanation Team (Tim Penerangan Hukum) has not do any evaluation yet about persuasive communication that has been done.

The research which aimed to evaluates the persuasive communication level of the instructors of anti bullying law explanation program uses quantitative and qualitative approach with pragmatic paradigm to help spells out the evaluation results. The research with quantitative approach aimed to 167 respondents which are the audience of anti bullying law explanation program, and the research with qualitative approach aimed to 3 interviewees which are law explanation team of Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah.

The result of the research shows that instructor's persuasive communication ability level based on inventio, dispositio aspects and instructor's attractiveness development aspect are good, but the purpose to put on the anti bullying manner did not achieved. The knowledge of the audience are very low considering the material given, although the audience's affection to the program are very good, so that the audiences still do bullying.

Penerangan hukum jaksa masuk sekolah team already prepare the materials well, know the characteristics of the audience, choosing a good method, and also organize verbal and non verbal message well, supported by power point the team has. The team is also good in building audience's interest, but the communication happened was not effective due to many bullying actions that still performed. Anti bullying law explanation program that has been done once in a school could not support persuasive communication in putting on anti bullying manner. It needs a continous activities to achieve the persuasive communication.

Key words: Anti Bullying, Persuasive Communication, Jaksa Masuk Sekolah

PENDAHULUAN

Tingginya angka *bullying* berdasarkan laporan data dari *Plan International* yang berjudul *Promoting Equality and Safety in School* tahun 2015, 84% siswa Indonesia mengalami *bullying* (*International Center for Research on Women (ICRW) and Plan International*, 2015: hal73), dan adanya dampak berbahaya bagi siswa pelaku maupun korban *bullying*, maka Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah melaksanakan program Penerangan Hukum Anti *Bullying*. Program telah dilaksanakan di 23 sekolah se Kota Semarang di tahun 2016. Pada pelaksanaannya, tidak semua sekolah yang berada di kota Semarang dapat dijangkau oleh Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah dengan program Jaksa Masuk Sekolah. Dari sekolah yang dijangkaupun, tidak semua siswa mendapatkan sosialisasi tentang anti *bullying*. Dalam pelaksanaan sosialisasi anti *bullying* tersebut dibutuhkan pula sumber daya manusia yang berkompoten dalam materi serta dalam hal mempersuasi *audience* supaya tujuan dari sosialisasi tersebut dapat tercapai, terutama tujuan mempersuasi *audience* agar tidak melakukan tindakan *bullying*. Oleh karena itu, evaluasi sangat dibutuhkan untuk mengukur keberhasilan mempersuasi *audience*. Evaluasi telah dilaksanakan oleh Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah, namun evaluasi tersebut belum mencakup evaluasi persuasi dalam proses penyampaian materi Anti *Bullying*, padahal evaluasi tersebut sangatlah dibutuhkan untuk mengukur keberhasilan tujuan agar *audience* tidak melakukan tindakan *bullying*, sehingga dapat menjadi acuan bagi Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah untuk program penerangan hukum selanjutnya. Maka permasalahan dalam penelitian ini adalah **seberapa tingkat kemampuan komunikasi persuasif penyuluh Program Penerangan Hukum Anti *Bullying*?**

Penelitian Komunikasi Evaluasi Persuasif Kemampuan menggunakan

paradigma pragmatism. *Pragmatism* adalah dekonstruksi paradigma yang semata-mata menyandarkan atas arti konsep ‘kebenaran’ (‘truth’) dan ‘kenyataan’ (‘reality’), dan sebaliknya memfokuskan atas aspek apa yang sesungguhnya bekerja ‘*what work*’ sebagai sebuah kebenaran berdasarkan pertanyaan penelitian yang diteliti. Sebagai salah satu paradigma filosofis untuk penelitian metode campuran, Tashakori Teddlie (1998), Morgan (2007), dan Patton (1990), dalam (Creswell, 2009: 15-16) menekankan pentingnya paradigma pragmatis ini bagi para peneliti metode campuran, yang pada umumnya harus berfokus pada masalah-masalah penelitian dalam ilmu sosial humaniora, kemudian menggunakan pendekatan yang beragam untuk memperoleh pengetahuan yang lebih mendalam tentang problem-problem tersebut.

KOMUNIKASI PERSUASIF

Komunikasi adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui media yang dapat menimbulkan efek tertentu (Effendy, 2006: 10). Persuasi adalah kegiatan manusia yang direncanakan untuk mempengaruhi orang-orang lain dengan mengubah kepercayaan, nilai, atau sikap mereka (Effendy 2006: 58). Menurut Kamus Ilmu Komunikasi, komunikasi persuasif diartikan sebagai suatu proses untuk mempengaruhi pendapat, sikap, dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri. (Rakhmat 2008: 14) Supaya komunikasi persuasif berhasil dilakukan, maka penyuluh harus menyiapkan beberapa aspek, yakni aspek invention (penemuan), dan dispositio (pengorganisasian pesan) (Hojanto, 2013:23). Pada aspek inventio, pembicara menggali topik dan meneliti *audience* dengan mengetahui tipe-tipe *audience* agar dapat menemukan metode serta gaya bicara yang tepat. Mengetahui tipe *audience* akan

mempermudah berinteraksi, sekaligus menanggapi *audience* (Hojanto, 2013:71).

Untuk dapat mempersuasi, terdapat beberapa metode yang diungkapkan oleh beberapa ahli seperti Browmen, Newcomb, Cartwright, dan lain-lain, yaitu :

1. Metode Partisipasi : Mengikutsertakan seseorang atau public pada suatu kegiatan agar timbul saling pengertian diantara mereka.
2. Metode Asosiasi : Penyajian pesan yang dihubungkan dengan suatu peristiwa yang menarik perhatian publik.
3. *Icing Device* : Menyajikan suatu pesan dengan menggunakan pendekatan emosi agar lebih menarik, dapat memberikan kesan yang tidak mudah dilupakan serta lebih menonjol daripada yang lain.
4. *Pay-off idea* : Penyajian pesan yang mengandung anjuran dimana apabila anjuran itu ditaati, pasti hasilnya memuaskan.
5. *Fear arousing* : Menyajikan pesan yang menimbulkan rasa khawatir atau takut apabila tidak mematuhi informasi-informasi yang disajikan tersebut.

Power point menjadi salah satu sarana untuk menyampaikan pesan. Presentasi yang tersusun dengan tertib (*well organized*) akan menciptakan suasana yang *favorable*, membangkitkan minat *audience*, dan memudahkan pemahaman. (Hojanto, 2013: 24). *Favorable*, membangkitkan minat *audience* dan memudahkan pemahaman dapat diciptakan melalui pembuatan presentasi melalui power point dengan memperhatikan aspek berikut ini (Lee Cristopher, 2013: 23-42) :

1. Menyusun Judul & Slide Pembuka yang Kuat. Pembukaan adalah bagian yang sangat penting dalam sebuah presentasi. Ini adalah saat yang sangat

penting bagi seorang presenter untuk menciptakan motivasi yang dapat mempengaruhi audiens untuk terus menyimak presentasi Anda. Menggunakan satu Skema Warna (Color Scheme). Menggunakan skema warna yang tepat dapat menciptakan keharmonisan dan profesionalitas dalam presentasi Anda. Anda bisa menggunakan skema dari referensi majalah, atau menggunakan skema warna yang disediakan PowerPoint.

2. Menggunakan Gambar (Visual) yang Menarik Audiens dapat membaca slide Anda lebih cepat daripada Anda menyampaikannya.
3. Tampilkan Teks dengan Baik Ingatlah bahwa slide presentasi Anda akan dilihat oleh seluruh audiens. Pastikan teks yang digunakan mudah dibaca. Gunakan ukuran font yang cukup besar sehingga tetap terlihat dengan baik oleh audiens yang duduk di kursi paling belakang sekalipun.
4. Menggunakan C.R.A.P. Kata C.R.A.P. merupakan singkatan dari Contrast, Repetition, Alignment dan Proximity. Konsep ini dijelaskan sangat baik oleh Robin Williams dalam bukunya *The Non Designer's Design Book* dan *The Non Designer's Presentation Book*. Contrast (kontras) berfungsi untuk menciptakan perbedaan, perbandingan, dan membuat sesuatu menjadi lebih menarik. Repetition (pengulangan) menciptakan harmoni dalam keseluruhan slide presentasi. Semua elemen dalam slide presentasi baik berupa gambar atau teks harus diletakkan dengan maksud dan tujuan tertentu. Gunakan alignment (perataan) yang konsisten untuk membuat slide anda tampil indah sekaligus profesional. Kelompokkan elemen yang merupakan satu kesatuan dan beri jarak (proximity) dengan elemen yang menjelaskan hal berbeda.
5. Menggunakan komponen tambahan *sound effect* dan *slide effect* untuk

menumbuhkan daya tarik tetap harus disesuaikan dengan materi yang ada.

Perancangan pesan yang baik merupakan hal yang penting dalam kegiatan komunikasi. Pesan (message) adalah apa yang diucapkan oleh komunikator melalui kata-kata, gerak tubuh, dan nada suara. Di dalam pesan tersebut terdapat disposisi ketika berbicara, argumentasi, dan pertimbangan-pertimbangan yang digunakan serta materi yang disajikan. Aspek verbal dan non verbal dalam komunikasi dikaji pada penelitian ini.

KOMUNIKASI EFEKTIF

Sesuai dengan tujuan adanya komunikasi persuasif yakni untuk merubah kepercayaan, nilai, atau sikap orang atau sekelompok orang, maka komunikasi yang efektif menjadi langkah utama dalam mencapai keberhasilan mempersuasi *audience*. Tubbs dan Moss (dalam Suprpto, 2008:12) mengemukakan secara umum komunikasi dinilai efektif bila rangsangan yang disampaikan dan yang dimaksudkan oleh pengirim atau sumber berkaitan erat dengan rangsangan yang ditangkap dan dipahami oleh penerima. Komunikasi efektif dapat diukur melalui hal berikut ini :

a. Pemahaman

Komunikator dikatakan efektif apabila penerima pesan memperoleh pemahaman yang cermat atas pesan yang disampaikan. Pemahaman tersebut terkait dengan kognisi individu. Semakin banyak jumlah orang yang terlibat dalam konteks komunikasi, semakin sulit pula menentukan seberapa cermat pesan yang diterima (Suprpto, 2008: 14).

b. Kesenangan

Terkait dengan komunikasi publik, kesenangan dapat dimunculkan melalui terciptanya suasana yang menyenangkan, misalnya melalui celotehan-celotehan yang muncul dalam proses komunikasi. Hal ini terkait

dengan afeksi, yakni perilaku dimana individu mempunyai kecenderungan untuk suka atau tidak suka pada objek (Suprpto, 2008: 15).

c. Mempengaruhi Sikap

Bila diterapkan pada komunikasi publik, proses mempengaruhi sikap disebut dengan persuasi. Dalam menentukan tingkat keberhasilan komunikasi, komunikasi sangat mungkin gagal dalam mengubah sikap seseorang, namun orang tersebut tetap dapat memahami pesan yang dimaksud. Dengan kata lain, kegagalan dalam merubah pandangan seseorang tidak bisa disamakan dengan kegagalan dalam meningkatkan pemahaman (Suprpto, 2008: 16).

METODE PENELITIAN

Penelitian Evaluasi Kemampuan Komunikasi Persuasif Penyuluh Program Penerangan Hukum *Anti Bullying* merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif atau sering disebut *mixed methods*. Jenis sampel dalam penelitian ini adalah *probability sampling, simple dispropotionate stratified random sampling*. Teknik ini merupakan teknik pengambilan sampel yang memberi peluang/ kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih sebagai anggota sampel (Sugiyono, 2010: 82). Teknik tersebut dipilih karena pada penelitian ini, jumlah populasi diketahui secara pasti melalui absensi yang diadakan pihak Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah saat program Jaksa Masuk Sekolah dilaksanakan, dan di dalam absensi tersebut terdapat informasi tambahan mengenai kelas. Sedangkan *dispropotionate stratified random sampling* merupakan teknik yang digunakan untuk menentukan jumlah sampel bila populasi berstrata tetapi kurang proporsional (Sugiyono, 2010 : 83). Penelitian ini mempunyai populasi berstrata yakni dalam tingkat pendidikan

SMP dan SMA. Ditingkat SMP, populasi penelitian ini berjumlah 762. Sedangkan ditingkat SMA, jumlah populasi adalah 949, dan jumlah peserta di masing-masing sekolah juga berbeda, sehingga jumlah tersebut tidak proporsional. Sampel pada penelitian ini berjumlah 167 responden.

HASIL PENELITIAN

Mengetahui Karakter audiens

Mengetahui karakter *audience* dalam penelitian ini diukur melalui teknik wawancara terhadap tiga narasumber yang merupakan tim penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah. Usaha untuk mengetahui karakter *audience* telah dilakukan oleh tim sebelum program berlangsung. Hal pertama yang dilakukan adalah pemetaan sekolah yang akan dikunjungi. Tim melaksanakan pemetaan lokasi sekolah yang dapat dijangkau dengan mudah berdasarkan waktu.

Selain pemetaan lokasi, tim juga melakukan pengamatan melalui media massa mengenai sekolah yang terlibat tawuran atau kasus *bullying* lainnya. Sebelum melaksanakan program, tim mengenali karakter *audience* tidak secara spesifik, namun secara menyeluruh dengan mencari informasi mengenai sekolah tersebut melalui media massa off line maupun online. Apabila tim melakukan pengenalan *audience* secara tidak spesifik, terdapat kemungkinan tim tidak tepat memilih metode yang digunakan. Metode yang tidak tepat akan menghambat proses penerimaan pesan, sehingga komunikasi berjalan tidak efektif.

Berdasarkan hasil penelitian secara kualitatif, pengenalan *audience* secara lebih mendalam dilakukan saat program berjalan dengan memperhatikan situasi dan tanggapan *audience* pada saat itu. Karakter yang ditemui oleh tim di setiap sekolahnya berbeda-beda. Perbedaan tersebut cenderung mengarah pada perbedaan daya kritis *audience*. *Audience* cenderung hanya

mendengarkan pembicara untuk dapat memahami materi, dan cenderung suka dengan diskusi. Mereka mengajukan pertanyaan untuk klarifikasi dan mengetahui apa yang belum diketahui, sehingga tidak terlalu menunjukkan bahwa mereka aktif melalui kreatifitas. Tipe tersebut sesuai dengan tipe The Sheep pada buku Ongky Hojanto yaitu tipe *audience* yang hanya berfokus pada materi yang dikatakan pembicara dan menanti jawaban dari pembicara. *Audience* tipe ini mendengar dan berharap bisa memahami materi dan seringkali suka mendiskusikan materi yang ada, sehingga memberikan arahan yang jelas kepada *audience* tipe tersebut adalah suatu keharusan. Tipe sheep akan menjauhi pembicara atau tidak memperhatikan apabila pembicara dirasa tidak kompeten dengan topik yang sedang dibahas (Hojanto, 2013: 72). Mengetahui karakter *audience* sangat diperlukan supaya dapat menentukan metode dengan tepat.

Memilih Metode

Berdasarkan tipe *audience* yang dihadapi, teknik partisipasi merupakan teknik utama yang dipilih oleh tim dalam mempersuasi *audience*. Penyuluh berusaha membuat suasana penerangan hukum seperti diskusi pertemanan yang penuh keakraban, sehingga tidak ada jarak antara pembicara dengan *audience*. Teknik tersebut tidak sepenuhnya efektif sehingga dalam penyampaian pesan, penyuluh juga menggunakan teknik lain sebagai pendukung, yaitu teknik penyajian pesan yang dihubungkan dengan peristiwa menarik (asosiasi), teknik menyajikan pesan dengan pendekatan emosi (icing device), penyajian pesan yang mengandung anjuran (pay-off idea), dan penyajian pesan yang menimbulkan rasa khawatir (fear arousing) juga dilakukan sebagai teknik pendukungnya.

Lima teknik tersebut seperti yang diungkapkan oleh Brown, Newcomb, yakni metode persuasi mengikutsertakan

seseorang atau public pada suatu kegiatan agar timbul suatu pengertian diantara mereka. Kegiatan yang dipilih dalam hal ini adalah kegiatan diskusi. Metode asosiasi diterapkan melalui cerita yang disampaikan pembicara dalam hal ini adalah cerita mengenai kasus- kasus *bullying* yang terjadi di lingkup pendidikan, seperti kasus tawuran pelajar SMK N 5, SMK N 10, dan SMK N 4 Semarang pada hari Jumat 25 November 2016. Pada metode icing device, pembicara menyampaikan cerita salah satunya mengenai siswa yang bunuh diri karena dibully. Dengan cerita tersebut, pembicara berharap agar *audience* tersentuh atau terkesan dan tidak melakukan *bullying* atau berusaha agar tidak dibully. Pada metode Pay off idea, pembicara memberikan anjuran untuk tidak membully dan selalu mengenali hukum agar terjauhkan dari hukuman. Pada metode fear arousing, pembicara memberikan penjelasan mengenai ancaman hukuman yang akan diperoleh pelaku *bullying*. Melalui gabungan 5 teknik tersebut, komunikasi diharapkan akan berjalan dengan efektif, sehingga pesan dan tujuan program dapat tercapai.

Mengorganisasikan Pesan

Pengorganisasian pesan yang dilakukan Tim Penerangan Hukum Jaksa Masuk Sekolah dimulai dari proses perencanaan pesan, dasar memilih substansi pesan, tambahan media yang ada, hingga diksi yang digunakan penyuluh. Selain itu, pesan yang ditetapkan juga mengacu pada tugas pokok bidang penerangan hukum kejaksaan, yakni melakukan pencegahan tindak pidana.

Penyampaian pesan yang dilakukan dalam penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah Anti *Bullying* juga didukung dengan beberapa media yakni power point dan x banner. Melalui kuesioner yang dibagikan kepada 167 responden, power point tersebut dinilai baik oleh mayoritas *audience*, yakni 62,4%, dan 58% *audience* mengaku bahwa power point tersebut

membantu memahami materi yang disampaikan. X banner yang ditampilkan tidak mempunyai maksud yang berarti, hanya sebagai penanda bahwa program jaksa masuk sekolah sedang berlangsung. Dapat disimpulkan bahwa power point yang dipersiapkan oleh tim penerangan hukum sesuai dengan tujuannya *audience*, namun x banner yang ditampilkan tidak mempunyai dampak signifikan terhadap tujuan penerangan hukum anti *bullying*.

Diksi atau pilihan kata yang digunakan penyuluh dalam menyampaikan pesan tidak sama seperti diksi yang tertera dalam power point. Contoh, di dalam power point tertera penjelasan *bullying* yaitu salah satu bentuk dari perilaku agresi dengan kekuatan dominan pada perilaku yang dilakukan secara berulang- ulang dengan tujuan mengganggu korban yang lebih lemah darinya. Pembicara menyederhanakan penjelasan tersebut dengan kalimat sebagai berikut :

“*bullying* itu perkataan dan perbuatan yang disampaikan kepada orang lain dan sifatnya adalah mengganggu, seperti mengejek atau mengolok- olok, menempelkan tulisan di punggung dengan kalimat “aku bodoh” misalnya”.

Saat menyampaikan materi, penyuluh menggunakan bahasa yang menyesuaikan usia *audience*. Istilah- istilah hukum yang dirasa sulit untuk dipahami *audience* disampaikan dengan perumpamaan atau contoh. Berdasarkan hasil penelitian secara kuantitatif melalui kuesioner, diksi yang digunakan pembicara dinilai baik oleh 56% responden dan dinilai sangat baik oleh 37% responden. Responden mengungkapkan bahwa bahasa yang digunakan pembicara adalah bahasa yang sederhana dan mudah dipahami. Hal tersebut sesuai dengan yang dipaparkan oleh Aristoteles bahwa dalam bahasa lisan, pembicara harus menggunakan bahasa

yang pendek, simpel, singkat dan familier karena pendengar hanya mendengar ucapan satu kali, dan hal tersebut berbeda dengan bahasa tulis karena orang dapat membacanya berulang kali. (Hojanto, 2013 : 26-27)

Berdasarkan hasil penelitian dengan pendekatan kuantitatif, bahasa non verbal pembicara yang terdiri dari tatapan mata pembicara, body movement, volume suara, power pembicara, kelancara pembicara menyampaikan materi tanpa slouching, dan teknik pengulangan kalimat dinilai baik oleh mayoritas responden. Tatapan pembicara dinilai oleh 48% responden baik karena tatapan pembicara merata ke seluruh *audience*. Pembicara tidak menatap hanya pada satu titik saja, meskipun pembicara lebih sering mengarahkan pandangan pada *audience* yang duduk di bagian tengah atau depan. Body movement pembicara dinilai baik oleh 60% responden karena dinilai mampu menguasai ruangan. Pembicara tidak hanya selalu berada di depan, namun pembicara sesekali berjalan mendekati *audience* di bagian tengah hingga belakang dan kembali pada posisi yang dirasa dapat dijangkau oleh semua *audience*. Volume suara pembicara dinilai baik oleh 55% responden. Meskipun tanpa microphone, suara pembicara masih terdengar lantang hingga *audience* yang menempati bangku belakang. Power pembicara yang diartikan sebagai konsistensi kelantangan pembicara dari awal hingga akhir bertahan mempunyai power yang sangat baik dan dinilai oleh 56% responden. Power tersebut dilihat melalui suara dan ekspresi wajah pembicara yang tetap semangat dan menunjukkan loyalitas dalam menjelaskan materi. Pembicara dinilai lancar oleh 69% responden dalam menyampaikan materi karena pada saat menyampaikan materi, slouching atau kata-kata “em...” dan sebagainya sangat sedikit terdengar keluar dari mulut pembicara.

Berdasarkan hasil penelitian dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif, dapat disimpulkan bahwa teknik

pengorganisasian pesan yang dilakukan tim penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah telah maksimal dan dinilai baik oleh responden.

Membangun Minat Audiens

Tim penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah membangun minat *audience* berdasarkan etos (kredibilitas), logos (logika), dan patos (daya tarik emosional). Kredibilitas diukur melalui kesesuaian materi yang disampaikan dengan substansi dan profesi pembicara, penilaian *audience* terhadap perhatian *audience* lain kepada pembicara, dan kejelasan jawaban pembicara. Kesesuaian materi dengan substansi yang terkait profesi pembicara sangat penting dalam mengukur kredibilitas pembicara, karena apabila materi yang disampaikan tidak sesuai dengan substansi dan dalam profesinya, pembicara tidak memahami seluk beluk materi, maka pesan tidak akan dapat disampaikan dengan baik. 51% responden menilai baik mengenai hal tersebut. Kejelasan jawaban dari pembicara juga menunjukkan bahwa pembicara kredibel. 65% responden menilai bahwa pembicara jelas dalam menjawab pertanyaan, dan semua pertanyaan dapat terjawab.

Berdasarkan hasil penelitian dengan pendekatan kualitatif, untuk membangun kredibilitas, dipilih pembicara yang dinilai mempunyai pengetahuan yang luas terhadap *bullying*, dan dalam menyampaikannya pembicara menyesuaikan bahasa yang digunakan dengan usia *audience*. Pengalaman pembicara yang sering menjadi penyuluh dijadikan dasar ketua tim memilih pembicara tersebut. Selain itu, pembicara telah ditugaskan oleh Kejaksaan Agung untuk menjadi jaksa penyuluh. Selama 1 penyuluh tahun di tahun 2016, pembicara dinilai oleh ketua tim penerangan hukum lugas dalam menyampaikan materi. Sebelum masuk pada program, kredibilitas juga telah dibangun melalui pengenalan yang singkat. Materi yang disampaikan dinilai logis oleh

tim karena dalam penyampaiannya, pembicara menggunakan kasus yang terjadi disekitar *audience*, sehingga *audience* dapat memahami dengan mudah.

Membangun daya tarik emosional juga dilakukan oleh pembicara. Salah satu cara membangun daya tarik emosional adalah dengan keramahan yang dilakukan oleh tim ketika tiba di sekolah. Untuk menumbuhkan kesan ramah tersebut, seluruh anggota yang tergabung dalam tim didorong untuk mau menyapa dengan memberikan senyum kepada siswa sekolah yang dikunjungi. Melalui senyum dan sapa, tim membangun suasana akrab dalam ruangan. Saat opening, daya tarik *audience* terhadap materi dibangun melalui video Kenali Hukum Jauhi Hukuman. Pada saat isi, daya tarik dibangun melalui cara penyampain pembicara yang seringkali menyisipkan humor sehingga dapat membuat suasana yang dapat diterima *audience*.

Pakaian yang digunakan oleh pemcara juga menjadi daya tarik *audience*. 48 % *audience* menilai bahwa pakaian yang digunakan menarik, dan 48% *audience* menilai bahwa pakaian yang digunakan sangat menarik. Pakaian yang dikenakan tim adalah pakaian dinas harian. Pakaian tersebut dipilih karena penerangan hukum dilaksanakan dalam rangka dinas, sehingga menyesuaikan hari kerja.

Daya tarik emosional lainnya dibangun melalui keterbukaan pembicara dalam menerima keluh kesah *audience*. 48% *audience* menyatakan bahwa pembicara mau terbuka dan menawarkan *audience* untuk menyampaikan pengalaman *bullying* dan hukum yang dialami. Untuk membangun keterbukaan tersebut, pembicara berusaha bersikap ramah terhadap *audience* dan membangun suasana akrab supaya terjadi kenyamanan, sehingga *audience* mau menyampikan pengalamannya. Suasana akrab tersebut tercipta melalui humor yang dilontarkan oleh pembicara. Keakraban terbentuk

ketika *audience* dengan aktif mau menanggapi topik yang dibicarakan oleh pembicara, meskipun dalam bentuk celotehan- clotehan humor.

Efektifitas Komunikasi

Tubbs dan Moss mengemukakan bahwa secara umum, komunikasi dinilai efektif bila rangsangan yang disampaikan dan yang dimaksudkan oleh pengirim atau sumber berkaitan erat dengan rangsangan yang ditangkap dan dipahami *audience* (Suprpto, 2008: 12). Dalam mengukur efektifitas pesan, maka indikator pemahaman atau kognisi, kesenangan atau afeksi, dan indikator mempengaruhi sikap diterapkan dalam penelitian ini. (Suprpto, 2008 : 14-15)

Mayoritas responden yakni 54% *audience* mempunyai pengetahuan sangat rendah terhadap materi yang disampaikan oleh tim penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah. Tim penerangan hukum mengaku sudah maksimal dalam menyampaikan materi tersebut. Terdapat faktor lain yang mempengaruhi rendahnya pengetahuan responden, namun faktor tersebut tidak diteliti. Dapat disimpulkan bahwa dalam tataran kognisi, *audience* memiliki kognisi yang rendah terhadap materi. Seperti yang dikatakan oleh Suprpto (2008: 14), *audience* harus memperoleh pemahaman yang cermat atas pesan yang disampaikan oleh pembicara. Melalui pertanyaan yang ada pada kuesioner, *audience* belum mempunyai pemahaman yang cermat mengenai materi yang disampaikan. Hal tersebut sesuai konsep yang dipaparkan oleh Suprpto bahwa semakin banyak jumlah orang yang terlibat dalam konteks komunikasi, maka pembicara semakin sulit menentukan seberapa cermat *audience* menerima pesan (Suprpto, 2008 :14).

Afeksi merupakan perilaku dimana individu mempunyai kecenderungan untuk suka atau tidak suka terhadap suatu objek. (Suprpto, 2008: 15) Afeksi *audience* dalam penelitian ini adalah baik. *Audience* menerima dan menanggapi program penerangan hukum anti *bullying* dengan

terbuka, sehingga *audience* merasa nyaman dan mau mengikuti acara hingga selesai. Afeksi tersebut didukung oleh karakter pembicara yang mampu menghadirkan suasana.

Inti dari persuasi yang dipaparkan oleh Suprpto (2008: 16) adalah mempengaruhi sikap. Dalam menentukan keberhasilan komunikasi, komunikasi atau pembicara dalam hal ini sangat mungkin gagal dalam mengubah sikap seseorang, namun *audience* atau orang tersebut dapat memahami pesan yang dimaksud. Berdasarkan hasil penelitian dengan pendekatan kuantitatif, sikap *audience* setelah menerima penerangan hukum anti *bullying* cenderung tidak melakukan *bullying*, namun pada kenyataannya ketika dihadapkan dengan pertanyaan “Apakah anda melihat teman anda dibully akhir-akhir ini?”, jawaban 96% responden adalah “Iya” bahkan terdapat beberapa responden yang menambahkan pernyataan bahwa bully terjadi setiap detik setiap saat. Data tersebut menunjukkan bahwa belum terjadi perubahan sikap *audience* setelah mendapatkan penerangan hukum anti *bullying*.

Dapat disimpulkan bahwa *audience* mempunyai afeksi yang baik terhadap proses penerangan hukum jaksa masuk sekolah yang berlangsung, namun pada tataran kognisi, *audience* tidak memiliki pemahaman yang baik mengenai materi sehingga tidak terjadi perubahan sikap atau pembentukan sikap anti *bullying* seperti yang diharapkan oleh tim penerangan hukum jaksa masuk sekolah Kejaksaan Tinggi Jawa Tengah.

Kesimpulan

Berdasarkan indikator untuk mengukur tingkat kemampuan komunikasi persuasif penyuluh, dalam memahami karakter *audience* penyuluh dinilai mempunyai kemampuan yang baik. Penyuluh mampu mengerti kondisi *audience* dan mampu menyesuaikan kondisi tersebut pada saat penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah

berlangsung. Kemampuan memahami karakter *audience* tersebut ditunjang dengan persiapan yang telah dilakukan tim penerangan hukum, mulai dari pemetaan sekolah yang dilakukan, dan mengumpulkan informasi mengenai sekolah yang dikunjungi melalui media online maupun offline.

Penilaian baik juga terdapat pada pemilihan metode yang tepat untuk *audience* yakni metode partisipatif untuk mempersuasi berdasarkan karakter *audience* dengan tipe *The Sheep*. Pengorganisasian pesan yang dilakukan juga dinilai baik. Pengorganisasian pesan verbal dinilai baik karena menggunakan diksi yang mudah dipahami dan familiar di kalangan *audience*. Pengorganisasian pesan non verbal dinilai baik pula berdasarkan gestur dan vokal pembicara. Penyuluh beserta tim penyuluh dinilai kredibel dalam materi anti *bullying* yang disampaikan karena dapat menyampaikannya dengan lugas dan dapat menjawab pertanyaan yang diajukan *audience* dengan baik. Logika menjelaskan materi dan jawaban yang diajukan *audience* dinilai baik pula. Penyuluh menggunakan teknik penjelasan dalam cerita dan perumpamaan yang dekat dengan kehidupan *audience*, sehingga dengan mudah *audience* menangkap dan melogika materi yang disampaikan oleh penyuluh. Daya tarik pembicara mendapat penilaian baik pula. Daya tarik tersebut berupa daya tarik fisik yang didapat melalui seragam yang digunakan, dan daya tarik psikologis yang didapatkan penyuluh melalui keramahan penyuluh dan kepandaian penyuluh dalam membawa suasana sehingga *audience* hingga mau berbagi pengalaman pribadi mereka.

Selain penilaian aspek tersebut diatas, komunikasi persuasif dapat dikatakan berhasil apabila komunikasi berjalan efektif. Komunikasi dapat dikatakan efektif apabila *audience* memenuhi unsur kognisi atau pengetahuan, kesenangan atau afeksi, dan mempengaruhi sikap. Pada unsur kognisi, *audience* mampu memahami materi yang disampaikan, pada unsur afeksi, *audience* merasa nyaman, mau memperhatikan, dan menanggapi materi selama proses penerangan hukum anti *bullying* berlangsung, dan terdapat perubahan sikap dari yang semula *audience* dengan mudah melakukan tindakan *bullying*, namun setelah penerangan hukum, *audience* tidak lagi melakukan tindakan *bullying*.

Berdasarkan hasil penelitian dengan pendekatan kuantitatif menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada 167 audiens, komunikasi yang dilakukan tim penerangan hukum Jaksa Masuk Sekolah belum mencapai tujuan perubahan sikap. Pada aspek kognisi, 54% responden mempunyai pengetahuan dan pemahaman materi sangat rendah, dan hanya 6% yang mempunyai pemahaman tinggi terhadap materi. Pada aspek afeksi, *audience* dinilai baik. *Audience* mengikuti program penerangan hukum jaksa masuk sekolah dari awal hingga akhir dan terbawa suasana pada saat mengikutinya. Tanggapan yang diberikan melalui pertanyaan juga baik. Banyak pertanyaan yang diajukan dan menjadi bahan diskusi dalam proses penyuluhan. Meskipun demikian, terdapat 23% responden yang tidak baik dalam menanggapi pembicara. 23% *audience* tersebut seringkali asik sendiri dengan handphone yang dibawanya, tertidur, dan melamun, sehingga pikiran mereka tidak sepenuhnya berada di materi penerangan hukum jaksa masuk sekolah dengan tema anti *bullying*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 23% sikap *audience* masih cenderung membully apabila dihadapkan pada situasi- situasi seperti ketika melihat teman yang mempunyai kedekatan lebih, menghadapi teman yang menjengkelkan,

melihat teman yang mempunyai fisik berbeda dengan mayoritas, melihat teman berpenampilan aneh, dan melihat teman yang sangat aktif di kelas. Angka tersebut cukup besar untuk menumbuhkan bibit *bullying*. Hal tersebut dibuktikan melalui pernyataan *audience* bahwa 96% *audience* menyatakan melihat teman dibully setelah penerangan hukum selesai. Responden menambahkan bahwa *bullying* terjadi di setiap waktu. Jawaban dari pertanyaan tersebut sekaligus menunjukkan bahwa audiens mulai menyadari bahwa hal yang ada di hadapannya merupakan tindakan *bullying*.

Tim penerangan hukum jaksa masuk sekolah sudah dengan baik mempersiapkan materi, mengetahui karakter *audience*, memilih metode yang tepat, dan dengan baik pula mengorganisasikan pesan verbal dan non verbal dengan didukung power point yang ada. Dalam membangun minat *audience* juga sudah baik, namun komunikasi yang terjadi tidak efektif karena kecenderungan sikap membully masih tinggi dan masih banyak terjadi *bullying*. Komunikasi persuasif yang telah dilakukan berhasil pada tahap menyadarkan audiens bahwa terdapat tindakan *bullying* di dalam lingkungan sekolah, namun belum sampai pada tahap perubahan sikap.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijabarkan, maka peneliti memberikan saran atau rekomendasi untuk penelitian selanjutnya dan kepada penyuluh serta lembaga yang akan melakukan penyuluhan dengan metode persuasif sebagai berikut :

1. Melalui hasil penelitian yang masih mempunyai kekurangan ini, bagi peneliti yang akan meneliti bidang komunikasi persuasif dapat mengambil tema penelitian lebih mendalam mengenai faktor- faktor yang terdapat pada *audience* dan lingkungan yang mempengaruhi

komunikasi dapat terjadi secara efektif melalui metode persuasif. Kepada penyuluh dan lembaga yang akan melakukan penyuluhan atau penerangan hukum dengan metode persuasif, sebaiknya program yang dibuat dirancang secara berkelanjutan. Sebelum perubahan sikap yang dikehendaki terjadi, terdapat tahapan yang harus mengena pada kognisi dan afeksi mereka, sehingga apabila hanya dilakukan satu kali, hanya ada kemungkinan yang kecil untuk terjadi perubahan sikap. Pada tahap pertama, program dilaksanakan untuk menysasar kognisi audience, di tahap selanjutnya afeksi audiens yang disasar, dan pada tahap terakhir komunikasi persuasif dalam program ditujukan untuk perubahan sikap. Selain secara berskesinambungan, tim dapat menyeleksi terlebih dahulu subjek yang menjadi bibit permasalahan, sehingga tepat sasaran. Setelah mendapatkan subjek tersebut, tim dapat melakukan penyuluhan dengan inovasi teknis acara yang tidak hanya seperti seminar dan diskusi, namun mengadakan seperti camp anti *bullying* yang pesertanya adalah orang-orang yang sering membully dan di dalam camp tersebut diberikan pendampingan beberapa hari.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Aris Siswanto, Victorianus. 2015. *Strategi dan Langkah-langkah Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Creswell, John W. 2010. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Cristopher, Lee. 2013. *Membuat Presentasi Kelas Dunia dengan Power Point 2007*. Jakarta : Elex Media Komputindo

Effendy, Onong Uchjana. 2006. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung PT. Remaja Rosda Karya

Hojanto, Ongky. 2013. *Public Speaking Mastery*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama

Husein Umar, 2003, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka.

Kejaksaan Agung RI, Puspenkum. 2015. *Buku Saku Kegiatan Penerangan dan Penyuluhan Hukum Jaksa Masuk Sekolah*.

Moleong, Lexy J. (2010) *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Sirait, Charles Bonar. 2008. *THE POWER OF PUBLIC SPEAKING Kiat Sukses Berbicara di Depan Publik*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Soemirat, dan Suryana, A. 2007. *Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Suprpto, Tommy. 2008. *Teknik Jitu Persuasi dan Negosiasi*. Yogyakarta: Media Pressindo.

Tashakkori Abbas and Teddlie Charles. 2010. *MIXED METHODOLOGY Mengkombinasikan Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Jurnal :

Demirdogen, Uiku. 2010. "The Roots Of Research in (Political) Persuasion: Ethos, Pathos, Logos and The Yale Studies Of Persuasive

Communication”. International Journal of Social Inquiry 3.1 : 189-201

International Center for Research on Women (ICRW) and Plan International. 2015. *Are School Safe and Gender Equal Spaces*. Bhatla Nandita.

Nuraga Y.N. (2013). “Memahami Komunikasi Persuasif Kelompok Dukungan Sebaya (KDS) Smile Plus dalam Meyakinkan ODHA Bergabung untuk Membangun Kepercayaan Diri”. Jurnal Interaksi Online. Vol.1. No.2

Internet :

Kohli, Sonali. (2015). Make Your Kid Watch This Anti-Bullying Video. Dalam <http://www.latimes.com/local/education/back-to-school/la-me-edu-anti-bullying-video-to-show-your-kid-before-school-starts-20150810-htmllstory.html>. Diunduh pada tanggal 12 September 2016 pukul 16.30 WIB.

Setyawan, Davit. (2014). KPAI : Kasus *Bullying* dan Pendidikan Karakter. Dalam <http://www.kpai.go.id/berita/kpai-kasus-bullying-dan-pendidikan-karakter/>. Diunduh pada tanggal 15 Januari 2017 pukul 22.06 WIB.