

Gaya Komunikasi Pendidik Dan Dampaknya Terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik di SMP Al-Firdaus Mertoyudan dan MTs Mamba'ul Hisan Kabupaten Magelang

Saebani^{1*}; Maryono¹

¹ Sekolah Tinggi Agama Islam Al Husain Magelang
email: saebani@staia-sw.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.31603/tarbiyatuna.v10i1.2415>

ABSTRACT

Kata Kunci:
*Communication
Style, Educator,
Learning
Motivation*

Article Info:
*Submitted:
23/12/2018
Revised:
15/02/2019
Published:
30/06/2019*

Learning motivation is one of the factors that can determine the success or failure of learning, therefore the study of factors that can increase learning motivation is needed, because motivation to learn is an encouragement that makes students have the desire, attention so as to be able to become a driver of students to realize behavior in this case is a behavior for learning. One variable that has an influence on students' learning motivation is the educator's communication style. Thus the purpose of this study is how the influence of the educator's communication style on learning motivation. This type of study is a quantitative study. The sample in this study were 100 students from two schools, namely Al-Firdaus Mertoyudan Middle School students and MTs Mamba'ul Hisan students. The types of data in this study are primary data collected using a questionnaire. Data analysis using Structural Equation Modeling. with the help of SmartPLS software. The results of this study are communication styles that can affect students' learning motivation including manipulative, aggressive, and assertive communication styles. Aggressive communication style has a significant negative effect on students' learning motivation. On the contrary, manipulative and assertive communication styles must be maintained because they can increase students' learning motivation. Meanwhile the non-assertive communication style proved not to have a significant effect on learning motivation.

ABSTRAK

Motivasi belajar merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan berhasil tidaknya pelaksanaan pembelajaran, oleh karenanya studi mengenai faktor-faktor yang dapat meningkatkan motivasi belajar diperlukan, karena motivasi belajar merupakan dorongan yang membuat peserta didik memiliki keinginan, perhatian sehingga

mampu menjadi penggerak peserta didik untuk mewujudkan perilaku dalam hal ini adalah perilaku untuk belajar. Salah satu variabel yang memiliki pengaruh terhadap motivasi belajar peserta didik adalah gaya komunikasi pendidik. Dengan demikian tujuan dari studi ini adalah bagaimana pengaruh gaya komunikasi pendidik terhadap motivasi belajar. Jenis studi ini adalah studi kuantitatif. Sampel dalam studi ini adalah 100 peserta didik yang berasal dari dua sekolah yaitu peserta didik SMP Al-Firdaus Mertoyudan dan peserta didik MTs Mamba'ul Hisan. Adapun jenis data dalam studi ini adalah data primer yang dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner. Analisis data menggunakan Structural Equation Modelling. dengan bantuan software SmartPLS. Hasil dari studi ini adalah gaya komunikasi yang dapat mempengaruhi motivasi belajar peserta didik diantaranya adalah gaya komunikasi manipulative, aggressive, dan assertive. Gaya komunikasi aggressive memiliki pengaruh yang signifikan negatif terhadap motivasi belajar peserta didik. Sebaliknya gaya komunikasi manipulative dan assertive harus dipertahankan karena dapat meningkatkan motivasi belajar peserta didik. Sementara itu gaya komunikasi non-assertive terbukti tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi belajar.

PENDAHULUAN

Keberhasilan belajar merupakan salah satu tolak ukur untuk menentukan apakah sebuah proses pembelajaran telah berhasil ataukah tidak. Guna meningkatkan keberhasilan belajar maka penyelenggara pendidikan melakukan berbagai upaya seperti memperbaiki sarana dan prasarana, memberikan pelatihan kepada pendidik dan lain sebagainya. Berbagai upaya yang dilakukan tersebut tidak lain dan tidak bukan adalah untuk menjamin tingkat keberhasilan dalam pembelajaran.

Berhasil tidaknya hasil belajar dapat ditentukan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berkaitan dengan kondisi yang dialami dan dihayati peserta didik seperti sikap peserta didik dalam belajar, minat dan motivasi peserta didik dalam belajar, konsentrasi peserta didik dalam belajar, kemampuan peserta didik dalam mengolah materi pembelajaran, rasa percaya diri peserta didik dan lain sebagainya. Sementara itu faktor eksternal yang dapat mempengaruhi hasil belajar meliputi pendidikan, sarana dan prasarana pembelajaran, lingkungan sosial peserta didik, kurikulum dan lain sebagainya (Dimiyanti & Mudjiono, 2009).

Dapat dikatakan bahwa motivasi belajar merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan berhasil tidaknya pelaksanaan pembelajaran. Motivasi belajar secara umum dapat artikan sebagai dorongan yang membuat peserta didik memiliki keinginan, perhatian sehingga mampu menjadi penggerak peserta didik untuk mewujudkan perilaku dalam hal ini adalah perilaku untuk belajar (Dimiyanti & Mudjiono, 2009). Sementara itu menurut Dalyono (2009) motivasi belajar adalah daya yang mampu menjadi pendorong bagi peserta didik untuk melakukan sesuatu termasuk dalam proses pembelajaran. Tinggi

rendahnya motivasi peserta didik dalam belajar berkaitan erat dengan hasil pembelajaran. Ahli lain menyatakan bahwa motivasi belajar merupakan keseluruhan faktor yang dapat menjadi penggerak dalam diri peserta didik sehingga dapat mengikuti pembelajaran dengan giat. (Sardiman, 2012)

Uraian di atas menunjukkan bahwa penting bagi pendidik untuk meningkatkan motivasi peserta didik dalam pembelajaran, karena dengan motivasi dapat menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan pembelajaran. Dengan demikian penelitian mengenai variabel yang memiliki hubungan dengan motivasi belajar penting untuk dilakukan. Salah satu variabel yang memiliki pengaruh terhadap motivasi belajar peserta didik adalah gaya komunikasi pendidik. Gaya komunikasi merupakan seperangkat perilaku antarpribadi yang digunakan dalam suatu situasi tertentu dalam menyampaikan sesuatu. Setiap gaya komunikasi terdiri dari sekumpulan perilaku komunikasi yang digunakan untuk memperoleh tanggapan tertentu dalam kondisi yang tertentu pula. Kesesuaian dari atau gaya komunikasi yang digunakan bergantung pada maksud dari penyampai pesan dan harapan dari penerima pesan (Suranto, 2011).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sucia (2016) membuktikan bahwa gaya komunikasi pendidik memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi belajar peserta didik. Gaya komunikasi pendidik pada penelitian ini diukur dengan tiga indikator yaitu non-assertive, aggressive, manipulative dan assertive. Demikian halnya dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nitamy (2013) juga membuktikan bahwa keterampilan komunikasi pendidik dalam mengajar mempengaruhi motivasi belajar peserta didik. Penelitian lainnya juga telah dilakukan oleh Suciati, Maulidiyanti, Triawinata, & Rizkiyanti (2018). Hasil dari penelitian ini adalah gaya komunikasi Chalanging, gaya komunikasi encouraging and praising, gaya komunikasi Non Verbal Support dan gaya komunikasi undertanding and friendly korelasi yang signifikan dengan variabel motivasi belajar. Sedangkan untuk variabel gaya komunikasi controlling, nilai tidak memiliki hubungan dengan motivasi belajar. Penelitian lain yang berkaitan dengan studi ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Sidik & Sobandi (2018). Kemampuan komunikasi menggunakan lima indikator yaitu keterbukaan, perilaku suportif, perilaku positif, empati, dan kesamaan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa kemampuan komunikasi interpersonal pendidik mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap motivasi belajar peserta didik.

Dari hasil penelitian ini dapat dinyatakan bahwa gaya komunikasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi belajar peserta didik. Namun demikian hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, masih terdapat kelemahan berupa tidak ada identifikasi gaya komunikasi. Padahal gaya komunikasi pendidik ada empat macam yaitu non-assertive, aggressive, manipulative dan assertive (Urea, 2013). Penelitian ini pada dasarnya memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sucia (2016), namun dari segi objek penelitian memiliki perbedaan.

Penelitian mengenai gaya komunikasi yang terdiri atas dari empat macam gaya komunikasi yaitu non-assertive, aggressive, manipulative dan assertive penting untuk dilakukan, karena semua gaya komunikasi tersebut memiliki karakteristik yang berbeda. Pertama gaya komunikasi Non-assertive. Gaya komunikasi non-assertive atau pasif ditandai dengan pendidik cenderung menunda proses pengambilan keputusan, menyerahkan keputusan kepada peserta didik. Dari hasil pengamatan dan diskusi dengan pendidik di objek penelitian ketika gaya ini diterapkan maka peserta didik kurang bersemangat dalam melakukan pembelajaran. Kedua gaya komunikasi aggressive. Gaya agresif ini cenderung menunjukkan kekuatan dan kekuasaan, sehingga dalam menyampaikan pesan bukan hanya berupa kata-kata, tetapi juga diiringi dengan penggunaan bahasa tubuh, seperti menunjuk, menggebrak meja, dan sebagainya untuk mempertegas maksud dari yang diucapkan (Yasin, Junaedi, & Cahyono, 2013). Dari hasil wawancara dengan beberapa pendidikan, penerapan gaya ini memang dapat membuat kelas tenang namun membuat peserta didik takut untuk menyatakan pendapatnya, karena khawatir disalahkan.

Ketiga adalah gaya komunikasi Manipulative. Gaya ini dicirikan oleh tenaga pengajar lebih aktif peran di belakang panggung, pendidik selalu mengambil momentum yang tepat untuk menyampaikan sesuatu dan yang keempat adalah gaya komunikasi Assertive. Pada gaya ini dalam komunikasi ini merupakan suatu proses yang jelas dan penuh keyakinan dalam mengekspresikan pendapat seseorang, kebutuhan, keinginan, dengan tanpa melanggar hak peserta didik (Yasin et al., 2013). Pendidik dengan gaya ini memiliki kemampuan untuk mendengarkan dengan baik sehingga membiarkan peserta didik untuk mengetahui bahwa ia didengarkan. Gaya komunikasi ini terbuka dalam melakukan negosiasi dan kompromi. Pendidik dengan gaya komunikasi ini dapat menerima dan memberikan komplimen, memberikan perintah secara langsung (Dewi, 2013).

Dari uraian di atas maka dari empat gaya komunikasi dalam pembelajaran dapat meningkatkan motivasi belajar, karena dengan adanya penerapan gaya komunikasi dari pendidik yang menyenangkan secara tidak langsung hal ini dapat juga menumbuhkan semangat atau motivasi belajar peserta didik terhadap suatu mata pelajaran (Sucia, 2016). Sehingga diperlukan kajian mengenai gaya komunikasi mana yang paling tepat dalam memotivasi peserta didik. Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya sebelumnya hanya menyajikan hasil secara umum, dalam arti dimensi gaya komunikasi non-assertive, aggressive, manipulative dan assertive digunakan sebagai indikator bukan sebagai variabel. Alasan inilah yang membuat penyusun tertarik untuk melakukan penelitian ini.

METODE

Studi ini adalah studi dengan jenis kuantitatif. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah sampling kuota dimana sampel diambil dari populasi yang mempunyai

ciri-ciri tertentu sampai kuota yang diinginkan terpenuhi yaitu 100 peserta didik yang berasal dari dua sekolah yaitu peserta didik di SMP Al-Firdaus Mertoyudan Kabupaten Magelang dan peserta didik MTs Mamba'ul Hisan Kabupaten Magelang. Data dalam studi ini adalah data primer, yaitu data yang secara langsung dikumpulkan oleh peneliti (Purwanto, 2018). Teknik pengumpulan data dalam studi ini menggunakan kuesioner penelitian. Kuesioner dipilih karena mudah digunakan untuk mendapatkan data dari sampel penelitian yang relatif banyak (Purwanto, 2018)

Kuesioner penelitian disusun dengan mengadopsi dari para peneliti sebelumnya. Kuesioner tentang non-assertive, aggressive dan assertive diadopsi dari kuesioner yang telah digunakan oleh Bocar (2017). Adapun untuk kuesioner tentang gaya komunikasi manipulative menggunakan kuesioner yang disusun sendiri oleh peneliti. Adapun untuk variabel motivasi penyusun mengadopsi dari indikator motivasi intrinsik yang disampaikan oleh Herzberg (1965). Indikator tersebut terdiri 1) Minat dalam belajar, achievement, pengakuan atas prestasi, tanggungjawab dan pengembangan diri.

Adapun skala yang digunakan untuk mengukur semua variabel penelitian adalah dengan menggunakan skala likert. Skala likert menurut penyusun lebih cocok digunakan karena skala ini dapat digunakan untuk mengukur sikap, persepsi, dan pendapat seseorang terhadap suatu gejala sosial (Riduwan & Kuncoro, 2011). Alternatif dalam skala likert ini adalah 5 (sangat setuju), 4 (Setuju), 3 (Netral), 2 (Tidak Setuju) dan 1 (Sangat Tidak Setuju).

Data yang berhasil dikumpulkan kemudian dianalisa dengan menggunakan analisis Structural Equation Modelling. Guna memudahkan dalam melakukan analisis data penyusun menggunakan SmartPLS. Alasan peneliti menggunakan PLS adalah PLS dapat digunakan pada saat dasar teori perancangan model lemah dan indikator pengukuran tidak memenuhi model pengukuran yang ideal (Ghozali dan Latan, 2012). Kriteria penilaian model PLS sebagaimana diajukan oleh Chin dalam Ghozali dan Latan (2012) adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Kriteria Penilaian PLS

No	Kriteria	Penjelasan
1	Evaluasi model Pengukuran	a. Nilai <i>loading faktor</i> lebih besar dari 0,6 b. <i>Loading faktor</i> setiap indikator variabel memiliki lebih tinggi terhadap konstraknya bila dibandingkan dengan konstruk variabel lainnya. c. <i>Composite reliability</i> lebih besar dari 0,60. d. <i>Average Variance Extracted</i> atau AVE > 0.50 e. <i>Cronbachs Alpha</i> > 0.70
2	Evaluasi model Struktural	a. dinyatakan berpengaruh signifikan jika T-hitung $\geq 1,96$ b. Nilai estimasi untuk hubungan jalur dalam model struktural harus signifikan yang dapat diperoleh dengan prosedur <i>bootstrapping</i> .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis yang digunakan dalam studi ini adalah dengan menggunakan analisis SEM dengan menggunakan alat bantu SmartPLS. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis maka terlebih dahulu harus dilakukan uji indikator.

1. Uji Indikator

Uji indikator atau disebut juga *Outer model* adalah menguji hubungan antara indikator terhadap variabel konstruksya. Dari uji indikator ini diperoleh *output* validitas dan realibilitas model yang diukur dengan kriteria: *Convergent Validity*, *Discriminant Validity*, dan *Composite Reliability*.

a. *Convergent Validity*

Convergent validity diukur dari korelasi antara skor indikator dengan konstruksya. Indikator individu dianggap valid jika memiliki nilai korelasi di atas 0,50.

Tabel 2 *Outer Loading (Convergen Validity)*

	<i>Assertive</i>	<i>Non-Assertive</i>	<i>Manipulatif</i>	<i>Agresif</i>	Motivasi	Keterangan
AS.1	0.857					Valid
AS.2	0.841					Valid
AS.3	0.702					Valid
AS.4	0.768					Valid
AS.4	0.870					Valid
NA.1		0.782				Valid
NA.2		0.803				Valid
NA.3		0.720				Valid
NA.4		0.696				Valid
Man.1			0.818			Valid
Man.2			0.811			Valid
Man.3			0.819			Valid
Man.4			0.748			Valid
AG.1				0.651		Valid
AG.2				0.769		Valid
AG.3				0.769		Valid
AG.4				0.691		Valid
AG.5				0.755		Valid
Mot.1					0.867	Valid
Mot.2					0.811	Valid
Mot.3					0.815	Valid
Mot.4					0.766	Valid
Mot.5					0.828	Valid

Sumber: Data primer diolah, 2018

Hasil uji *Convergent validity* di atas menunjukkan bahwa semua indikator memiliki nilai korelasi diatas 0,50. Hasil ini menunjukkan bahwa semua indikator yang membentuk variabel merupakan indikator yang valid.

b. *Discriminant Validity*

Hasil pengujian untuk *discriminant validity* tampak pada tabel berikut ini.

Tabel 3 *Cross Loading (Discriminant Validity)*

	Agresif	Assertive	Manipulative	Motivasi	Non-Assertive
AG1	0.651	-0.156	-0.148	-0.213	-0.148
AG2	0.769	-0.232	-0.271	-0.326	-0.126
AG3	0.769	-0.278	-0.262	-0.310	-0.144
AG4	0.691	-0.224	-0.184	-0.270	-0.045
AG5	0.755	-0.245	-0.211	-0.306	-0.260
AS1	-0.276	0.857	0.757	0.815	0.620
AS2	-0.292	0.841	0.745	0.745	0.586
AS3	-0.086	0.702	0.706	0.638	0.664
AS4	-0.273	0.768	0.597	0.691	0.566
AS5	-0.326	0.870	0.724	0.810	0.626
Man1	-0.322	0.756	0.818	0.767	0.664
Man2	-0.352	0.710	0.811	0.737	0.631
Man3	-0.136	0.680	0.819	0.652	0.644
Man4	-0.117	0.627	0.748	0.605	0.594
Mot1	-0.375	0.772	0.696	0.867	0.618
Mot2	-0.272	0.778	0.719	0.811	0.656
Mot3	-0.365	0.714	0.699	0.815	0.551
Mot4	-0.293	0.718	0.764	0.766	0.590
Mot5	-0.317	0.765	0.679	0.828	0.588
NA1	-0.126	0.560	0.590	0.599	0.782
NA2	-0.224	0.626	0.577	0.615	0.803
NA3	-0.097	0.498	0.648	0.457	0.720
NA4	-0.140	0.569	0.590	0.518	0.696

Sumber: Data primer diolah, 2018

Hasil uji di atas menunjukkan bahwa *nilai loading factor* pada tiap indikator variabel penelitian memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dibanding *nilai loading factor* jika dihubungkan dengan variabel penelitian lainnya. Dengan demikian Hal variabel penelitian ini telah memiliki *discriminant validity* yang baik.

c. *Composite Reliability*

Sebuah indikator dapat dinyatakan reliabel jika memiliki *composite reliability* diatas 0,70. Hasil uji dari *composite reliability* dengan menggunakan SmartPLS diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4 Nilai *Composite Reliability*

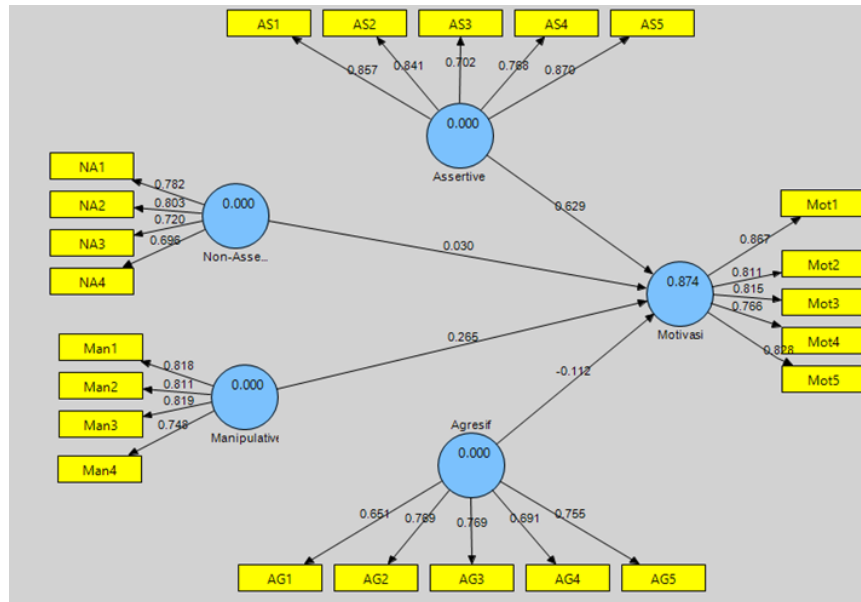
Variabel	Corbach's Alpha	Composite Reliability	AVE
<i>Agresif</i>	0.778	0.849	0.530
<i>Assertive</i>	0.867	0.904	0.656
<i>Manipulative</i>	0.812	0.876	0.638
<i>Motivasi</i>	0.875	0.909	0.669
<i>Non Assertive</i>	0.742	0.838	0.564

Sumber: Data primer diolah, 2018

Dari tabel 4 diatas dapat diketahui bahwa semua variabel memiliki nilai *Cronbachs Alpha* > 0.70, nilai *composite reliability* juga memiliki nilai > 0,70 dan *Average Variance Extracted (AVE)* > 0.50. Dari hasil ini maka diambil sebuah kesimpulan bahwa semua variabel telah mempunyai konstruk yang memuaskan, karena semua persyaratan telah memenuhi standar minimum. Dengan demikian semua variabel telah disusun atas indikator yang konsisten dan

stabil. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa semua indikator tiap variabel telah memenuhi syarat reliabilitas..

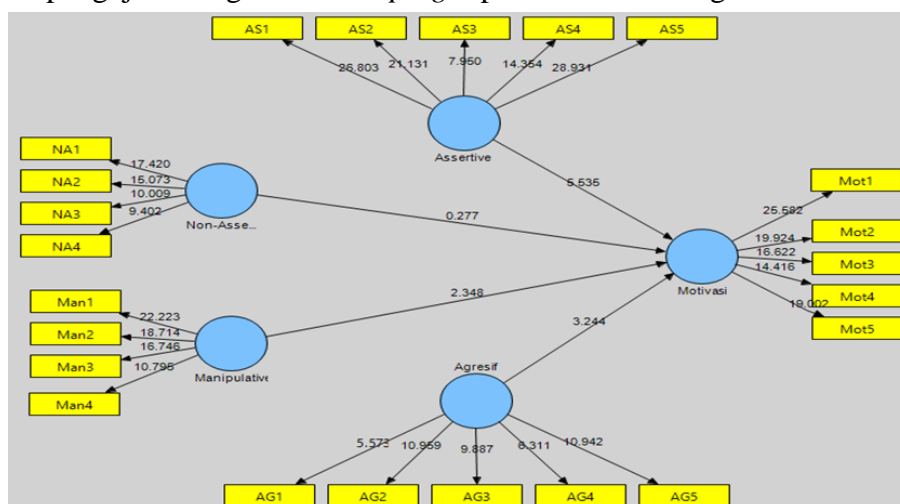
Berdasarkan hasil uji terhadap indikator setiap variabel maka model yang digunakan pada penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 1 Model Setelah Uji Indikator
Sumber: Output SmartPLS (2018)

2. Uji Hipotesis Penelitian

Setelah memenuhi *Outer model* terpenuhi maka proses selanjutnya adalah pengujian hipotesis. Kriteria pengujian hipotesis menggunakan tingkat kesalahan 5%. Nilai yang dihasilkan berupa nilai t-hitung, jika t-hitung yang dihasilkan > 1.96 maka variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Dari hasil pengujian dengan *Bootstrapping* diperoleh hasil sebagai berikut:



Gambar 3 Model *Bootsrapping*
Sumber: Output SmartPLS (2018)

Adapun hasil dari pengujian hipotesis dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

Tabel 5 Hasil Uji Hipotesis

Hubungan	R Square	T Statistics	Kesimpulan
<i>Aggressive</i> -> Motivasi		-3.244	Signifikan
<i>Assertive</i> -> Motivasi		5.535	Signifikan
<i>Manipulative</i> -> Motivasi	0.874	2.347	Signifikan
<i>Non-Assertive</i> -> Motivasi		0.276	Tidak Signifikan

Sumber: Data diolah (2018)

Dari hasil pengujian hipotesis dengan *Bootstraping* diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa gaya komunikasi, *manipulative*, *aggressive*, dan *assertive* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi peserta didik. Sementara itu gaya komunikasi *non-assertive* terbukti tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi belajar peserta didik. Hasil dari R Square sebesar 0.874 atau 87,4 sehingga dapat disimpulkan bahwa gaya komunikasi berkontribusi kuat terhadap motivasi belajar peserta didik. Jadi semakin baik gaya komunikasi maka akan semakin tinggi pula motivasi belajar peserta didik.

3. Pengaruh Gaya Komunikasi *Aggressive* Terhadap Motivasi Belajar

Hasil pengujian membuktikan bahwa gaya komunikasi *aggressive* memiliki pengaruh terhadap motivasi belajar. Koefisien yang dihasilkan adalah negatif, artinya semakin agresif komunikasi pendidik dalam mengajar maka motivasi peserta didik dalam belajar akan berkurang. Menurut Kreitner, Kinicki, & Nina (2007) *aggressive* merupakan gaya komunikasi dimana komunikator sering mengabaikan perasaan orang lain. Gaya komunikasi semacam ini komunikator tidak hanya menyampaikan pesan secara verbal, namun disertai dengan tindakan untuk mempertegas apa yang disampaikannya. Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Suciati et al (2018) dimana gaya komunikasi yang cenderung mengontrol tidak memiliki hubungan terhadap motivasi belajar peserta didik. Pola komunikasi ini berhubungan dengan bagaimana pendidik mengendalikan dan mengelola perilaku peserta didik di kelas (Suciati et al, 2018), artinya pendidik memegang kendali penuh terhadap peserta didik. Gaya komunikasi semacam ini pada akhirnya justru mengurangi motivasi peserta didik dalam belajar, karena dalam menyampaikan pembelajaran pendidik cenderung sangat dominan.

Salah satu ciri dari gaya komunikasi ini dalam kegiatan pembelajaran adalah dengan intonasi suara tinggi dan berbicara dengan keras serta berapi-api. Dengan demikian gaya ini tidak cocok jika diterapkan dalam kegiatan pembelajaran. Koefisien negatif menunjukkan bahwa jika pendidik menerapkan gaya komunikasi *aggressive* dalam proses pembelajaran maka motivasi peserta didik dalam belajar justru mengalami penurunan. Maka dari itu gaya komunikasi *aggressive* dalam proses

pembelajaran harus dihindari karena dapat mengurangi motivasi peserta didik dalam belajar.

4. Pengaruh Gaya Komunikasi *Assertive* Terhadap Motivasi Belajar

Hasil uji hipotesis membuktikan bahwa gaya komunikasi *assertive* memiliki pengaruh positif terhadap motivasi belajar peserta didik. Gaya komunikasi diimplementasikan dengan cara pendidik mengekspresikan pendapat peserta didik, kebutuhan, keinginan peserta didik. (Yasin et al., 2013). Pendidik dengan gaya ini memiliki kemampuan untuk mendengarkan dengan baik sehingga membiarkan peserta didik untuk mengetahui bahwa ia didengarkan. Gaya komunikasi ini terbuka dalam melakukan negosiasi dan kompromi. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Urea (2013), dimana gaya komunikasi *assertive* lebih besar pengaruhnya dari pada gaya komunikasi yang lain, dengan adanya disiplin pendidik membuat peserta didik lebih termotivasi dan mendekatkan hubungan pendidik dengan peserta didik (Sucia, 2016). Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suciati et al., (2018) dimana *Non-verbal support* (Dukungan Non-Verbal) *non verbal support* mengacu kepada sejauh mana pendidik menggunakan komunikasi non verbal untuk berinteraksi secara positif dengan peserta didik.

Salah satu ciri dari gaya komunikasi *assertive* dalam pembelajaran adalah pendidik selalu mendengarkan dan memahami pendapat peserta didik. Dengan gaya komunikasi yang *assertive* maka kemampuan peserta didik, aspirasi peserta didik dan lain sebagainya dapat diwujudkan. Hal ini dikarenakan tidak semua peserta didik memiliki kemampuan yang sama dalam proses pembelajaran. Bagi peserta didik yang memiliki kecerdasan yang baik maka akan mudah dalam memahami materi pelajaran, namun bagi peserta didik yang memiliki kecerdasan biasa saja tentunya membutuhkan gaya komunikasi yang berbeda dalam menyampaikan pembelajaran. Kemudahan para peserta didik dalam memahami apa yang disampaikan oleh tenaga pengajar inilah pada akhirnya dapat meningkatkan motivasi peserta didik untuk belajar. Komunikasi yang mudah dipahami tidak hanya memudahkan peserta didik dalam memahami pelajaran, namun juga meningkatkan motivasi peserta didik dalam proses belajar.

5. Pengaruh Gaya Komunikasi *Manipulative* Terhadap Motivasi Belajar

Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa gaya komunikasi *manipulative* memiliki pengaruh terhadap motivasi belajar. Gaya ini dicirikan oleh tenaga pengajar lebih aktif peran di belakang panggung, pendidik selalu mengambil momentum yang tepat untuk menyampaikan sesuatu. Jadi dalam proses pembelajaran pendidik tidak langsung menyalahkan peserta didik ketika menyampaikan pendapatnya. Pendidik menunggu momentum bahwa pendapat peserta didik tersebut keliru. Gaya komunikasi ini tepat untuk digunakan pada saat pembelajaran yang tidak memerlukan ketepatan dalam menjawab ataupun berpendapat namun pada saat pembelajaran yang khusus

untuk melatih peserta didik untuk menyampaikan pendapatnya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suciati et al., (2018). Suciati et al., (2018) dalam penelitiannya tidak menggunakan *manipulative* namun *Understanding and friendly (Memahami dan Bersahabat)* gaya komunikasi ini mirip dengan konsep *manipulative* dimana pendidik dalam berkomunikasi selalu mengambil momentum yang tepat sehingga dapat memahami dan bersikap bersahabat terhadap peserta didik.

Djamarah (2002) menyatakan bahwa pendidik dapat melakukan kegiatan berupa mengarahkan perilaku peserta didik agar peserta didik memiliki motivasi dalam belajar. Mengarahkan perilaku peserta didik adalah tugas pendidik dituntut untuk memberikan respon terhadap peserta didik yang tak terlibat langsung dalam perilaku peserta didik adalah dengan memberikan penugasan, bergerak mendekati dengan sikap lemah lembut dan dengan perkataan yang ramah dan baik. Dengan demikian gaya komunikasi ini dapat meningkatkan motivasi belajar peserta didik karena mereka merasa diberikan kesempatan untuk berekspreasi tanpa takut disalahkan.

6. Pengaruh Gaya Komunikasi Non-Assertive Terhadap Motivasi Belajar

Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa gaya komunikasi *non-assertive* atau pasif terbukti tidak memiliki pengaruh terhadap motivasi belajar peserta didik. Gaya komunikasi ini ditandai dengan pendidik cenderung menunda proses pengambilan keputusan, menyerahkan keputusan kepada peserta didik. Pendidik yang menggunakan gaya komunikasi *non-assertive* cenderung berupaya untuk menghindari konflik, sehingga gaya ini juga sering disebut dengan gaya komunikasi pasif. Gaya komunikasi *non-assertive* menurut Dewi (2013) cenderung menggunakan suara yang lemah lembut, serta sering berhenti berkata-kata dan cenderung tidak melakukan kontak mata dengan komunikan. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suciati et al., (2018) dimana gaya komunikasi yang cenderung mengontrol dimana pendidik mengendalikan dan mengelola perilaku peserta didik tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap motivasi belajar.

Dengan demikian gaya komunikasi ini memang tidak memiliki pengaruh terhadap motivasi belajar peserta didik. Padahal Menurut Djamarah (2002) pendidik dapat melakukan beberapa kegiatan agar peserta didik memiliki motivasi dalam belajar salah satunya adalah dengan menggairahkan peserta didik. Dimana pendidik harus berusaha menghindari hal-hal yang monoton dan membosankan. Pendidik harus selalu memiliki teknik-teknik yang dapat meningkatkan motivasi peserta didik untuk belajar, sehingga Gaya komunikasi *non-assertive* tidak tepat diterapkan dalam upaya meningkatkan motivasi belajar peserta didik.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa gaya komunikasi dalam pembelajaran yang dapat mempengaruhi motivasi belajar peserta didik diantaranya

adalah gaya komunikasi manipulative, aggressive, dan assertive. Gaya komunikasi aggressive memiliki pengaruh yang signifikan negatif terhadap motivasi belajar peserta didik. Artinya gaya komunikasi aggressive akan semakin menurunkan motivasi belajar jika pendidik menerapkannya dalam proses pembelajaran, oleh karena itu gaya komunikasi aggressive harus dihindari dalam proses pembelajaran. Sebaliknya Gaya komunikasi manipulative dan assertive harus dipertahankan karena dapat meningkatkan motivasi belajar peserta didik.

Penelitian ini hanya terbatas pada aspek-aspek gaya komunikasi pendidik terhadap motivasi belajar, sehingga penelitian lanjutan perlu dilakukan seperti bagaimana pengaruh aspek-aspek gaya komunikasi pendidik terhadap hasil belajar. Selain itu penelitian ini masih memiliki keterbatasan karena hanya melibatkan dua sekolah, sehingga untuk penelitian selanjutnya perlu melibatkan jumlah populasi dan sampel yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Bocar, A. C. 2017. *Aggressive, Passive, and Assertive: Which Communication Style is Commonly Used by College Students?*, 1–10.
- Dalyono. 2009. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Dewi, F. P. 2011). *Gaya Komunikasi Pimpinan PT Fition yang Dipimpin Lebih Dari Satu Pemimpin*. Jurnal E-Komunikasi, 1(1), 1–12.
- Dimiyanti, & Mudjiono. 2009. *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Djamarah, S. B. 2002. *Psikologi Belajar*. Jakarta: Rineke Cipta.
- Ghozali, I., & Latan, H. 2012. *Partial Least Square, Konsep Teknik, dan Aplikasi menggunakan program SmartPLS 3.0 untuk Penelitian Empiris*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Herzberg, F. 1965. *The motivation to Work Among Finnish Supervisors*. *Personnel Psychology*, 18(4), 393–402.
- Kreitner, R., Kinicki, A., & Nina, C. 2007. *Fundamentals of ORGANIZATIONAL BEHAVIOUR Key Concepts, Skills, and Best Practices*. USA: McGraw-Hill.
- Nitamy, C. N. 2013. *Hubungan Keterampilan Komunikasi Guru Mengajar dan Reward System Dengan Motivasi Belajar*. *Empathy: Jurnal Fakultas Psikologi*, 2(1), 9–19.
- Purwanto. 2018. *Teknik Penyusunan Instrumen Uji Validitas dan Reliabilitas Penelitian Ekonomi Syariah*. Magelang: StaiaPress.
- Riduwan, & Kuncoro. 2011. *Cara Menggunakan dan Memakai Path Analysis (Analisis Jalur)*. Bandung: Alfabeta.

-
- Sardiman. 2012. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sidik, Z., & Sobandi, A. 2018. *An Effort to Improve Students ' Learning Motivation through Teachers' Interpersonal Communication Skill*. Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran, 2(1), 52–61.
- Sucia, V. 2016. *Pengaruh Gaya Komunikasi Guru Terhadap Motivasi Belajar Siswa*. Komuniti, 8(2), 112–126.
- Suciati, P., Maulidiyanti, M., Triawinata, F. M., & Rizkiyanti, N. 2018. *Jurnal Sosial Humaniora Terapan Pengaruh Gaya Komunikasi Dosen dalam Proses Pembelajaran Terhadap Motivasi Belajar Mahasiswa HUMAS Program Pendidikan Vokasi*. Jurnal Sosial Humaniora Terapan, 1(1), 15–20.
- Suranto, A. 2011. *Komunikasi Antarpribadi*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Urea, R. 2013. *The Impact of Teachers' Communication Styles on Pupils' Self- safety Throughout the Learning Process*. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 93, 164–168.
- Yasin, Mu., Junaedi, I., & Cahyono, E. 2013. *Gaya Komunikasi Guru Matematika Ditinjau Dari Teori Komunikasi Logika Desain Pesan*. *Unnes Journal of Mathematics Education Research*, 2(2), 76–83.