

Strategi Komunikasi Persuasif Guru Dalam Membentuk Karakter Murid TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati Makassar

Fatmawati Fatmawati^{1*}, Mahmud Mahmud², Musdalifah Musdalifah³

¹⁻³Universitas Cokroaminoto Makassar, Indonesia

Alamat: Perintis Kemerdekaan KM 11

Korespondensi penulis: drhfatmawati250264@gmail.com*

Abstract. *The purpose of this research is to find out how the Teacher's Persuasive Communication Strategy in Shaping Student Character (Descriptive Qualitative Study of Teacher's Persuasive Communication Strategy in Shaping Student Character at Mutiara Hati Kindergarten Makassar. The research method used is qualitative research with a descriptive approach. This research design aims to provide abstract and general answers to questions that arise in basic research, the data collection techniques used are observation, in-depth interviews, and documentation. Data analysis was carried out using Sugiyono's version of Miles and Huberman. In this release, qualitative data analysis activities run interactively and continuously until data saturation is complete. The activities include data reduction, data display, and conclusion drawing. The results showed that the persuasive communication strategies of Mutiara Hati Raodhatul Athfal kindergarten teachers in shaping children are: Interpersonal communication where this communication is quite effective because it is done face to face, which means that the communicator (teacher) and the communicant (student) are face to face. Feedback that occurs is direct feedback. The teacher can immediately know the response given by the student. Second, dyadic communication where this communication is a communication process that takes place between two people face to face,*

Keywords: Strategy, Teacher's Persuasive Communication, Student Character

Abstrak. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Strategi Komunikasi Persuasif Guru Dalam Membentuk Karakter Murid (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Persuasif Guru Dalam Membentuk Karakter Murid TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati Makassar. Metode Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Desain penelitian ini bertujuan untuk memberikan jawaban abstrak dan umum atas pertanyaan-pertanyaan yang muncul dalam penelitian dasar, Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan Sugiyono versi Miles dan Huberman. Dalam rilis ini, kegiatan analisis data kualitatif berjalan secara interaktif dan berkesinambungan hingga kejenuhan data selesai. Kegiatannya meliputi reduksi data, tampilan data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi komunikasi persuasif guru TK Raodhatul Athfal Mutiara Hati dalam membentuk anak adalah: Komunikasi interpersonal dimana Komunikasi ini cukup efektif digunakan karena dilakukan secara tatap muka (*Face to Face*), yang artinya komunikator (guru) dengan komunikan (murid) saling bertatap muka. Feedback yang terjadi adalah feedback secara langsung. Guru dapat langsung mengetahui respon yang diberikan oleh murid. Kedua, Komunikasi Diadik dimana komunikasi ini merupakan proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang secara tatap muka, seperti guru dengan murid komunikasi ini dapat berupa komunikasi verbal dan non verbal yang melibatkan panca indera.

Kata kunci: Strategi, Komunikasi Persuasif Guru, Karakter Murid.

1. LATAR BELAKANG

Pendidikan Anak Usia Dini merupakan salah satu bentuk penyelenggaraan pendidikan yang menitikberatkan pada peletakan dasar ke arah pertumbuhan dan perkembangan fisik (koordinasi motorik halus dan kasar), kecerdasan (daya pikir, daya cipta, kecerdasan emosi, kecerdasan spiritual), sosio emosional (sikap dan perilaku serta agama) bahasa dan komunikasi, sesuai dengan keunikan dan tahap-tahap perkembangan yang dilalui oleh anak

Received: Agustus 17, 2023; Revised: Agustus 31, 2023; Accepted: September 16, 2023; Published: September 30, 2023;

usia dini. Sebagian besar pertumbuhan anak terjadi pada usia dibawah lima tahun yaitu pada usia emas tersebut. Oleh karenanya, tingkat keberhasilan pertumbuhan anak akan ditentukan pada usia tersebut. Pendidikan Anak Usia Dini (Taman Kanak-Kanak) akan menentukan pendidikan pada jenjang berikutnya, sehingga eksistensinya perlu mendapatkan apresiasi dari berbagai pihak. Pada dasarnya Taman Kanak-Kanak adalah wadah bagi anak untuk mengasah dan memupuk jiwa sosial sejak kecil. Namun, tak ayal dalam proses tersebut anak sangat rentan berperilaku tidak baik bahkan menyimpang. Itulah proses pembelajaran yang wajar dialami anak. Anak akan dengan mudah menirukan apa yang sebagian dari mereka lakukan, tanpa berfikir baik dan buruknya perbuatan tersebut. Pendidikan Anak Usia Dini (Taman Kanak-Kanak) adalah salah satu faktor utama dalam proses pembentukan karakter disamping peran orang tua. Lingkungan memegang andil yang cukup besar dalam membuat pola sikap anak-anak. Lingkungan disini adalah tempat anak berkegiatan dan berinteraksi dengan orang lain selain keluarga. Di lingkungan sekolahnya, anak diajarkan untuk mampu berlaku baik dan menghargai sesama. Membangun karakter anak sejak dini, sangat penting bagi orang tua dan guru, dengan harapan agar anak sejak dini memiliki karakter yang baik. Semakin meningkatnya perhatian orang tua dan pemerintah terhadap pendidikan anak usia dini adalah suatu kabar gembira. Akan tetapi, disisi lain, seringkali orangtua dan pendidik juga masih memiliki pandangan yang kurang tepat dan sempit tentang proses pelaksanaan pembentukan pribadi pada anak usia dini, yakni terbatas pada kegiatan akademik saja seperti membaca, menulis, menghitung, dan mengasah kreativitas. Pada usia anak, anak akan mengalami proses pembentukan karakter dengan stimulus yang diberikan oleh para orang tua dan guru yang mengajar di Taman Kanak-Kanak.

Dalam proses pembentukan karakter, anak diajarkan dan dibiasakan untuk berlaku baik dalam perilaku sehari-hari. Peran guru sama pentingnya dengan peran orang tua dalam proses pendampingan belajar. Seorang Guru di Taman Kanak-Kanak diharapkan mampu menjalin komunikasi dan interaksi yang baik dengan anak agar tercipta keselarasan dalam proses belajar. Guru haruslah berperan aktif untuk senantiasa membimbing anak agar mampu menentukan apa yang harus dilakukan dan membentuk pribadi yang baik serta santun. Di usia anak, anak diarahkan untuk menjadi pribadi yang cerdas, baik cerdas secara akal maupun cerdas secara akal. Disinilah peran Taman Kanak-Kanak menjadi penting karena para pengajar harus aktif mengajarkan berbagai hal kepada anak, baik pendidikan maupun perilaku. Para pengajar Taman Kanak-Kanak harus aktif mengoptimalkan kecerdasan anak melalui berbagai rangsangan-rangsangan yang dapat dilakukan untuk mengasah kecerdasan anak.

Proses pembentukan karakter pada anak senantiasa dipantau oleh parapengajar Taman Kanak-Kanak, agar para pengajar bisa membimbing dan mengarahkan perilaku anak ke arah yang positif. Dengan demikian, karakter anak akan terbentuk menjadikan anak yang cerdas dan santun sejak usia dini. Usia emas anak dipandang penting untuk proses pembentukan karakter karena di usia emas anak sangat peka terhadap rangsangan dan stimulus yang berasal dari lingkungan, baik lingkungan keluarga maupun lingkungan kelompok belajar dan bermain di Taman Kanak-Kanak. Seorang pengajar Taman Kanak-Kanak haruslah mampu menangkap respon balik dari para siswa, baik respon verbal dan nonverbal. Hal apa saja yang dilakukan siswa ketika guru memasuki ruangan dan apa saja yang dikatakan oleh para siswa, guru haruslah mampu mengkomunikasikannya dengan baik. Kemampuan berkomunikasi tidak terbatas pada pandai tidaknya berbicara dan sebanyak apa yang dia bicarakan, melainkan bagaimana seorang pengajar Taman Kanak-Kanak mampu menciptakan pembicaraan yang baik, menyenangkan, dan bermanfaat bagi anak. Dengan terjalinnya komunikasi yang baik antara guru dan murid, maka proses belajar mengajar yang terjadi di Taman Kanak-Kanak akan berlangsung baik dan optimal.

Interaksi yang dinamis antara guru dan murid akan menciptakan iklim belajar yang dinamis pula sehingga anak dapat mengikuti semua kegiatan dan pelajaran yang diajarkan. Interaksi yang terjalin di Taman Kanak-Kanak dalam proses belajar mengajar adalah untuk lebih mendalami pribadi anak, merangsang kecerdasan, dan mengasah bakat anak. Pola interaksi yang terjalin di Taman Kanak-Kanak dimaksudkan untuk lebih mengoptimalkan usia emas anak dan memupuk rasa percaya diri anak. Kecerdasan yang anak miliki sejak lahir harus diasah dan diarahkan agar anak yang belajar di Taman Kanak-Kanak lebih memiliki karakter dan unggul dibanding anak yang lain. Karakter anak dibentuk sejak dini di Taman Kanak-Kanak menjadikan anak lebih siap dan aktif untuk menuju jenjang pendidikan lebih tinggi dengan bekal kecerdasan dan perilaku yang baik yang telah anak miliki.

Berbagai hambatan dan kendala dialami oleh Taman Kanak-Kanak dalam proses belajar mengajar. Diantaranya adalah sulitnya mengarahkan anak untuk berlaku teratur. Seorang pengajar Taman Kanak-Kanak harus mampu mengarahkan dan mendidik anak dengan cara yang mudah dipahami oleh anak. Seorang pengajar Taman Kanak-Kanak harus mampu menyampaikan pesan dengan efektif namun dalam cara yang ringan dan mudah dipahami anak. Contohnya dengan nyanyian dan permainan. Seorang pengajar dituntut untuk kreatif dalam menciptakan terobosan untuk menyampaikan pesan kepada anak. Melalui cara penyampaian yang ringan dan menyenangkan, diharapkan anak mampu mencerna pesan yang guru sampaikan.

2. KAJIAN TEORITIS

Onong, dalam buku berjudul Ilmu Komunikasi karya Roudhonah, menyatakan bahwa persuasif bersumber dari kata Latin: persuasio. Kata kerjanya adalah: persuadere yang dalam bahasa Inggris berarti to persuade, to induce, to believe atau dalam bahasa Indonesia: membujuk, merayu. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), persuasif diartikan bersifat membujuk secara halus (supaya menjadi yakin). Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa persuasif adalah kegiatan mempengaruhi orang lain agar menjadi yakin dengan apa yang disampaikan oleh komunikator. Tujuan dari komunikasi persuasif menurut Paul Edward Nelson dan Judy Cornelia Pearson ialah membentuk tanggapan, memperkuat tanggapan, dan mengubah tanggapan. Membentuk tanggapan berarti membentuk cara sasaran dalam memberi tanggapan. Memperkuat tanggapan berarti memelihara cara tanggapan yang sudah ada. Dan mengubah tanggapan berarti mengubah perilaku sasaran terhadap sesuatu.

1. Unsur-unsur Komunikasi Persuasif

Unsur-unsur dalam komunikasi persuasif tidak berbeda dengan unsur-unsur komunikasi secara umum. Unsur inti pada komunikasi persuasif adalah komunikator (sumber), pesan, dan komunikan. Ketiga unsur tersebut perlu dicermati terlebih dahulu sebelum menerapkan strategi komunikasi persuasif. Dalam prosesnya, keberhasilan atau ekektivitas komunikasi persuasif ditentukan oleh unsur-unsurnya. **Unsur pertama** yakni komunikator (sumber), dalam komunikasi persuasif disebut dengan istilah persuader. Persuader ialah orang dan atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal. Seorang persuader harus memiliki: 1.) Sumber kepercayaan dari komunikan (source credibility), yang ditentukan oleh keahliannya, kemampuannya dan pengalamannya. Dan juga harus obyektif dalam memotivasikan apa yang diketahuinya. 2.) Sumber daya tarik (source attractiveness), yang ditentukan dengan adanya penampilan yang menarik, baik dari pakaian, kebersihan dan juga tutur bahasa yang menyenangkan. 3.) Sumber kekuatan (source power), yang ditentukan dengan kharismatik, yakni faktor bawaan yang melekat pada diri seseorang. Wibawa otoritas, yakni sesuatu yang berkaitan dengan kedudukan atau otoritas seseorang yang memiliki kedudukan formal sebagai pemimpin suatu kelompok orang.

Unsur kedua yakni pesan. Struktur pesan dalam persuasif terdiri dari bagian permulaan, bagian pertengahan dan bagian penutup. Goodall dan Wagen hal ini disebut dengan bentuk dasar (the basic form): a. Bagian permulaan, terdiri dari memperoleh perhatian audience, menyatakan tesis singkat, mengadakan tinjauan ulang terhadap bagian-bagian internal presentasi, dan memberikan rangsangan atau dorongan. b. Bagian pertengahan dengan

pola argument, terdiri dari menyatakan pendapat, memberikan dukungan pada pendapat, memberikan jaminan terhadap pendapat tersebut, dan menyiapkan transisi ke bagian utama selanjutnya. c. Bagian penutup yaitu menyimpulkan presentasi dengan meninjau kembali pendapat-pendapat utama, dan memberi tanda penutup untuk percakapan.

Unsur ketiga yakni komunikan, atau dalam komunikasi persuasif disebut *persuadee*. *Persuadee* adalah orang dan atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan atau disalurkan oleh *persuader* atau komunikator baik secara verbal maupun nonverbal. Keberhasilan strategi komunikasi komunikasi persuasif dapat dilihat dari *persuadee*, apakah sudah sesuai dengan pesan yang disampaikan *persuader*, bagaimana tanggapan setelah menerima pesan, dan apakah sikap *persuadee* dan *persuader* sudah sama.

Persuasif seringkali identik sebagai upaya perubahan sikap karena mendapatkan banyak informasi dari orang lain. Sikap sering dianggap memiliki tiga komponen: komponen afektif, komponen kognitif, dan komponen perilaku. Ketiga komponen tersebut apabila berkaitan dan berjalan secara konsisten maka dapat disebut sebagai salah satu struktur sikap, yakni struktur intrasikap (*intra-attitudinal*). Struktur ini mengatakan bahwa apabila ketiga komponen tersebut tidak konsisten maka tekanan pada salah satu komponen berubah dan perubahan sikap tidak berjalan maksimal. Sementara, struktur sikap lainnya yakni struktur antarsikap (*inter-attitudinal*) mengatakan bahwa manusia berkelompok sesuai dengan ideologi yang dianut.

Berubahnya sikap dapat terjadi karena tiga teknik khusus. Penyampaian pesan satu sisi atau dua sisi, kredibilitas sumber, dan *fear appeals* (seruan rasa takut). Penyampaian pesan dua sisi memiliki tingkat keberhasilan dalam merubah sikap cenderung lebih tinggi karena selain memaparkan penjelasan pro dan kontra, komunikator juga menggiring para audien untuk lebih condong pada pilihan komunikator sehingga audien memiliki perbandingan.

Penyampaian pesan menggunakan teknik kredibilitas sumber berdasar keahlian dan sifat yang dimiliki komunikator pesan. Namun pada teknik ini, tidak memiliki efek jangka panjang atau disebut *sleepers effect* atau efek penidur. Sebab komunikan cenderung lupa siapa komunikatornya. Teknik selanjutnya, yakni seruan rasa takut atau menakuti dan memberikan ancaman agar audien terpengaruh dan berubah sikap seperti apa yang diinginkan oleh komunikator Komunikasi merupakan salah satu aspek terpenting dan kompleks bagi kehidupan manusia, keberadaan eksistensi manusia sangat dipengaruhi oleh cara berkomunikasi yang dilakukannya dengan orang lain, baik yang sudah dikenal maupun yang tidak dikenal. Kehidupan manusia tidak bisa lepas dari kegiatan

berkomunikasi, meskipun dalam prakteknya terdapat banyak cara berkomunikasi seperti verbal dan non- verbal. Komunikasi juga melihat siapa komunikator dan komunikan, karena akan berpengaruh dengan bagaimana metode komunikasi yang digunakan.

Eksistensi komunikasi dalam kehidupan ternyata menjadikan komunikasi sulit untuk didefinisikan karena sudah menjadi kata yang sangat umum dan sulit untuk menemukan pengertian secara ilmiah. Komunikasi merupakan sebuah proses dimana memberikan sebuah pesan dari komunikator kepada komunikan, dan menjadikan sama antara keduanya sehingga ada umpan balik yang baik dan terjalin komunikasi yang efektif.

2. Teknik-teknik Komunikasi Persuasif

Agar komunikasi persuasif berjalan dengan efektif, tentunya kita harus mempunyai cara-cara tertentu. Bisa diartikan juga bahwa Teknik komunikasi persuasif ini sebagai upaya *persuader* agar *persuadee* dapat menerima suatu paham atau keyakinan. Oleh karena itu Teknik yang tepat akan memudahkan mencapai tujuan komunikasi, dengan cara menguasai keterampilan dan kemampuan mendasar berkomunikasi. Ada kriteria yang membuat bahwa komunikasi telah memenuhi syarat persuasif sehingga pesan sampai secara optimal dan mampu mengubah sikap, salah satunya yaitu strategi komunikasi. Strategi persuasi pun memerlukan taktik. William S. Howell memaparkan ada sepuluh Teknik persuasi yaitu: a. *The yes- respons technique*, teknik ini mempunyai tujuan yaitu untuk mengarahkan sasaran persuade pada pembentukan suatu pendapat, sikap dan perilaku tertentu, melalui serangkaian pertanyaan atau pernyataan terkait. Sehingga pernyataan atau pertanyaan tersebut mengkondisikan persuade untuk menjawab “ya” atau “setuju”, b. *Putting it up to you*, dalam Teknik ini persuader berusaha menjalin hubungan secara psikologis dengan persuadee. Caranya yaitu dengan terus-menerus menanyakan kejelasan, kesetujuan, pendapat, dan lainnya. Maka dengan cara tersebut persuader akan memahami keinginan persuade serta perbaikan komunikasi seperti apa yang perlu dilakukan, c. *Stimulated disinterest*, dalam teknik ini seorang persuader berusaha untuk menekankan perasaan cemas. Kemudian memaksa sasaran untuk mengikuti keinginannya dengan menekankan perasaan cemas tersebut. Ini didasarkan pada asumsi bahwa perasaan persuasi cenderung kebal terhadap pesan persuader yang tampak cemas, d. *Transfer*, jika keadaan lingkungannya positif, itu membantu menciptakan warna persuasi, namun jika lingkungannya negatif maka tercipta sikap negatif dalam persuasinya. Transfer ini adalah lingkungan yang berpengaruh pada hasil persuasi. Teknik ini sering dilakukan pada marketing yang berusaha mendapatkan konsumen. Sebelum menawarkan produk atau jasa, mereka terlebih dahulu mempertimbangkan kondisi masyarakat, e. *Bandwagon technique*, Dalam hal ini, persuader berusaha untuk membuat

persuade yakin atas hal itu karena orang lain pun melakukan kegiatan itu. Teknik ini mempunyai tujuan untuk membujuk persuade dengan cara mengemukakan bahwa setiap orang sebagaimana kita menyetujui suatu atau mengerjakan hal tersebut untuk membeli produk yang ditawarkan, f. *Say it with flower*, Pada Teknik ini kita berusaha mengambil hati persuade dengan cara memuji kelebihan, kecakapan, ataupun kepandaian mereka, namun hal ini tidak dilakukan secara berlebihan, g. *Don't ask if, ask which*, Teknik ini dilakukan dengan cara memberikan berbagai penawaran kepada persuade yang terdiri dari banyak pilihan tentang sesuatu, dan berupaya menghindari penolakan dari sasaran, h. *The swap technique*, teknik yang dilakukan dengan cara barter, baik dengan barang maupun informasi, i. *Reassurance*, Dalam Teknik ini, setelah memberikan persuasi pada persuade, dan jangan biarkan hubungan yang terjalin itu putus begitu saja. Usahakan persuader menghubungi kembali melalui telepon, SMS, atau yang lainnya, j. *Technique of irritation*, Teknik ini dilakukan dengan membujuk sasaran agar membeli produk dan membuat keputusan.

3. Faktor Hambatan Komunikasi Persuasif

Nurdianti dalam eJournal Ilmu Komunikasi menulis bahwa noise atau gangguan ialah segala sesuatu yang menghalangi kelancaran komunikasi. Banyak macam gangguan atau hambatan dalam proses komunikasi. diantaranya: a. Hambatan dari komunikator, misalnya pesan yang akan disampaikan belum ia pahami. Hal ini dipengaruhi oleh situasi emosional sehingga mempengaruhi motivasi, yaitu mendorong seseorang untuk bertindak sesuai keinginan, kebutuhan atau kepentingan, b. Hambatan dalam simbol. Dalam hambatan ini simbol yang digunakan antara komunikator dengan komunikan tidak sama atau bahasa yang dipergunakan terlalu rumit. Hal ini bisa terjadi karena bahasa yang dipergunakan tidak jelas sehingga mempunyai arti lebih dari satu, c. Hambatan media, biasanya hambatan ini terjadi dalam penggunaan media saat berkomunikasi. Contohnya, gangguan suara pada televisi atau radio sehingga tidak dapat mendengarkan pesan yang disampaikan dengan jelas, d. Hambatan dalam bahasa sandi. Hambatan ini terjadi dalam mengartikan sandi oleh komunikan sebagai penerima pesan, e. Hambatan dari komunikan. Contohnya kurangnya perhatian pada saat menerima atau mendengarkan pesan, sikap prasangka tanggapan yang keliru dan tidak mencari informasi lebih lanjut

3. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Desain penelitian ini bertujuan untuk memberikan jawaban abstrak dan umum atas pertanyaan-pertanyaan yang muncul dalam penelitian dasar. Penelitian kualitatif adalah

penelitian yang bertujuan untuk memahami keseluruhan pengalaman subjek, termasuk perilaku, kognisi, motivasi, dan perilaku, dan dideskripsikan secara verbal atau verbal. Pengumpulan data adalah proses mendapatkan data untuk tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan Sugiyono versi Miles dan Huberman (2013:337). Dalam rilis ini, kegiatan analisis data kualitatif berjalan secara interaktif dan berkesinambungan hingga kejenuhan data selesai. Keegiatannya meliputi reduksi data, tampilan data, dan penarikan kesimpulan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perencanaan merupakan suatu proses pembuatan rule dan aturan main dalam suatu kegiatan. Proses perencanaan ini meliputi pembuatan peraturan, pengambilan keputusan dan kesepakatan bersama. Perencanaan strategi pengajaran di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati adalah menentukan pola pengajaran, kegiatan dan komunikasi yang akan digunakan dalam kegiatan belajar mengajar. Metode yang dipilih dan disepakati kemudian akan digunakan sebagai pegangan dan aturan dalam proses mengajar selama satu semester ke depan. Perencanaan kegiatan di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati dilakukan dengan cara rapat bersama untuk menentukan strategi. Masing-masing guru dan kepala sekolah sekaligus kurikulum turut andil dalam proses pengambilan keputusan tersebut, namun ketika di dalam kelas maka guru lah yang memegang andil dalam penggunaan strategi komunikasi yang digunakan menimbang bahwa guru lah yang lebih mengetahui kondisi di dalam kelas. Pemilihan metode pembelajaran dipilih berdasarkan pencapaian pada tahun-tahun sebelumnya. Misalnya pola komunikasi kelompok seperti apa yang paling efektif diterapkan pada siswa-siswi TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati, kelebihan serta kekurangannya. Rencana kegiatan disepakati dan dijalankan secara bersama-sama demi mencapai tujuan yang ingin diraih TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati yaitu mengoptimalkan usia emas anak. Pembuatan rencana kegiatan TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati merupakan agenda wajib setiap memasuki tahun ajaran baru. Dalam proses tersebut terjadi komunikasi kelompok, yaitu kelompok kecil, dalam konteks ini adalah sekumpulan orang yang mempunyai tujuan yang sama, yang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama, mengenal satu dengan lainnya, dan memandang mereka bagian dari kelompok tersebut.

Kesuksesan dan keberhasilan seorang guru akan tampak pada bagaimana siswa-siswinya, demikian juga yang diyakini oleh para guru di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati. Ketika siswa mampu memahami dan mengamalkan pelajaran, maka itu merupakan indikasi

keberhasilan guru dalam mengajar. TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati senantiasa mencetak generasi-generasi yang cerdas, aktif dan berkarakter. Oleh karena itu, para guru haruslah mampu mengarahkan siswa-siswinya menjadi anak-anak yang memiliki karakter sertacepat tanggap. Ketika seorang anak tumbuh dan berkembang, ketika itu pula para guru TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati melakukan pendampingan dan mengarahkan perilaku balita. Dengan demikian diharapkan para balita akan tumbuh menjadi anakanak yang cerdas, aktif dan berbudi luhur. Perilaku kelompok dalam kelas berkaitan erat dengan metode pembelajaran yang diterapkan di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan minat dan motivasi para siswa dan juga untuk mengarahkan perilaku komunikasi balita . Metode tersebut adalah; metode ceramah, metode bermain, metode bercerita, metode Tanya jawab, metode bercakap-cakap,dan metode audio visual.

Seluruh metode mengajar tersebut diterapkan secara bergantian berdasarkan materi yang akan guru sampaikan. Selain berbagai model pengajaran yang diterapkan di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati tersebut, suasana kelas yang nyaman dan menyenangkan mendukung untuk menumbuhkan motivasi belajar sangat diutamakan. Hal tersebut terlihat dari keadaan kelas yang diatur dengan kreasi gambar-gambar dan tulisan-tulisan yang dapat membangkitkan semangat siswa untuk belajar. Selain untuk memotivasi siswa untuk belajar,gambar-gambar dan tulisan tersebut juga untuk meningkatkan kreativitas para siswa.

Komunikasi Persuasif dalam proses pendidikan yang dibangun di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati diharapkan akan membantu dan mempermudah murid dalam memahami pelajaran dan mengenal lingkungan sekitar. Dengan terjalinnya komunikasi yang dinamis maka akan tercipta suasana yang nyaman bagi murid-murid TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati untuk belajar dengan bermain

Evaluasi dari berbagai kegiatan di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati selalu dilakukan, dengan harapan agar dalam kegiatan selanjutnya para guru mampu menentukan metode pembelajaran dan cara berkomunikasi yang tepat dan efektif untuk balita. Segala bentuk keberhasilan dan pencapaian dari suatu kegiatan di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati akan senantiasa dikembangkan dan membenahi suatu kekurangan yang ada. Dengan demikian, evaluasi akan membantu TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati untuk menentukan strategi yang baru dalam kegiatan-kegiatan selanjutnya.

Evaluasi dilakukan demi terciptanya kegiatan belajar yang efektif bagi parasiswa TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati. Komunikasi yang efektif dalam kegiatan belajar mengajar adalah ketika terciptanya hubungan yang baik antara guru dengan murid, murid dengan murid dan guru dengan guru melalui komunikasi interpersonal. TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati selalu

menjaga hubungan baik tersebut, baik didalam kelas maupun diluar kelas. Komunikasi Persuasif antara guru dan murid yang baik akan mendukung keberlangsungan proses belajar yang optimal di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati. Keberhasilan guru dalam menyampaikan materi sangat tergantung pada kelancaran interaksi komunikasi antara guru dengan siswanya. Ketidaklancaran komunikasi membawa akibat terhadap pesan yang diberikan guru kepada muridnya. Komunikasi dalam kegiatan belajar mengajar adalah modal awal dari keberlangsungan pendidikan. Elemen-elemen komunikasi yang ada di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hatimerupakan landasan terciptanya proses pendidikan. Dengan adanya komunikasi interpersonal, maka dapat terjadi proses bertukar informasi antara elemen pendidikan pada usia dini, menambah pengetahuan, menentukan sikap dan perilaku, dan membentuk suatu opini.

Evaluasi dilakukan guru TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati bersama yayasan untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi dalam kegiatan belajar mengajar. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut maka akan ditentukan metode lain yang dianggap lebih efektif untuk diterapkan pada murid-murid TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati. Segala aspek dalam kegiatan belajar mengajar dikomunikasikan untuk kemudian diterapkan dalam kegiatan yang lain. Oleh karena itu, komunikasi yang terjalin antara guru akan mengantarkan TK Raodhatul Atfal Mutiara Hatipada tujuan pendidikan yaitu menciptakan generasi- generasi yang cerdas dan berguna bagi Bangsa dan Negara. Komunikasi Persuasif di TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati selain diterapkan dalam proses belajar mengajar juga digunakan untuk pendalaman karakter dari masing- masing siswa. Dalam sebuah kelas, akan mempermudah proses transfer informasi antara masing-masing anggotanya sehingga guru akan lebih mudah memahami dan mendalami karakter siswanya untuk kemudian mengembangkan potensi yang dimiliki siswa dan mengarahkan ke arah yang lebih baik. Proses Komunikasi Persuasif tidak hanya terjadi antara guru dengan murid, namun juga terjadi antara murid satu dengan murid yang lainnya. Dengan terciptanya komunikasi interpersonal maka antara murid dengan murid lainnya akan dapat mengenal dan mengetahui satu sama lain sehingga tercipta interaksi yang baik antar tiap elemen dari TK Raodhatul Atfal Mutiara Hati.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan temuan dan analisis data, maka peneliti menyimpulkan tentang strategi komunikasi persuasif guru TK Raodhatul Athfal Mutiara Hati dalam membentuk anak adalah: Komunikasi interpersonal dimana Komunikasi ini cukup efektif digunakan karena dilakukan secara tatap muka (*Face to Face*), yang artinya komunikator (guru) dengan komunikan (murid) saling bertatap muka. Feedback yang terjadi adalah feedback secara langsung. Guru dapat

langsung mengetahui respon yang diberikan oleh murid. Kedua, Komunikasi Diadik dimana komunikasi ini merupakan proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang secara tatap muka, seperti guru dengan murid komunikasi ini dapat berupa komunikasi verbal dan non verbal yang melibatkan panca indera.

6. DAFTAR REFERENSI

- Aditya, A. (2020). Analisis strategi komunikasi partai politik baru dalam meningkatkan partisipasi politik pemilih pemula (Studi kasus DPD Partai Solidaritas Indonesia Kota Parepare). *Jurnal Al-Bayan: Media Kajian dan Pengembangan Ilmu Dakwah*, 26(1), 43-76.
- Asmani, J. M. (2013). *Buku panduan internalisasi pendidikan karakter di sekolah*. Diva Press.
- Barnawi, M., & Arifin, M. (2012). *Strategi dan kebijakan pembelajaran pendidikan karakter*. Ar-Ruzz Media.
- Borahimah, M. (2020). Penerapan strategi komunikasi pembelajaran kontekstual pada mata pelajaran IPA di kelas V SD Islam Terpadu Wahdah Islamiyah Makassar. *Al-Munzir*, 13(1), 107-118.
- Bungin, B. (2006). *Sosiologi komunikasi*. Kencana Prenada Media Grup.
- Bungin, B. (2011). *Penelitian kualitatif: Komunikasi, ekonomi, kebijakan publik, dan ilmu sosial lainnya*. Kencana Prenada Media Grup.
- Cangara, H. (2014). *Pengantar ilmu komunikasi*. Raja Grafindo Persada.
- Daryanto, & Darmiatun. (2013). *Implementasi pendidikan karakter di sekolah*. Gava Media.
- Effendy, O. U. (2004). *Dinamika komunikasi*. PT Remaja Rosdakarya.
- Kementerian Pendidikan Nasional RI. (2010). *Pengembangan pendidikan budaya dan karakter bangsa: Pedoman sekolah*. Balitbang Pusat Kurikulum.
- Kementerian Pendidikan Nasional. (2011). *Panduan pelaksanaan pendidikan karakter*. Badan Penelitian dan Pengembangan Pusat Kurikulum dan Perbukuan.
- Morissan. (2009). *Teori komunikasi: Tentang komunikator, pesan, percakapan, dan hubungan*. Ghalia Indonesia.
- Morissan. (2014). *Teori komunikasi individu hingga massa*. Kencana Prenadamedia Group.
- Mulyana, D. (2012). *Ilmu komunikasi: Suatu pengantar*. PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyasa. (2013). *Manajemen pendidikan karakter*. Bumi Aksara.
- Muslich, M. (2013). *Pendidikan karakter: Menjawab tantangan krisis multidimensional*. Bumi Aksara.

- Narwanti, S. (2011). Pendidikan karakter: Pengintegrasian 18 nilai pembentuk karakter dalam mata pelajaran. Famila (Grup Relasi Inti Media).
- Roudhonah. (2019). Ilmu komunikasi. Rajagrafindo Persada.
- Severin, W. J., & Tankard, J. W. Jr. (2011). Teori komunikasi: Sejarah, metode, dan terapan di dalam media massa. Kencana Prenada Media Group.
- Soemirat, S., dkk. (2007). Komunikasi persuasif. Universitas Terbuka.
- Soemirat, S., dkk. (2013). Komunikasi persuasif. Universitas Terbuka.
- Sugiyono. (2010). Memahami penelitian kualitatif. Alfabeta.