



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

KERANGKA TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian peneliti memiliki dua kajian pustaka yang peneliti jadikan acuan dalam menyelesaikan proposal penelitian ini, serta peneliti jadikan data pendukung dan pembanding.

Kajian pustaka yang pertama adalah “Pengaruh Gaya Komunikasi Guru Terhadap Motivasi Belajar Siswa” oleh Vianesa Sucia di Universitas Muhamadiyah Surakarta tahun 2016.

Kajian pustaka yang kedua adalah “Pengaruh Komunikasi antara Guru dengan Siswa terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas V” oleh Luqman Haqi di Universitas Islam Negeri Walisongo tahun 2015. Selengkapnya mengenai kedua kajian pustaka yang telah peneliti sebutkan dapat dilihat di Tabel 2.1.

Peneliti memilih dua kajian pustaka tersebut berdasarkan beberapa alasan. Alasan pertama adalah kesamaan yang terdapat pada variabel yang berupa gaya komunikasi, guru dan murid, serta motivasi belajar. Alasan lain yang peneliti miliki adalah jenis penelitian yang sama-sama menggunakan jenis kuantitatif. Dengan dua aspek yang memiliki kesamaan dengan penelitian peneliti, maka kedua kajian pustaka yang telah peneliti pilih mampu menjadi pembanding untuk penelitian peneliti.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

	Peneliti 1	Peneliti 2	Peneliti
Siapa, Asal dan Tahun Penelitian	Vianesa Sucia, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Surakarta, 2016	Luqman Haqi, Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2015	Anissa Risamelia, Universitas Multimedia Nusantara, Tangerang, 2017
Judul Penelitian	Pengaruh Gaya Komunikasi Guru terhadap Motivasi Belajar Siswa	Pengaruh Komunikasi antara Guru dengan Siswa terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas V	Pengaruh Gaya Komunikasi <i>The Egalitarian Style</i> antara Guru dan Murid terhadap Motivasi Belajar Piano
Masalah Penelitian	Apakah terdapat pengaruh gaya komunikasi guru terhadap motivasi belajar siswa kelas VIII SMPN 3 Wonogiri?	Apakah komunikasi antara Guru dengan siswa berpengaruh terhadap motivasi belajar siswa pada kelas V di MI Matholi'ul Huda 02 Jepara Tahun Pelajaran 2015?	Adakah pengaruh dari gaya komunikasi <i>The Egalitarian Style</i> antara guru musik dengan anak didiknya di <i>Kawai Music School Indonesia</i> terhadap motivasi belajar? Seberapa besar pengaruh gaya komunikasi <i>The Egalitarian Style</i> antara guru dan anak didiknya di <i>Kawai Music School Indonesia</i> terhadap motivasi belajar?
Tujuan Penelitian	Untuk mengetahui adakah pengaruh gaya komunikasi	Untuk mengetahui adanya pengaruh	Untuk mengetahui

	guru terhadap motivasi belajar siswa kelas VIII SMPN 3 Wonogiri.	komunikasi antara Guru dengan siswa terhadap motivasi belajar siswa pada kelas V di MI Matholi'ul Huda 02 Jepara Tahun Pelajaran 2015.	apakah ada pengaruh dari gaya komunikasi <i>The Egalitarian Style</i> antara guru musik dengan anak didiknya di <i>Kawai Music School Indonesia</i> terhadap motivasi belajar, Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari gaya komunikasi <i>The Egalitarian Style</i> antara guru musik dengan anak didiknya di <i>Kawai Music School Indonesia</i> terhadap motivasi belajar.
Metode Penelitian	Survey dengan kuesioner.	Metode Dokumentasi, Metode Angket	Metode survei dengan menyebarkan angket.
Populasi Penelitian	50 siswa kelas VIIIG dan VIIIF SMPN 3 Wonogiri	Seluruh siswa kelas V Mi Matholi'ul Huda Troso 02 Jepara Tahun ajaran 2014/2015	Seluruh murid kelas private di <i>Kawai Music School Indonesia</i>
Hasil Penelitian	Gaya komunikasi guru berpengaruh signifikan terhadap motivasi belajar siswa kelas VIII SMP Negeri 3 Wonogiri	Ada pengaruh komunikasi antara guru dengan siswa terhadap motivasi belajar, dilihat dari hasil perhitungan prosentase motivasi belajar	Penelitian belum dijalankan.

		mahasiswa 81,28%	
--	--	---------------------	--

Sumber: Jurnal dan Data Olahan Peneliti, 2017

2.2 Kerangka Pemikiran

Untuk menunjang penelitian ini, peneliti menelaah beberapa tinjauan pustaka melalui beberapa referensi mengenai komunikasi interpersonal, gaya komunikasi interpersonal, motivasi belajar dan pendidikan musik.

2.2.1 Komunikasi Interpersonal

2.2.1.1 Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera. (Effendy, 2003 : 30)

Sedangkan menurut Mulyana, Komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal atau nonverbal. Komunikasi interpersonal ini adalah komunikasi yang hanya dilakukan oleh dua orang, seperti suami istri, dua sajawat, dua sahabat dekat, guru dan murid dan sebagainya. (Mulyana, 2000 : 73)

Lalu, menurut Muhammad, komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran informasi diantara seseorang dengan paling kurang seorang

lainnya atau biasanya di antara dua orang yang dapat langsung diketahui balikannya. (Muhammad, 2005 : 58-159).

2.2.1.2 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal memiliki beberapa tujuan. Di sini akan dipaparkan 6 tujuan, antara lain (Muhammad, 2005, p. 165-168) :

A. Menemukan Diri Sendiri

Salah satu tujuan komunikasi interpersonal adalah menemukan personal atau pribadi. Bila kita terlibat dalam pertemuan interpersonal dengan orang lain kita belajar banyak sekali tentang diri kita maupun orang lain.

Komunikasi interpersonal memberikan kesempatan kepada kita untuk berbicara tentang apa yang kita sukai, atau mengenai diri kita. Adalah sangat menarik dan mengasyikkan bila berdiskusi mengenai perasaan, pikiran, dan tingkah laku kita sendiri. Dengan membicarakan diri kita dengan orang lain, kita memberikan sumber balikan yang luar biasa pada perasaan, pikiran, dan tingkah laku kita.

B. Menemukan Dunia Luar

Hanya komunikasi interpersonal menjadikan kita dapat memahami lebih banyak tentang diri kita dan orang lain yang berkomunikasi dengan kita. Banyak informasi yang kita ketahui datang dari komunikasi interpersonal, meskipun banyak jumlah

informasi yang datang kepada kita dari media massa hal itu seringkali didiskusikan dan akhirnya dipelajari atau didalami melalui interaksi interpersonal.

C. Membentuk Dan Menjaga Hubungan Yang Penuh Arti

Salah satu keinginan orang yang paling besar adalah membentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain. Banyak dari waktu kita pergunakan dalam komunikasi interpersonal diabadikan untuk membentuk dan menjaga hubungan sosial dengan orang lain.

D. Berubah Sikap Dan Tingkah Laku

Banyak waktu kita pergunakan untuk mengubah sikap dan tingkah laku orang lain dengan pertemuan interpersonal. Kita boleh menginginkan mereka memilih cara tertentu, misalnya mencoba diet yang baru, membeli barang tertentu, melihat film, menulis membaca buku, memasuki bidang tertentu dan percaya bahwa sesuatu itu benar atau salah.

E. Untuk Bermain Dan Kesenangan

Bermain mencakup semua aktivitas yang mempunyai tujuan utama adalah mencari kesenangan. Berbicara dengan teman mengenai aktivitas kita pada waktu akhir pecan, berdiskusi mengenai olahraga, menceritakan cerita dan cerita lucu pada umumnya hal itu adalah merupakan pembicaraan yang untuk menghabiskan waktu. Dengan melakukan komunikasi interpersonal

semacam itu dapat memberikan keseimbangan yang penting dalam pikiran yang memerlukan rileks dari semua keseriusan di lingkungan kita.

F. Untuk Membantu

Ahli-ahli kejiwaan, ahli psikologi klinis dan terapi menggunakan komunikasi interpersonal dalam kegiatan profesional mereka untuk mengarahkan kliennya. Kita semua juga berfungsi membantu orang lain dalam interaksi interpersonal kita sehari-hari. Kita berkonsultasi dengan seorang teman yang putus cinta, berkonsultasi dengan mahasiswa tentang mata kuliah yang sebaiknya diambil dan lain sebagainya.

2.2.1.3 Manfaat Komunikasi Interpersonal

Menurut DeVito, pentingnya komunikasi interpersonal antara lain :

1. Membantu perkembangan intelektual dan sosial
2. Menemukan identitas/jati diri
3. Memahami realitas di sekeliling kita
4. Mengembangkan kesehatan mental. (DeVito, 1992 : 82)

2.2.2 Gaya Komunikasi Interpersonal

Individu yang berbeda menggunakan gaya komunikasi yang berbeda, dan seorang komunikator harus menyadari bahwa beberapa gaya terkadang lebih efektif daripada gaya lain dalam situasi tertentu (Bateman

dan Zeithaml, 1990, h. 21). Bateman dan Zeithaml mengidentifikasi enam gaya komunikasi interpersonal, yaitu:

2.2.2.1 *The Controlling Style*

Gaya komunikasi satu arah yang bersifat mengendalikan orang lain dan memperoleh kepatuhan dari orang lain dengan memberikan peraturan serta perintah, dengan berorientasi untuk mendapatkan hasil yang terbaik. Dalam gaya komunikasi ini, komunikator lebih mendominasi dibandingkan komunikan. Orang yang menggunakan gaya komunikasi ini biasanya tidak menerima pendapat orang lain. Gaya ini dapat menjadi efektif saat digunakan di situasi tertentu.

2.2.2.2 *The Egalitarian Style*

Gaya komunikasi yang berbentuk komunikasi dua arah, melibatkan bertukar pikiran dan berbagi informasi dibandingkan mengatur perilaku orang lain. Tidak ada dominasi dalam gaya komunikasi ini, kedua pihak saling berkomunikasi secara setara untuk mencapai *mutual understanding*. Gaya komunikasi ini tidak berorientasi kepada hasil, melainkan proses yang melibatkan komunikasi yang baik dan saling mendengarkan pendapat satu sama lain.

2.2.2.3 *The Structuring Style*

Gaya komunikasi ini adalah komunikasi dua arah yang memanfaatkan pesan-pesan tertulis maupun lisan. Gaya komunikasi ini biasa digunakan untuk mencapai standar dan peraturan yang ditetapkan di suatu organisasi, sehingga segala sesuatu harus sesuai dengan peraturan.

Peraturan atau pesan-pesan tertulis/lisan diberikan oleh komunikator dan harus dipatuhi demi mencapai hasil yang terbaik. Melalui pesan tertulis, gaya komunikasi ini dilakukan untuk mencapai hasil komunikasi yang lebih terstruktur dan teratur.

2.2.2.4 *The Dynamic Style*

Gaya komunikasi satu arah yang menstimulasi dan mempersuasi orang lain untuk menjadi lebih produktif dan melakukan tindakan untuk mencapai hasil terbaik. Dinamika gaya komunikasi ini didominasi oleh komunikator yang mempersuasi komunikan untuk melakukan hal-hal demi mencapai hasil yang terbaik, tanpa mendengarkan pendapat yang diberikan oleh komunikan. Meskipun begitu, tidak ada keharusan dari komunikan untuk mengikuti perkataan komunikator, karena tidak ada aturan yang diberikan dalam gaya komunikasi ini.

2.2.2.5 *The Relinquishing Style*

Gaya komunikasi dua arah yang mencerminkan kesediaan untuk menerima saran dan pendapat orang lain, serta menghargai gagasan orang lain, namun cenderung memberikan hak pengambilan keputusan kepada pihak lain (komunikan), dan membiarkan diri sendiri menjadi pasif. Gaya komunikasi ini tidak mementingkan hasil, karena komunikator cenderung membiarkan komunikan mengambil keputusan serta tindakan.

2.2.2.6 *The Withdrawal Style*

Gaya komunikasi yang memilih untuk tidak berkomunikasi secara verbal dengan orang lain untuk menghindari masalah. Dalam gaya

komunikasi ini, komunikator memilih untuk tidak memberikan pendapat atau perintah apapun kepada komunikan, dan membiarkan komunikan mengambil tindakan serta keputusan sendiri sehingga langsung mendapatkan hasil, baik ataupun buruk.

2.2.3 Motivasi Belajar

2.2.3.1 Pengertian motivasi

Sardiman (2007, h. 73) mengungkapkan bahwa motivasi adalah daya penggerak yang telah menjadi aktif. Motif menjadi aktif pada saat-saat tertentu, terutama bila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat dirasakan atau mendesak. Sedangkan, Mc. Donald (Sardiman, 2001, h. 711) mengatakan bahwa motivasi adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “*feeling*” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

Dari pengertian yang dikemukakan Mc. Donald ada tiga elemen penting yaitu sebagai berikut:

1. Bahwa motivasi itu mengawali terjadinya perubahan energi pada diri setiap individu dalam sistem “*neurophysiological*” yang ada pada organisme manusia karena menyangkut perubahan energi manusia (walaupun motivasi itu muncul dari dalam diri manusia), penampakannya akan menyangkut kegiatan fisik manusia.
2. Motivasi ditandai dengan munculnya, rasa atau “*feeling*”, afeksi seseorang. Dalam hal ini motivasi relevan dengan persoalan-

persoalan kejiwaan, afeksi dan energi yang dapat menentukan tingkah laku manusia.

3. Motivasi akan dirangsang karena adanya tujuan. Jadi motivasi dalam hal ini sebenarnya merupakan respons dari suatu aksi, yaitu tujuan. Motivasi memang muncul dari dalam diri manusia, tetapi kemunculannya karena terangsang atau ter dorong oleh adanya unsur lain, dalam hal ini adalah tujuan. Tujuan ini akan menyangkut soal kebutuhan.

M. Ngalim Purwanto (2007, h. 71) mengemukakan definisi motivasi adalah pendorong suatu usaha yang disadari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar seseorang tersebut menjadi tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil dan tujuan tertentu.

Sedangkan, W.S.Winkel (2004, h. 169) mengatakan bahwa motivasi adalah daya penggerak di dalam diri orang untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi mencapai tujuan tertentu.

Sardiman (2007, h. 75) mengatakan dalam kegiatan pembelajaran, motivasi dapat dikatakan sebagai keseluruhan daya penggerak dalam diri siswa yang menimbulkan kegiatan belajar, yang menjamin kelangsungan dari kegiatan belajar dan memberikan arah pada kegiatan belajar, sehingga tujuan yang dikehendaki oleh subjek belajar itu dapat tercapai. Jadi motivasi adalah usaha atau daya yang disadari untuk mendorong keinginan individu dalam melakukan sesuatu demi tercapainya tujuan tertentu. Motivasi

merupakan daya penggerak dari dalam diri siswa yang menimbulkan kegiatan belajar, yang menjamin kelangsungan dari kegiatan belajar serta memberikan arah pada kegiatan belajar, sehingga tujuan yang dikehendaki siswa tercapai.

Banyak para ahli yang sudah mengemukakan pengertian motivasi dengan berbagai sudut pandang para ahli masing-masing. Dari berbagai pendapat tersebut memiliki inti yang sama yaitu motivasi merupakan pendorong yang mengubah energi dalam diri seseorang ke dalam bentuk aktivitas nyata untuk mencapai tujuan tertentu. Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian motivasi adalah daya penggerak atau pendorong yang ada di dalam setiap individu maupun di luar individu untuk melakukan sesuatu demi mencapai tujuan.

Ada tiga fungsi motivasi menurut Hamalik (2003, h.16) yaitu sebagai berikut:

1. Mendorong timbulnya kelakuan atau sesuatu perbuatan. Tanpa motivasi maka tidak akan timbul suatu perbuatan seperti belajar.
2. Motivasi berfungsi sebagai pengarah artinya menggerakkan perbuatan kearah pencapaian tujuan yang diinginkannya.
3. Motivasi berfungsi sebagai penggerak. Motivasi berfungsi sebagai mesin, besar kecilnya motivasi akan menentukan cepat atau lambannya pekerjaan.

2.2.3.2 Macam-macam motivasi

Menurut Prayitno (1989, h. 10), dikenal dua motivasi, yaitu motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik.

A. Motivasi Intrinsik

Menurut A.M. Sardiman (2007, h. 89) motivasi intrinsik adalah motif-motif yang untuk mengaktifkannya atau membuatnya berfungsi tidak perlu dirangsang dari luar karena dalam diri setiap individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Seorang siswa yang memiliki motivasi intrinsik pasti akan rajin dalam belajar, karena tidak memerlukan dorongan dari luar. Siswa melakukan belajar karena ingin mencapai tujuan untuk mendapatkan pengetahuan, nilai dan keterampilan.

Dalam proses belajar, siswa yang mempunyai motivasi intrinsik dapat terlihat dari belajarnya. Aktivitas belajar dimulai dan diteruskan berdasarkan dorongan yang ada dalam dirinya dan akan terkait dengan belajarnya. Seorang siswa merasa butuh dan mempunyai keinginan untuk belajar sehingga dapat mencapai tujuan belajar, bukan karena hanya ingin suatu pujian atau ganjaran.

“Siswa yang memiliki motivasi intrinsik akan memiliki tujuan menjadi orang yang terdidik, yang berpengetahuan, yang ahli dalam bidang tertentu. Siswa yang benar-benar ingin mencapai tujuan maka harus belajar, karena tanpa pengetahuan maka tujuan belajar tidak akan tercapai.” Sardiman (2007, h. 90).

B. Motivasi Ekstrinsik

Motivasi intrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsi karena adanya perangsang dari luar (Sardiman, 2007, h.90). Motivasi ekstrinsik apabila dilihat dari segi tujuannya, tidak secara langsung bergantung pada esensi yang dilakukan. Motivasi ekstrinsik dapat juga dikatakan sebagai bentuk motivasi di dalam aktivitas belajar yang dimulai dan diteruskan berdasarkan dorongan dari luar.

Pintner Ryan dkk (Prayitno, 1989, h. 13) mengungkapkan “Motivasi belajar ekstrinsik adalah motivasi yang keberadaannya karena pengaruh rangsangan dari luar.” Jadi, tujuan seseorang melakukan kegiatan belajar adalah untuk mencapai tujuan yang terletak di luar aktivitas belajar.

Prayitno (1989, h. 17) mengungkapkan bahwa ada beberapa dorongan ekstrinsik yang digunakan guru agar dapat merangsang minat siswa dalam belajar, seperti memberikan penghargaan dan celaan, persaingan atau kompetisi, hadiah dan hukuman, serta pemberitahuan tentang kemajuan belajar siswa.

2.2.3.3 Fungsi motivasi belajar

Sardiman (2009, h. 85) menyatakan terdapat beberapa fungsi motivasi dalam belajar, yaitu:

N U S A N I A R A

- 
- A. Mendorong manusia untuk berbuat, yaitu sebagai penggerak dari setiap kegiatan yang dikerjakan.
 - B. Menentukan arah perbuatan, yaitu ke arah tujuan yang ingin dicapai. Dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai tujuannya.
 - C. Menyeleksi atau menentukan perbuatan-perbuatan yang harus dikerjakan guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan.

2.2.3.4 Indikator yang mempengaruhi motivasi belajar

Mengingat pentingnya motivasi sebagai pendorong kegiatan belajar anak, maka banyak upaya untuk menimbulkan dan membangkitkan motivasi belajar pada anak. Guru mempunyai tanggung jawab yang besar untuk memotivasi anak agar anak dapat maksimal dalam kegiatan belajar.

Perhatian siswa terhadap materi yang diberikan oleh guru dapat diwujudkan melalui beberapa cara seperti metode yang digunakan guru, media dan alat peraga, mengulang materi dengan cara yang berbeda dari sebelumnya, dan membuat variasi belajar.

Sardiman (2007, h. 92) mengemukakan beberapa bentuk dan cara untuk menumbuhkan motivasi dalam kegiatan belajar di sekolah, seperti berikut:

A. Apresiasi

Hadiah dapat juga dikatakan sebagai motivasi, tetapi tidaklah selalu demikian. Karena hadiah untuk suatu pekerjaan, mungkin tidak akan menarik bagi seseorang yang tidak senang dan tidak berbakat untuk suatu pekerjaan tersebut.

Bentuk lain dari apresiasi adalah puji. Puji adalah bentuk *reinforcement* yang positif dan sekaligus merupakan motivasi yang baik. Dengan puji yang tepat akan menciptakan suasana yang menyenangkan dan mempertinggi gairah belajar, serta membangkitkan harga diri.

B. Minat

Proses belajar akan lancar apabila disertai dengan minat. Motivasi muncul karena ada kebutuhan, begitu juga minat sehingga tepatlah kalau minat merupakan alat motivasi yang pokok.

C. Tujuan

Rumusan tujuan yang diakui dan diterima baik oleh siswa, merupakan alat motivasi yang sangat tepat. Sebab dengan memahami tujuan yang harus dicapai, karena dirasa sangat berguna dan menguntungkan, maka akan timbul gairah untuk terus belajar.

D. Ego-involvement

Menumbuhkan kesadaran kepada siswa agar merasakan pentingnya tugas dan menerimanya sebagai tantangan sehingga bekerja keras dengan mempertaruhkan harga diri merupakan suatu

bentuk motivasi yang penting. Penyelesaian materi dengan baik adalah symbol kebanggaan dan harga diri bagi siswa.

E. Mengetahui hasil dan kemajuan

Dengan mengetahui hasil pekerjaan, apalagi kalau terjadi kemajuan, akan mendorong siswa untuk lebih giat belajar. Semakin mengetahui bahwa grafik hasil belajar meningkat, maka ada motivasi pada diri siswa untuk terus belajar.

F. Dorongan untuk belajar

Dorongan ini bisa berasal dari dalam diri atau dari luar diri. Siswa lebih senang melanjutkan belajar jika kondisi pengajaran menyenangkan, atau menantang. Dorongan-dorongan ini menjadikan siswa lebih memiliki semangat untuk belajar.

G. Komunikasi terbuka

Komunikasi terbuka dapat dilakukan dengan memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengemukakan tujuan-tujuan yang diinginkan, bahan pelajaran yang hendak dipelajari, dan kegiatan-kegiatan apa yang ingin dilakukan. Kesempatan itu berarti menyalurkan minat siswa untuk belajar lebih baik. Jika hal itu dapat dilakukan, maka berarti siswa akan menjadi lebih termotivasi belajar.

Berdasarkan konsep di atas, dapat disimpulkan bahwa indikator motivasi belajar adalah sebagai berikut:

A. Dorongan eksternal

Dorongan eksternal ini meliputi seluruh hal ekstrinsik yang mempengaruhi motivasi belajar, seperti inspirasi yang diberikan guru, komunikasi terbuka, dan pemberian pengertian akan tujuan penguasaan materi.

B. Kemajuan

Motivasi belajar anak akan terlihat apabila mereka memiliki keinginan untuk mencapai hasil terbaik, dan terus meningkatkan diri. Kemajuan ini juga mencakup ego-involvement, dimana murid bersaing dengan murid-murid sebaya, mereka memiliki harga diri dan merasa tertantang untuk terus melakukan kemajuan.

C. Minat

Proses belajar akan lancar apabila disertai dengan minat. Motivasi muncul karena ada kebutuhan, begitu juga minat sehingga tepatlah kalau minat merupakan alat motivasi yang pokok. Murid yang memiliki minat berarti telah memiliki motivasi.

2.2.4 Pendidikan Musik

Pendidikan musik adalah bidang studi yang terkait dengan pengajaran dan pembelajaran musik. Bidang studi ini mencakup semua aspek pembelajaran, termasuk psikomotor (pengembangan kemampuan),

kognitif (pemerolehan pengetahuan), dan afektif, termasuk apresiasi musik dan sensitivitasnya. Keberadaan pelatihan musik mulai dari pendidikan prasekolah sampai pascasekunder umum ditemukan di berbagai negara karena keterlibatan dalam musik dianggap sebagai komponen dasar budaya dan perilaku manusia. Musik, seperti bahasa, adalah pencapaian yang membedakan manusia dengan makhluk lain.

Menurut Florida Music Educators Association, "Musik dan seni rupa telah menjadi bagian penting dari sistem pendidikan di setiap budaya selama lebih dari 3.000 tahun. Otak manusia telah diperlihatkan sangat terikat dengan musik; ada dasar biologi bahwa musik merupakan bagian penting dari kehidupan manusia. Musik dan seni mengitari kehidupan sehari-hari dalam budaya masa kini. Kebanyakan seniman, arsitek, dan musisi zaman sekarang memperoleh ketertarikan mereka selama sekolah melalui kelas seni rupa. Pendidikan tanpa seni rupa sangat miskin secara mendasar dan lantas mendorong terciptanya masyarakat yang miskin."



2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu jawaban sementara dari pertanyaan penelitian (Prasetyo & Jannah, 2005). Berdasarkan rumusan masalah, dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh signifikan gaya komunikasi *The Egalitarian Style* antara murid dan guru terhadap motivasi belajar
 H_a : Terdapat pengaruh signifikan gaya komunikasi *The Egalitarian Style* antara murid dan guru terhadap motivasi belajar

2.4 Kerangka Teori

Berikut adalah teori yang relevan dengan topik penelitian.

2.4.1 Teori S-O-R (Carl Hovland)

Teori SOR adalah singkatan dari Stimulus-Organism-Response. Objek materialnya adalah manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen: sikap, opini, perilaku, kognisi, afeksi dan konasi. Menurut model ini, organism menghasilkan perilaku tertentu jika ada kondisi stimulus tertentu pula, efek yang ditimbulkan adalah reaksi khusus terhadap stimulus khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikasi.

Asumsi dasar dari model ini adalah: media massa menimbulkan efek yang terarah, segera dan langsung terhadap komunikasi. Stimulus Response Theory atau SR theory. Model ini menunjukkan bahwa komunikasi

merupakan proses aksi-reaksi. Artinya model ini mengasumsi bahwa kata-kata verbal, isyarat non verbal, simbol-simbol tertentu akan merangsang orang lain memberikan respon dengan cara tertentu. Pola S-O-R ini dapat berlangsung secara positif atau negatif; misal jika orang tersenyum akan dibalas tersenyum ini merupakan reaksi positif, namun jika tersenyum dibalas dengan palingan muka maka ini merupakan reaksi negatif. Model inilah yang kemudian mempengaruhi suatu teori klasik komunikasi yaitu Hypodermic needle atau teori jarum suntik. Asumsi dari teori inipun tidak jauh berbeda dengan model S-O-R, yakni bahwa media secara langsung dan cepat memiliki efek yang kuat terhadap komunikasi. Artinya media diibaratkan sebagai jarum suntik besar yang memiliki kapasitas sebagai perangsang (S) dan menghasilkan tanggapan (R) yang kuat pula.

Unsur model ini adalah: Pesan (Stimulus, S), Komunikasi (Organism, O), Efek (Response, R). Dalam proses perubahan sikap tampak bahwa sikap dapat berubah hanya jika stimulus yang menerpa melebihi semula.

Prof. Dr. Mar'at dalam bukunya "Sikap Manusia, Perubahan serta Pengukurannya", mengutip pendapat Hovland, Janis dan Kelley yang menyatakan bahwa dalam menelaah sikap yang baru ada tiga variabel penting, yaitu perhatian, pengertian dan penerimaan. Respon atau perubahan sikap bergantung pada proses terhadap individu. Stimulus yang merupakan pesan yang disampaikan kepada komunikasi dapat diterima atau ditolak, komunikasi yang terjadi dapat berjalan apabila komunikasi

memberikan perhatian terhadap stimulus yang disampaikan kepadanya. Sampai pada proses komunikasi tersebut memikirkannya sehingga timbul pengertian dan penerimaan atau mungkin sebaliknya. Perubahan sikap dapat terjadi berupa perubahan kognitif, afektif atau behavioral. Hosland, et al (1953) mengatakan bahwa proses perubahan perilaku pada hakikatnya sama dengan proses belajar. Proses perubahan perilaku tersebut menggambarkan proses belajar pada individu yang terdiri dari : Stimulus (rangsang) yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Apabila stimulus tersebut tidak diterima atau ditolak berarti stimulus itu tidak efektif mempengaruhi perhatian individu dan berhenti disini. Tetapi bila stimulus diterima oleh organisme berarti ada perhatian dari individu dan stimulus tersebut efektif. Apabila stimulus telah mendapat perhatian dari organisme (diterima) maka ia mengerti stimulus ini dilanjutkan kepada proses berikutnya. Setelah itu organisme mengolah stimulus tersebut sehingga terjadi kesediaan untuk bertindak demi stimulus yang telah diterimanya (bersikap). Akhirnya dengan dukungan fasilitas serta dorongan dari lingkungan maka stimulus tersebut mempunyai efek tindakan dari individu tersebut (perubahan perilaku).

Selanjutnya teori ini mengatakan bahwa perilaku dapat berubah hanya apabila stimulus (rangsang) yang diberikan benar-benar melebihi dari stimulus semula. Stimulus yang dapat melebihi stimulus semula ini berarti stimulus yang diberikan harus dapat meyakinkan organisme ini, faktor reinforcement memegang peranan penting. Stimulus atau pesan yang

disampaikan kepada komunikan mungkin diterima atau mungkin ditolak. Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian komunikan. Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya. Setelah komunikan mengolahnya dan menerimanya, maka terjadilah kesediaan untuk mengubah sikap. Teori ini mendasarkan asumsi bahwa penyebab terjadinya perubahan perilaku tergantung kepada kualitas rangsang (stimulus) yang berkomunikasi dengan organisme. Artinya kualitas dari sumber komunikasi (sources) misalnya kredibilitas, kepemimpinan, gaya berbicara sangat menentukan keberhasilan perubahan perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat.

