

BAB II

KERANGKA TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini terdapat beberapa penelitian terdahulu sebagai sumber referensi. Terdapat empat penelitian yang menjadi acuan dalam dibangunnya penelitian ini.

Penelitian pertama, diteliti oleh Sucia, Vianesa dan Palupin M. A. dengan judul penelitian “Gaya Komunikasi Guru dan Motivasi Belajar Siswa (Studi Kuantitatif Eksplanatif Pengaruh Gaya Komunikasi Guru Mata Pelajaran PPKN terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas VIII SMPN 3 Wonogiri)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya komunikasi guru terhadap motivasi belajar siswa kelas VIII SMPN 3 Wonogiri. Penelitian ini menggunakan 50 siswa kelas VIII SMPN 3 Wonogiri sebagai sampel penelitian.

Dengan hasil penelitian diketahui bahwa gaya komunikasi guru berpengaruh signifikan terhadap motivasi belajar siswa kelas VIII SMPN 3 Wonogiri, sehingga dapat disimpulkan bahwa gaya komunikasi guru berpengaruh signifikan terhadap motivasi belajar siswa. Akan tetapi hanya 28,2% dari gaya komunikasi berpengaruh terhadap motivasi belajar siswa sedangkan 71,8% dijelaskan oleh faktor lain seperti faktor dari dalam dan faktor dari luar (masyarakat, keluarga).

Penelitian kedua berjudul “Pengaruh Motivasi Belajar dan Gaya Belajar terhadap Prestasi Belajar Ekonomi Siswa SMA Negeri di Kota Tuban” yang diteliti oleh Joenita Darmawati. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap prestasi belajar, pengaruh gaya belajar terhadap prestasi belajar, dan pengaruh motivasi dan gaya belajar terhadap prestasi belajar. Populasi dalam penelitian ini merupakan siswa kelas XI SMA di Tuban sebanyak 379 siswa. Data pada penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan metode kuesioner.

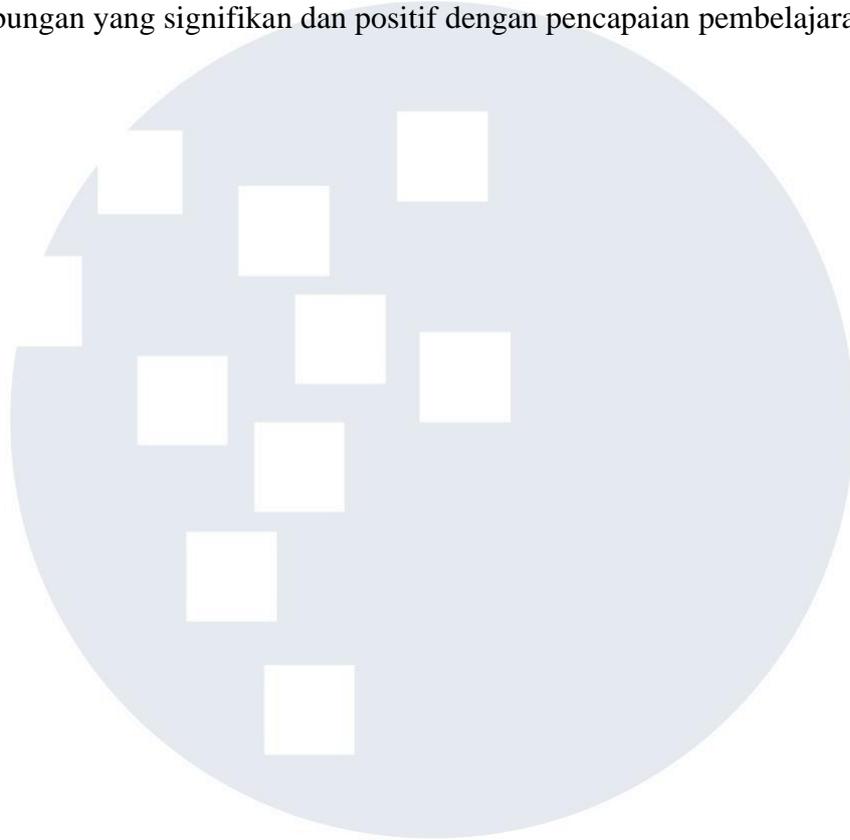
Dengan hasil penelitian menunjukkan menunjukkan bahwa uji parsial (uji t) menyimpulkan adanya pengaruh signifikan motivasi terhadap prestasi belajar siswa dan pengaruh signifikan gaya belajar terhadap prestasi belajar. Sebanyak 28,2% pengaruh motivasi belajar dan gaya belajar terhadap prestasi belajar. Besarnya pengaruh motivasi dan gaya belajar terhadap prestasi belajar siswa dapat dilihat dari nilai R^2 parsial pada variabel motivasi belajar (X_1) sebesar 0,160 menunjukkan bahwa motivasi belajar (X_1) secara parsial berpengaruh terhadap prestasi belajar (Y) sebesar 16%. Sedangkan nilai R^2 parsial pada variabel gaya belajar (X_2) sebesar 0,088 menunjukkan bahwa gaya belajar (X_2) secara parsial berpengaruh terhadap prestasi belajar (Y) sebesar 8,8%.

Kemudian penelitian ketiga berjudul “Effects of E-Learning on Students’ Motivation” yang diteliti oleh Safiyeh Rajae Harandi. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki kekuatan hubungan antara e-learning dan motivasi siswa. Penelitian dilakukan di Tehran Alzahra University. Hasil penelitian menunjukkan bahwa e-learning adalah elemen yang memengaruhi motivasi siswa.

Yang terakhir, penelitian keempat dengan judul “Teaching Style, Learning Motivation, and Learning Achievement: Do They Have Significant and Positive Relationship?” yang diteliti oleh Bagas Adi Atma, Fatun Fatimah Azahra, Ali Mustadi, Colomeischi Aurora Adina. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui adakah hubungan yang positif dan signifikan antara tiga variabel (gaya mengajar guru, motivasi belajar dan prestasi belajar). Populasi dalam penelitian ini merupakan siswa kelas 5 SD di Kecamatan Saptosari Kabupaten Gunungkidul dengan jumlah 141 siswa.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan dan positif antara prestasi belajar dan gaya mengajar mendapat nilai 0,546 dengan sumbangan relative sebesar 23%. Sedangkan motivasi belajar dan prestasi belajar mendapat nilai 0,462 dengan sumbangan efektif sebesar 9% dan hubungan antara gaya mengajar dan motivasi belajar terhadap prestasi belajar menunjukkan R^2 sebesar 0,324 dengan total kontribusi sebesar

32%. Maka dapat disimpulkan, gaya mengajar dan motivasi belajar memiliki hubungan yang signifikan dan positif dengan pencapaian pembelajaran.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Tabel 2.1 Penelitian Terlebih Dahulu

No	Peneliti	Judul	Tahun	Teori & Konsep	Metodologi	Hasil penelitian
1.	Sucia, Vianesa dan Palupin, M. A	Gaya Komunikasi Guru dan Motivasi Belajar Siswa (Studi Kuantitatif Eksplanatif Pengaruh Gaya Komunikasi Guru Mata Pelajaran PPKN terhadap Motivasi Belajar Siswa Kelas VIII SMPN 3 Wonogiri)	2016	Gaya Komunikasi Guru dan Teori <i>Subject-Specific Motivation</i>	Kuantitatif	Dari hasil penelitian terhadap siswa kelas VIII SMPN 3 Wonogiri menunjukkan bahwa persamaan regresi linier sederhana adalah $Y = 27,716 + 0,463X$ yang berarti koefisien regresi dari variable independent bernilai positif, artinya variable gaya komunikasi guru berpengaruh signifikan terhadap motivasi belajar. Karena hasil sig memperoleh 0,000 yang berarti $< 0,05$ maka dapat dikatakan H0 ditolak dan H1 diterima. Uji Koefisien Determinasi memperoleh nilai Rsquare sebesar 0.282 yang berarti pengaruh antara variable gaya komunikasi guru (X) terhadap variable motivasi belajar siswa (Y) terdapat pengaruh sebesar 28,2%.
2.	Joenita Darmawati	Pengaruh Motivasi Belajar dan Gaya Belajar terhadap Prestasi Belajar Ekonomi	2013	Motivasi belajar, gaya belajar dan prestasi belajar	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa uji persamaan regresi adalah $Y = 10,475 + 10,189X1 + 6,496X2$ maka dapat dikatakan memiliki koefisien regresi dengan arah positif. Hasil ANOVA

		Siswa SMA Negeri di Kota Tuban				menunjukkan nilai Fhitung memperoleh nilai 37,613 dengan nilai signifikansi 0,000 yang berarti motivasi belajar dan gaya belajar secara signifikan mempengaruhi prestasi belajar. Berdasarkan hasil uji F dihasilkan koefisien korelasi sebesar 0,531 berarti 28,2% prestasi belajar dipengaruhi oleh motivasi belajar dan gaya belajar
3.	Safiyeh Rajae Harandi	Effects of E-Learning on Students' Motivation	2015	E-Learning dan Motivasi Belajar	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara e-learning dengan motivasi belajar siswa. Temuan diindikasikan bahwa Ketika guru menerapkan e-learning, lebih banyak motivasi yang dihasilkan oleh siswa.
4.	Bagas Adi Atma, Fatun Fatimah Azahra, Ali Mustadi, Colomeischi Aurora Adina	Teaching Style, Learning Motivation, and Learning Achievement: Do They Have Significant and Positive Relationship?	2021	Motivasi belajar dan Gaya pengajaran	Kuantitatif korelasional	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara gaya mengajar dan prestasi belajar dengan koefisien korelasi sebesar 0,546. Berdasarkan koefisien korelasi dapat diketahui bahwa kontribusi variable bebas terhadap variable terikat sebanyak 23,0412% yang dapat diartikan gaya pembelajaran berkontribusi atau berhubungan dengan prestasi belajar

						siswa sebanyak 23%.
--	--	--	--	--	--	---------------------

Berdasarkan penelitian terdahulu, terdapat pembaruan penelitian dengan judul “Pengaruh Gaya Komunikasi Asertif Dosen terhadap Motivasi Belajar Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Angkatan 2018 di Universitas Multimedia Nusantara”. Terdapat perbedaan dalam penelitian terdahulu dengan pembaruan penelitian yaitu fokus penelitian ini lebih kepada salah satu gaya komunikasi yaitu *assertive style* dan penelitian ini juga fokus kepada mahasiswa program studi Ilmu komunikasi dan dosen di Universitas Multimedia Nusantara. Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh dari gaya komunikasi asertif terhadap motivasi belajar. Seberapa kuat dan besar pengaruh tersebut, sehingga dapat disimpulkan apakah gaya komunikasi asertif yang digunakan dosen dalam proses belajar mengajar dapat memengaruhi motivasi belajar mahasiswa.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.2 Teori dan Konsep

2.2.1 Komunikasi Antar Pribadi

Terdapat definisi komunikasi antar pribadi menurut para ahli. Menurut Effendy (2003:30) komunikasi antar pribadi merupakan sebuah proses penyampaian pesan oleh satu orang yang kemudian diterima pesannya oleh orang lain atau sekelompok kecil orang dengan berbagai dampaknya dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera. Interaksi antar pribadi ini melibatkan pertukaran verbal dan nonverbal pesan.

Menurut De Vito (2016 p. 42) terdapat 5 tujuan komunikasi antar pribadi, antara lain:

1. *To Learn*

Dengan komunikasi antar pribadi dapat membuat kita belajar untuk lebih memahami dunia luar seperti objek, peristiwa dan orang lain. Informasi-informasi yang kita dapatkan dari media pun dapat didiskusikan sehingga mempelajari atau menginternalisasi informasi melalui interaksi antar pribadi. Selain itu, komunikasi antar pribadi juga membantu kita untuk belajar tentang diri kita sendiri. Dengan membicarakan tentang diri kita kepada orang lain, kita bisa mendapatkan umpan balik yang berharga mengenai perasaan, pikiran dan perilaku kita sendiri.

2. *To Relate*

Komunikasi antar pribadi membantu kita untuk berhubungan dengan orang lain. Kita mengomunikasikan sebuah perasaan kita atau pesan melalui komunikasi antar pribadi kita. Dari komunikasi antar pribadi kita juga dapat membangun sebuah hubungan dengan orang baru dengan memulai komunikasi dengannya. Komunikasi itu lah yang dibutuhkan setiap orang untuk membangun dan memelihara hubungan dekat dengan orang lain.

3. *To Influence*

Dalam berlangsungnya komunikasi antar pribadi terdapat kemungkinan besar, kita memengaruhi sikap dan perilaku orang lain. Ketika kita ingin seseorang melakukan sesuatu untuk kita, memilih sesuatu, kita melakukannya dengan persuasi antar pribadi. Penelitian menunjukkan bahwa semua komunikasi bersifat persuasif. Kita menggunakan komunikasi persuasif untuk mencapai suatu tujuan, seperti ingin mengajak teman ke sebuah acara yang sangat besar kemungkinan dia tidak mau, dengan komunikasi persuasif, teman kita dapat berubah pikiran dan mau pergi ke acara tersebut.

4. *To Play*

Berbicara dengan teman tentang kegiatan, berdiskusi, olahraga atau menceritakan kisah dan lelucon merupakan bagian dari komunikasi. Dalam membangun sebuah hubungan dengan orang lain melalui dunia nyata atau *virtual* membutuhkan komunikasi antar pribadi, sehingga dapat menciptakan permainan interaktif. Dalam proses interaktif, kita dapat mengembangkan keterampilan untuk mengambil perspektif orang lain (Tynes, 2007)

5. *To Help*

Terapis memberikan layanan untuk membantu secara profesional dengan menawarkan bimbingan melalui interaksi antar pribadi. Dalam berinteraksi dapat membantu menemani seseorang yang mungkin membutuhkan teman berbicara, menghibur teman yang sedang bersedih, menasihati siswa atau menawarkan saran pekerjaan kepada rekan kerja. Seperti situs web media sosial seperti LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram dapat digunakan untuk memberikan bantuan kepada orang lain. Bantuan ini juga dapat tercapai jika memiliki keterampilan dalam berkomunikasi antar pribadi.

Elemen-elemen penting dalam komunikasi antar pribadi (De Vito, 2016 p. 31):

1. *Source-Receiver*
2. *Messages*
3. *Channel*
4. *Noise*
5. *Context*
6. *Ethics*

Perspektif transaksional memandang komunikasi antar pribadi sebagai: (1) sebuah proses, (2) unsur-unsur yang saling bergantung dan (3) para partisipan saling berpengaruh. Dalam proses lingkaran yang selalu berubah, komunikasi antar pribadi dinilai paling baik. Segala sesuatu yang terlibat dalam komunikasi antar pribadi dapat berubah keadaannya. Ketika kita berubah, orang-orang yang berkomunikasi kepada kita juga berubah, lingkungan kita juga berubah. Pesan satu orang berfungsi sebagai stimulus untuk pesan orang lain, begitupun seterusnya.

Dalam komunikasi antar pribadi tidak hanya individu-individu saja yang bergantung, tetapi elemen-elemen yang telah dijelaskan di atas juga saling bergantung. Setiap elemen dan bagian dari komunikasi antar pribadi berhubungan erat dengan bagian lain. Tidak akan ada sumber tanpa penerima; tidak akan ada pesan tanpa sumber; tidak akan ada umpan balik tanpa penerima. Karena saling ketergantungan, maka perubahan pada salah satu elemen memengaruhi elemen lainnya yang menyebabkan perubahan pada elemen lainnya.

2.2.2 Gaya Komunikasi

Gaya komunikasi yaitu identitas seseorang dalam berkomunikasi. Melalui gaya komunikasi dapat menentukan cara seseorang berpikir dan berperilaku. Hal penting dalam berkomunikasi yaitu dapat menyesuaikan kondisi dan perilaku terhadap orang lain dengan cara memiliki kemampuan mengidentifikasi gaya komunikasi orang lain. Menurut

Suranto (2011) dalam suasana tertentu seseorang dapat memanfaatkan gaya komunikasi sebagai sikap.

Haffiner (1997) membuat klasifikasi gaya komunikasi berdasarkan karya McCalister (1992), dan gaya komunikasi dikelompokkan menjadi tiga, yaitu (Liliweri, 2015:260):

1. *Passive Style.*

Gaya komunikasi pasif ini adalah gaya komunikasi yang menghindari cara pengungkapan pendapat atau perasaan secara terbuka. Orang yang menggunakan gaya komunikasi ini tidak secara terang menerang merespons situasi yang tidak menyenangkan. Pada umumnya, orang yang dengan gaya komunikasi ini memiliki toleransi tinggi terhadap perilaku yang tidak bisa dia terima. Karakteristik dari gaya komunikasi pasif ini adalah tidak langsung, sepakat, tidak pernah berbicara lebih dahulu, ragu-ragu.

2. *Assertive Style*

Gaya komunikasi yang memiliki sifat tegas, proses yang jelas dan penuh keyakinan, terbuka, jujur dalam mengekspresikan pendapat, kebutuhan, keinginan tanpa melanggar hak atau kebutuhan mahasiswa. Karakteristik gaya komunikasi asertif ini adalah sedikit pernyataan dan selalu ada pengharapan, efektif dan aktif mendengarkan, menyatakan pengamatan tidak pernah memberi label atau penilaian, ekspresi diri secara jujur, langsung dan mengungkapkan perasaan, keinginan serta memperhatikan perasaan orang lain.

3. *Aggressive Style*

Gaya komunikasi yang cenderung mengekspresikan diri dengan menunjukkan kekuatan atau kekuasaan dan mengabaikan perasaan serta hak-hak mahasiswa. Pada umumnya gaya komunikasi ini selalu melibatkan manipulasi. Banyak orang beranggapan bahwa

orang dengan gaya komunikasi agresif ini merupakan orang sombong, senang mencari masalah dalam pertarungan, suka menuntut. Karakteristik dari gaya komunikasi agresif adalah tertutup, sedikit mendengarkan, sukar melihat pandangan dan mendengar pendapat orang lain, interupsi dan monopoli pembicaraan.

Terdapat 10 aspek gaya komunikasi, yaitu (Norton dalam Richmond (1992:146):

1. *Dominant Style*: seseorang dengan gaya komunikasi ini dapat mengontrol pada sebuah situasi pada saat komunikasi berlangsung.
2. *Dramatic Style*: seseorang yang dapat memulai sebuah obrolan merupakan tipe orang dengan gaya komunikasi *dramatic style*.
3. *Contentious Style*: seseorang dengan gaya komunikasi ini, senang berargumentasi untuk menghadapi lawan bicaranya.
4. *Animated Style*: seseorang yang lebih banyak menggunakan komunikasi nonverbal.
5. *Impression Leaving Style*: orang lain akan memberikan kesan kepada seseorang dengan gaya komunikasi ini karena sering menciptakan komunikasi yang mudah diingat.
6. *Relaxed Style*: tipe orang dengan gaya komunikasi ini santai dan tidak mudah menunjukkan sikap gegabah.
7. *Attentive Style*: seseorang yang selalu mendengarkan lawan bicaranya serta selalu berempati.
8. *Open Style*: seseorang dengan gaya komunikasi ini terbuka dalam pembicaraan dan jujur.
9. *Friendly Style*: orang yang memiliki gaya komunikasi ini memiliki sikap ramah dan sikapnya selalu positif terhadap lawan bicaranya.

10. *Precise Style*: orang dengan gaya komunikasi ini selalu minta dihargai dan biasanya membicarakan hal-hal penting saja.

2.3 Teori Komunikasi Instruksional

Komunikasi instruksional pertama kali dikembangkan pada awal tahun 1970an. Komunikasi instruksional merupakan proses dimana guru dan siswa merangsang makna dalam pikiran satu sama lain menggunakan pesan verbal dan nonverbal. Menurut Mottet, Richmond & McCroskey (2006) terdapat dua tradisi yang memengaruhi studi komunikasi instruksional, antara lain:

1. The rhetorical tradition

Dari Perspektif retorik, guru menggunakan pesan verbal dan nonverbal untuk memengaruhi atau membujuk siswa. McCroskey dan Richmond (1996) mendefinisikan fungsi dari komunikasi retorik ini membuat orang lain melakukan apa yang kita inginkan atau membuat mereka untuk melakukan atau berpikir seperti yang kita inginkan atau butuhkan. Fokus pada tradisi ini adalah bagaimana sumber pesan sengaja dilakukan untuk mencapai hasil tertentu yaitu belajar.

Aristoteles berpendapat bahwa terdapat tiga faktor untuk meningkatkan kemampuan membujuk: (1) *ethos* (karakter pribadi dari pembicara), (2) *pathos* (penggunaan emosi), dan (3) *logos* (sifat pesan yang logis dan rasional). Dalam pendekatan retorik ini komunikasi instruksional mengasumsikan pandangan “proses-produk” dari guru dan siswa. Proses dan produk yang dimaksudkan adalah mempelajari proses belajar mengajar kemudian mengukur produk pembelajaran yang mencakup seberapa banyak siswa belajar.

2. The Relational Tradition

Proses relasional ini merupakan interaksi yang dijalin dengan menggunakan pesan verbal dan nonverbal untuk menciptakan hubungan satu

sama lain. Hubungan merupakan koneksi berkelanjutan yang dibuat dengan orang lain melalui komunikasi (Beebe & Redmond, 2008). Pendekatan relasional ini lebih fokus kepada persepsi guru dan siswa tentang kesejahteraan serta bagaimana guru dan siswa memahami secara efektif untuk menanggapi hal-hal yang mempengaruhi motivasi guru untuk mengajar dan motivasi belajar siswa. (Mottet, Beebe, Raffeld & Medlock, 2004) (Ellis, 2000, 2004).

Kedua tradisi ini bertolak belakang, dari kedua perspektif mencerminkan penekanan pada proses komunikasinya berbeda. Akan tetapi kedua perspektif memiliki tujuan yang sama untuk meningkatkan kualitas dan efektivitas komunikasi. Pendekatan komunikasi retorik lebih mengarah kepada guru, sedangkan pendekatan relasional lebih kolaboratif: untuk guru dan siswa.

Menurut Waldeck, Kearney, dan Plax (2001) terdapat variabel komunikasi instruksional dengan mengidentifikasi enam kategori, sebagai berikut: (1) komunikasi siswa, (2) komunikasi guru, (3) efek media massa pada anak, (4) metode pedagogis/penggunaan teknologi, (5) pengelolaan kelas, dan (6) interaksi guru dan murid. Variabel retorik dalam komunikasi instruksional meliputi:

1. *Credibility*

Salah satu sumber utama pengaruh retorik seorang guru dan siswa adalah kredibilitas. Menurut McCroskey (1998) di dalam kelas, kredibilitas adalah keseluruhan persepsi yang dimiliki seseorang terhadap pembicara dalam hal pembicara tersebut dapat dipercaya, berpengetahuan dan dinamis.

Myers dan Martin (2006) menyimpulkan bahwa guru yang memiliki persepsi kredibilitas lebih tinggi dianggap sebagai guru yang lebih efektif, siswa yang menganggap gurunya memiliki nilai kredibilitas tinggi akan lebih memotivasi belajar dibandingkan sebaliknya, dan siswa yang menganggap gurunya memiliki nilai kredibilitas tinggi lebih cenderung mengajak bicara guru mereka di luar kelas.

2. *Clarity*

Kejelasan atau ketidakjelasan guru telah terbukti memengaruhi seberapa baik siswa belajar. Guru yang jelas akan membuat siswa lebih memahami makna yang dimaksudkan sehingga instruktur lebih baik dibandingkan guru yang tidak jelas (Chesebro & McCroskey, 1998, 2001).

Chesebro and Wanzer (2006) menyimpulkan bahwa guru yang dianggap jelas akan dianggap sebagai guru yang lebih efektif. Guru yang jelas dapat mengurangi rasa ketakutan siswa seperti ketakutan berkomunikasi dalam kelas. Guru yang dianggap jelas lebih banyak disukai oleh siswa dibandingkan sebaliknya.

3. *Humor*

Lelucon merupakan variabel lain yang memiliki pengaruh efek pada pengaruh retorika instruktur pada siswa dan lingkungan belajar. Terdapat dua lelucon yaitu lelucon yang pantas dan tidak pantas. (Fymier, Wanzer, dan Wojtaszczyk, 2008; Wanzer & Frymier, 1999). Lelucon yang pantas biasanya menyangkut diri guru tersebut atau materi pembelajaran, lelucon yang dianggap tidak pantas seperti merendahkan siswa, lelucon seksual, atau stereotip rasial.

Chesebro & Wanzer (2006) menyimpulkan bahwa guru yang menggunakan lelucon akan lebih disukai siswanya. Siswa tidak menyukai guru yang menggunakan lelucon yang berlebihan, lebih menyukai guru yang menggunakan lelucon yang sedikit pada saat mengajar.

4. *Immediacy*

Kedekatan secara literal maupun psikologis memiliki pengaruh yang besar pada kualitas yang dirasakan dari hubungan komunikasi. Kedekatan terdiri dari perilaku komunikasi yang meningkatkan kedekatan dan interaksi nonverbal dengan orang lain (Albert Mehrabian, 1969). Mehrabian dan Andersen (1979) mendefinisikan cara membangun kedekatan guru dengan perilaku nonverbal. Guru dapat menggunakan kata-kata tertentu dan frasa untuk meningkatkan kedekatannya dengan siswa.

Sebagai komunikator harus bisa menggunakan isyarat kedekatan, sehingga banyak orang yang akan menyukai dan menimbulkan kedekatan. Richmond, Lane & McCroskey (2006) menemukan beberapa temuan paling penting untuk kedekatan guru, yaitu: (1) Kedekatan guru verbal meningkatkan kognitif dan afektif siswa. (2) Kedekatan guru nonverbal juga dapat meningkatkan kognitif dan afektif siswa. (3) Kedekatan guru verbal dan nonverbal secara signifikan dan berhubungan positif dengan persepsi kejelasan guru. (4) Kedekatan guru dan siswa dapat menghasilkan rasa timbal balik antara guru dan murid.

5. *Affinity Seeking*

Afinitas berarti menyukai. Elemen kunci dalam menentukan sifat hubungan seseorang dengan orang lain adalah menyukai. Bukti menunjukkan bahwa guru yang disukai siswanya meningkatkan pembelajaran iklim (Frymier & Wanzer, 2006; Gorham dan Burroughs, 1989).

Frymier dan Wanzer (2006) merangkum bahwa guru yang menggunakan strategi pencarian afinitas lebih dianggap kredibel. Penggunaan strategi pencarian afinitas oleh guru cukup berkorelasi dengan motivasi belajar siswa. Guru yang secara sadar menggunakan strategi pencarian afinitas dapat menimbulkan perasaan menyukai siswa terhadap guru dan materi pelajaran meningkat.

6. *Relational Power*

Memiliki kekuasaan berarti memiliki kemampuan untuk memengaruhi seseorang. Plax dan Kearney (1992) dan Plax, Kearney, McCroskey dan Richmond (1986) mengeksplorasi pengaruh dari teknik perubahan perilaku atau *behavioral alteration techniques* (BATs) dan pesan perubahan perilaku atau *behavioral alteration messages* (BAMs) yang digunakan oleh guru untuk memengaruhi siswa. Penelitian menemukan jenis pesan yang memiliki kekuatan tertentu terdapat efek yang lebih positif dari pada yang lain.

Roach, Richmond & Mottet (2006) menyimpulkan bahwa strategi komunikasi guru atau BATs dan BAMs yang digunakan guru untuk mengerahkan kekuasaan atas siswa. Terdapat pengaruh siswa yang lebih tinggi terhadap guru dalam penggunaan BATs dan BAMs positif. Peningkatan pembelajaran kognitif dan afektif yang dirasakan siswa terkait dengan BATs dan BAMs.

2.4 Motivasi Belajar

Merriam Webster (2015) mendefinisikan motivasi sebagai kondisi bersemangat untuk bertindak atau bekerja. Secara semantik, motivasi akan digunakan untuk menggambarkan proses yang mengarahkan dan menerapkan usaha untuk menggambarkan hasil perilaku. Sedangkan, menurut M. Ngalm Purwanto (2007 p. 71) menyatakan motivasi merupakan pendorong suatu usaha yang disadari untuk memengaruhi tingkah laku seseorang agar orang tersebut tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu yang diperintahkan sehingga dapat mencapai tujuan tertentu.

Terdapat empat elemen motivasi menurut Perry dan Brok (2005), yaitu: *pleasure* (kesenangan), *relevance* (hubungan), *confidence* (percaya diri), dan *effort* (upaya). Menurut Petri, Herbert L, Govern, dan John M (2013, p. 20) konsep motivasi menjelaskan perbedaan intensitas dari perilaku. Perilaku yang lebih intens dianggap menjadi hasil tingkat motivasi yang lebih tinggi. Terdapat 2 karakteristik dalam motivasi, antara lain (Petri, Herbert L, Govern, John M, 2013, p. 22): *activation* dan *direction*.

Dalam kegiatan pembelajaran, motivasi sebagai keseluruhan daya penggerak dalam diri siswa yang menimbulkan niat untuk melakukan kegiatan belajar. Motivasi siswa berakar pada pengalaman subjektif siswa, terutama yang terkait dengan kesediaan mereka untuk terlibat dalam kegiatan pembelajaran. Menurut Sardiman (2018:25) terdapat tiga fungsi motivasi, antara lain:

- A. Mendorong manusia untuk bertindak, sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi. Motor dapat diartikan sebagai motivasi untuk penggerak dari setiap kegiatan yang akan dilakukan.
- B. Menentukan arah perbuatan seperti arah tujuan yang hendak dicapai. Motivasi dapat memberikan arahan dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai tujuan.
- C. Menyeleksi perbuatan dengan motivasi dapat menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dilakukan untuk mencapai suatu tujuan.

Menurut Prayitno (1989, p. 10) terdapat dua motivasi, yaitu:

1) Motivasi Intrinsik

Nawawi (2011) menyatakan bahwa motivasi intrinsik merupakan pendorong kerja yang bersumber dari diri individu berupa kesadaran mengenai pentingnya atau makna pekerjaan yang sedang dilakukan. Siswa yang memiliki motivasi intrinsik ini biasanya rajin dalam belajar, karena dorongan tersebut ada dalam dirinya, tidak memerlukan dorongan dari luar. Siswa dengan motivasi ini merasa butuh dan memiliki keinginan belajar untuk mencapai tujuan belajar dan mendapatkan pengetahuan, nilai serta keterampilan, bukan untuk mendapatkan suatu pujian. Indikator yang digunakan dalam mengukur motivasi intrinsik adalah 1) minat, 2) sikap positif, dan 3) kebutuhan (Herzberg dalam Nawawi, 2011).

Faktor-faktor motivasi intrinsik, yaitu (Hasibuan, 2007):

- a) Tanggung Jawab
 - b) Penghargaan
 - c) Pekerjaan itu sendiri
 - d) Pengembangan dan kemajuan
- 2) Motivasi Ekstrinsik

Berbeda dengan motivasi intrinsik, motivasi ekstrinsik merupakan pendorong kerja yang bersumber dari luar diri individu tersebut sebagai upaya untuk mengharuskannya melakukan pekerjaan tersebut secara maksimal (Nawawi, 2011). Motivasi ekstrinsik ini dapat membangkitkan

motivasi intrinsik, maka dari itu motivasi ekstrinsik ini sangat dibutuhkan dalam pembelajaran. Dimiyanti (2006) mengemukakan bahwa motivasi ekstrinsik dapat berubah menjadi motivasi intrinsik jika siswa menyadari betapa pentingnya belajar. Indikator yang digunakan dalam mengukur motivasi ekstrinsik adalah 1) keamanan kerja 2) kebijakan perusahaan 3) kualitas supervisi 4) hubungan antar rekan-rekan dan 5) hubungan atasan dengan bawahan (Herzberg dalam Nawawi, 2011).

Menurut Manullang (2001) terdapat lima faktor yang termasuk dalam motivasi ekstrinsik, antara lain:

- a) Gaji
- b) Kebijakan
- c) Hubungan kerja
- d) Lingkungan kerja
- e) Supervisi.

Cara dan bentuk untuk menumbuhkan motivasi dalam kegiatan belajar di sekolah, antara lain: (Sardiman, 2007, p. 92):

A. Apresiasi

Bentuk apresiasi bisa mendapatkan hadiah, yang dapat memunculkan rasa senang sehingga dapat membangkitkan motivasi. Tidak hanya hadiah, pujian juga termasuk bentuk apresiasi. Dengan pujian yang tepat dapat menciptakan suasana yang menyenangkan sehingga meningkatkan gairah belajar.

B. Minat

Minat adalah sebuah keinginan untuk melakukan segala sesuatu.

Dengan adanya minat dapat memperlancar proses belajar.

C. Tujuan

Sebuah tujuan yang telah ditetapkan dapat menjadi sebuah alat motivasi untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan munculnya rasa keinginan untuk mencapai sebuah tujuan, maka akan timbul rasa gairah untuk belajar.

D. Ego-involvement

Motivasi dimulai dari menumbuhkan kesadaran siswa terhadap pentingnya tugas sehingga dapat memicu kerja keras siswa.

E. Mengetahui hasil dan kemajuan

Hasil pekerjaan dapat mendorong siswa untuk lebih giat belajar. Jika hasil pekerjaan itu terdapat kemajuan, maka semakin termotivasi siswa tersebut untuk giat belajar.

F. Dorongan untuk belajar

Dorongan ini bisa berasal dari dalam atau luar diri individu. Dorongan ini dapat meningkatkan semangat belajar siswa.

G. Komunikasi terbuka

Komunikasi terbuka dapat dilakukan dengan cara memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengemukakan tujuan yang ingin dicapai. Kesempatan itu dapat menyalurkan minat siswa untuk belajar lebih baik. Jika komunikasi terbuka ini dilakukan, dapat membuat siswa menjadi lebih termotivasi untuk belajar.

2.5 Hipotesis Teoritis

Hipotesis adalah sebuah dugaan jawaban atas sebuah penelitian yang sifatnya sementara dan perlu diuji untuk mengetahui kebenarannya. (Jaya, 2020, p. 45). Dalam penelitian Miftah (2012) bahwa metode komunikasi yang dipakai dalam dunia pendidikan menentukan tingkat efektivitas komunikasi. Efektivitas komunikasi ini memengaruhi kualitas pesan atau informasi sehingga dapat memengaruhi motivasi belajar juga.

Dari pemaparan teori yang terdapat pada sub bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa rumusan hipotesis teoritis dari penelitian adalah “Pengaruh Gaya Komunikasi Asertif Dosen terhadap Motivasi Belajar Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi Angkatan 2018 di Universitas Multimedia Nusantara”, sebagai berikut:

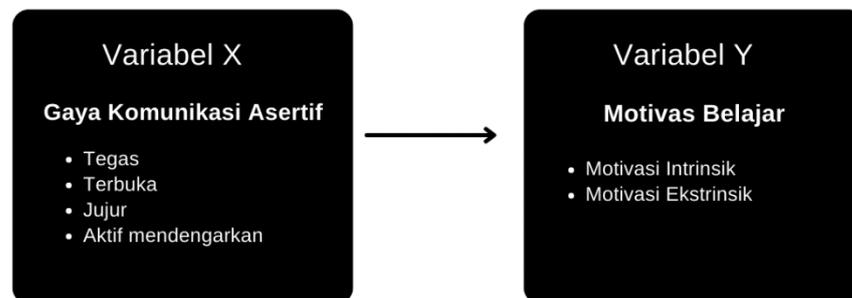
H0: Tidak terdapat pengaruh antara gaya komunikasi asertif terhadap motivasi belajar mahasiswa program studi Ilmu Komunikasi Angkatan 2018 di Universitas Multimedia Nusantara.

Ha: Terdapat pengaruh antara gaya komunikasi asertif terhadap motivasi belajar mahasiswa program studi Ilmu Komunikasi Angkatan 2018 di Universitas Multimedia Nusantara.

2.6 Alur Penelitian

Berdasarkan hipotesis teoritis di atas, berikut alur penelitian:

Gambar 2.1 Alur Penelitian



Sumber: Olahan penelitian, 2022

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA