



JSKOM

Jurnal Studi Ilmu Komunikasi

Volume 02, Nomor 02, Mei 2023

<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/jsikom>

E. ISSN : 2985-9549

P. ISSN : 2986-4593

## KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PEMBENTUKAN SIKAP MENTAL DAN KARAKTER

(Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)

Astri Widya Maya

Universitas Islam Negeri Raden Fatah, Palembang ndonesia

Astriwidyamaya99@gmail.com@gmail.com

### ABSTRACK

*Persuasive is a complex communication process carried out by an individual or group to obtain (intentionally or unintentionally) a certain response from other individuals or groups verbally and non-verbally and in a subtle and humane manner so that the communicant is willing to do something with pleasure. . The purpose of this study was to find out Persuasive Communication in the Formation of Mental Attitudes and Character (Study on Education Trainers for Indonesian Armed Forces AD KODAM II SWJ Palembang). The research method used is a qualitative method using a case study approach. The results of the study show that trainers (persuaders) use persuasive communication to students (persuadee) in military education with a personal approach when counseling/counseling parents, as well as directions through examples from trainers. At these moments, coaches tend to position themselves as older brothers, fathers, siblings or friends of students. Persuasive communication will be more effective, because it can go both ways. Then according to prospective enlisted members (catam) that this enlisted education is really useful in shaping the character and mentality of the members especially by instilling the character and attitude given by the coaches.*

**Keywords:** *Persuasive, Attitude, Character.*

### ABSTRAK

Persuasif adalah sebuah proses komunikasi yang kompleks yang dilakukan oleh seorang individu atau kelompok untuk memperoleh (secara sengaja atau tidak sengaja) suatu respon tertentu dan individu atau kelompok lain secara verbal dan non verbal serta dilakukan secara halus dan manusiawi sehingga komunikasi bersedia melakukan sesuatu dengan senang hati. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap Mental dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatih (*persuader*) menggunakan komunikasi persuasif kepada siswa (*persuadee*) dalam pendidikan militer dengan pendekatan personal saat konseling/bimbingan pengasuhan, serta arahan melalui contohnya keteladanan dari pelatih. Pada saat-saat tersebut, pelatih cenderung memosisikan diri sebagai kakak, bapak, saudara atau teman dari siswa. Komunikasi persuasif yang dilakukan akan lebih efektif, karena dapat berjalan dua arah. Kemudian menurut calon anggota tamtama (catam) bahwa pendidikan tamtama ini benar-benar bermanfaat dalam membentuk karakter dan mental para anggota apalagi dengan penanaman karakter dan sikap yang diberikan oleh para pelatihnya.

**Kata Kunci:** Persuasif, Sikap, Karakter

## 1. PENDAHULUAN

Komunikasi merupakan suatu proses penyampaian maupun penerimaan suatu gagasan atau informasi antara dua orang atau lebih yang akan menciptakan hubungan timbal balik sehingga informasi yang diterima dapat dipahami dengan baik (Wikipedia Bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas, 2018). Pola komunikasi merupakan suatu sistem atau bentuk pelaksanaan suatu komunikasi agar informasi yang diterima dapat dipahami sehingga dapat menghandirkan suatu feedback atau terjadinya hubungan timbal balik antara komunikator dan komunikan. (Aditya Andriansyah & Fera Indasari, 2022) Pada era globalisasi ini, peran teknologi terutama dalam bidang komunikasi sangatlah penting. Peran komunikasi tersebut yaitu sebagai sarana memaksimalkan aktivitas dalam berorganisasi dan juga sebagai alat pemersatu antar individu dalam organisasi untuk meraih tujuan bersama.

Ketika berkomunikasi manusia memiliki cara tersendiri untuk membuat orang lain ikut dengan apa yang disampaikan, salah satu bentuk komunikasi itu adalah dengan menggunakan komunikasi yang

mampu membuat orang lain terpengaruh yaitu dengan komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif sebagai suatu proses, yakni proses mempengaruhi sikap, pendapat, pikiran dan perilaku orang lain tanpa dengan cara paksaan baik fisik atau non fisik. Persuasif adalah sebuah proses komunikasi yang kompleks yang dilakukan oleh seorang individu atau kelompok untuk memperoleh (secara sengaja atau tidak sengaja) suatu respon tertentu dan individu atau kelompok lain secara verbal dan non verbal serta dilakukan secara halus dan manusiawi sehingga komunikasi bersedia melakukan sesuatu dengan senang hati (Afiati, 2015).

Era globalisasi perkembangan komunikasi begitu pesat, perubahan-perubahan pada seluruh aspek dan lini kehidupan. Aspek kehidupan meliputi bidang politik, ekonomi, sosial budaya, dan tidak terlepas dari dunia pendidikan. Sebagai akibat dari adanya perubahan dan perkembangan dalam suatu bidang tertentu akan mempengaruhi bidang yang lain. Komunikasi persuasif terjadi pada banyak kegiatan, pada Pendidikan Tamtama TNI misalnya.

Dalam konteks organisasi seperti Pendidikan Tamtama TNI, interaksi yang dilakukan dalam pengelolaan sebuah organisasi oleh ketua/kepala terhadap personil yang ada memerlukan proses komunikasi yang efektif agar tujuan organisasi yang bermuara pada pencapaian tujuan organisasi dapat tercapai. Proses pertukaran pesan dari pengirim pesan (*sender*) kepada penerima pesan (*receiver*) agar muncul pengertian terhadap pesan yang akan diterima merupakan inti komunikasi. Pemimpin organisasi melaksanakan musyawarah melalui rapat rutin, pelaksanaan pengawasan dan evaluasi serta pengambilan keputusan dilaksanakan melalui komunikasi organisasi (Nofrion, 2016).

Pada kegiatan Tamtama TNI, komunikasi persuasif dilakukan dalam pembentukan sikap. (Sepriadi Saputra & Gita Astrid, 2021) Pembentukan sikap dalam pendidikan militer merupakan suatu hal yang mutlak dan harus dilakukan untuk membentuk ciri khas karakter Prajurit TNI AD dalam setiap pribadi prajurit. Dalam hal ini karakter prajurit yang diharapkan adalah karakter prajurit yang sesuai dengan nilai-nilai Sapta Marga dan Sumpah Prajurit. Sehingga dalam pelaksanaan tugas di satuan para Bintara tersebut responsif terhadap lingkungan dan tangguh dalam menghadapi dinamika tugas di lapangan dengan berpedoman kepada Sapta Marga dan Sumpah Prajurit.

Pelaksana kegiatan pembentukan sikap terletak pada satuan atau badan pelaksana Pembinaan Mental Komando Daerah Militer (Bintaldam), dan untuk mencapai tujuan dalam pembentukan sikap mental dan karakter prajurit TNI, pelatih pendidikan Tamtama harus melakukan komunikasi persuasif. Persuasif adalah sebuah proses komunikasi yang kompleks yang dilakukan oleh seorang individu atau kelompok untuk memperoleh (secara sengaja atau tidak sengaja) suatu respon tertentu dan individu atau kelompok lain secara verbal dan non verbal serta dilakukan secara halus dan manusiawi sehingga komunikasi bersedia melakukan sesuatu dengan senang hati (Afiati, 2015). Dalam kegiatan komunikasi persuasif tersebut, seseorang atau sekelompok orang yang dibujuk diharapkan sikapnya berubah secara suka rela dengan senang hati sesuai dengan pesan-pesan yang diterimanya (Arianto et al., 2022).

Diharapkan tujuan penelitian ini dapat memberikan informasi untuk mengetahui bagaimana komunikasi persuasif diaplikasikan oleh Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang dalam rangka pembentukan sikap mental dan karakter prajurit TNI AD.

Dalam skripsi yang di kemukakan oleh Haruna dan Hardianti, (Haruna & Purnama, 2020) / Pembinaan Kesopanan Anak Melalui Komunikasi Persuasif Orang Tua. Adapun hasil dari penelitian ini adalah: komunikasi persuasif yang diterapkan dalam pembinaan kesopanan anak adalah metode keteladanan dan metode pembiasaan, dan adapun faktor penghambatnya adalah faktor kesibukan orang tua dan pengaruh lingkungan luar rumah Artinya, komunikasi persuasif dapat diaplikasikan dalam membentuk karakter dan sikap anak yang sopan dan santun. Persuasif adalah sebuah proses komunikasi yang kompleks yang dilakukan oleh seorang individu atau kelompok untuk memperoleh (secara sengaja atau tidak sengaja) suatu respon tertentu dan individu atau kelompok lain secara verbal dan non verbal serta dilakukan secara halus dan manusiawi sehingga komunikasi bersedia melakukan sesuatu dengan senang hati (Afiati, 2015).

Peneliti membutuhkan beberapa referensi untuk mengelolah objek yang berkaitan dengan judul “Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi Pada Pelatih Pendidik Tamtama Tni Ad Kodam Ii Swj Palembang)”. Di antaranya ialah:

1. Komunikasi Persuasif

Persuasi bersumber dari bahasa latin *persuasion*, yang berarti membujuk, mengajak atau merayu. Persuasi bisa di lakukan secara rasional dan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat di gugah, dan adapun tujuan dari dilakukannya komunikasi persuasif adalah untuk dapat mempengaruhi dan merubah sikap komunikan (Pratama, 2018).

Adapun tujuan komunikasi persuasif secara bertingkat ada dua (Afiati, 2015) yaitu; mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan sikap (*attitude*) audiens, dan mendorong audiens melakukan sesuatu/memiliki tingkah laku (*behaviour*) tertentu yang diharapkan. Adapun unsur-unsur dalam suatu proses komunikasi persuasif menurut (Afiati, 2015) (Afiati, 2015) adalah ;

a. *Persuader*

*Persuader* adalah orang dan atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain baik secara verbal maupun nonverbal.

b. *Persuadee*

*Persuadee* adalah orang dan atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan/disalurkan oleh *persuader*/komunikator baik secara verbal maupun nonverbal.

c. Persepsi

Persepsi *persuadee* terhadap *persuader* dan pesan yang disampaikannya akan menentukan efektif tidaknya komunikasi persuasif yang terjadi. Persepsi merupakan proses pengamatan seseorang yang berasal dari komponen kognisi. Persepsi dipengaruhi oleh faktor-faktor pengalaman, proses belajar, cakrawala dan pengetahuan seseorang.

d. Pesan Persuasif

Pesan persuasif dipandang sebagai usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan. Makna memanipulasi dalam pernyataan tersebut bukanlah mengurangi atau menambah fakta sesuai konteksnya, tetapi dalam arti memanfaatkan fakta-fakta yang berkaitan dengan motif-motif khalayak sasaran, sehingga tergerak untuk mengikuti maksud pesan yang disampaikan kepadanya.

e. Saluran Persuasif

Saluran merupakan perantara ketika seorang *persuadee* mengoperkan kembali pesan yang berasal dari sumber awal untuk tujuan akhir. Saluran (*channel*) digunakan oleh *persuader* untuk berkomunikasi dengan berbagai orang, secara formal maupun non formal, secara tatap muka (*face to face communication*) ataupun bermedia (*mediated communication*).

f. Umpan Balik dan Efek

Umpan balik adalah jawaban atau reaksi yang datang dari komunikan atau datang dari pesan itu sendiri. Umpan balik terdiri dari umpan balik internal dan umpan balik eksternal, umpan balik internal adalah reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Jadi, umpan balik internal bersifat koreksi atas pesan yang terlanjur diucapkan. Sedangkan umpan balik eksternal adalah reaksi yang datang dari komunikan karena pesan yang disampaikan komunikator tidak dipahaminya atau tidak sesuai dengan keinginannya atau harapannya.

Prinsip-prinsip dalam komunikasi persuasif dapat digunakan oleh *persuader* sebagai landasan untuk mengubah sikap, kepercayaan dan mengajak sasaran persuasi untuk melakukan sesuatu. Adapun empat prinsip utama dalam komunikasi persuasif adalah sebagai berikut (Wahyuni, 2017);

- (a) Prinsip Pemaparan Selektif, prinsip ini menerangkan bahwa : (1) pendengar akan mencari informasi secara aktif yang mendukung opini, nilai, keputusan, perilaku, dan motivasi mereka (2) pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, nilai,

keputusan, perilaku, dan motivasi mereka. Ketika proses meyakinkan sasaran persuasi akan dilangsungkan, maka pemaparan selektif akan terjadi.

- (b) Prinsip Partisipasi Khalayak, khalayak merupakan sasaran persuasi. Aktivitas komunikasi persuasif ini akan lebih efektif apabila khalayak turut berpartisipasi dalam proses komunikasi. Persuasi bersifat transaksional, dimana pembicara dan pendengar saling terlibat. Suatu proses persuasi dikatakan berhasil apabila khalayak berpartisipasi secara aktif di dalamnya.
- (c) Prinsip Inokulasi, prinsip ini menjelaskan tentang menghadapi sasaran persuasi yang terinokulasi atau sasaran yang telah mengetahui posisi *persuader* dan telah menyiapkan senjata berupa argumen untuk menentangnya. Sehingga pada posisi ini, seorang *persuader* perlu melakukan persiapan, seperti mempersiapkan argumen dan lain-lain dalam proses komunikasi yang akan dilakukan.
- (d) Prinsip Besar Perubahan, prinsip ini mengatakan bahwa semakin besar dan semakin penting perubahan yang diinginkan oleh *persuader*, maka semakin besar tantangan dan tugas untuk mencapai tujuan persuasi. Semakin besar perubahan yang diinginkan, semakin banyak pula waktu yang dibutuhkan untuk perubahan tersebut. Sehingga, persuasi diarahkan untuk melakukan perubahan kecil atau sedikit demi sedikit terlebih dahulu dan diperlukan untuk periode yang cukup lama.

## 2. Pembentukan Sikap Mental

Dalam pelaksanaan kegiatan pembinaan mental, merupakan suatu pendekatan kepemimpinan situasional, menerapkan gaya kepemimpinan dengan memperhatikan tingkat kematangan pihak yang akan dipimpin. Untuk mendukung penerapan gaya kepemimpinan demi mencapai tujuan pembinaan mental, maka akan diuraikan prinsip-prinsip manajemen Bintel yang harus dipahami oleh para penyelenggara Bintel (Barokah, 2016).

- a. Kejelasan tujuan, artinya yang akan dicapai dalam kegiatan Bintel harus jelas, apapun yang terjadi dalam kegiatan harus berkaitan dalam mendukung tugas pokok TNI AD.
- b. Fungsionalisasi, artinya penyelenggaraan kegiatan Bintel dalam rangka mencapai tujuan. Hal ini berarti bahwa penyusunan struktur organisasi berinduk pada bidang tertentu.
- c. Kejelasan aktifitas, artinya makin besar kegiatan Bintel semakin banyak anggota terlibat. Aktifitas tersebut dapat digolongkan dua kategori, yaitu kegiatan pokok dan penunjang. Kegiatan pokok, semua aktifitas secara langsung berkaitan dengan usaha pencapaian tujuan sedangkan kegiatan penunjang adalah semua aktifitas yang mendukung pelaksanaan tugas pokok.
- d. Keseimbangan wewenang dan tanggung jawab, artinya bahwa wewenang seseorang itu melekat pada jabatannya tersebut..

## 3. Pembentukan Karakter

Karakter berasal dari Bahasa Yunani yang berarti to mark atau menandai dan memfokuskan bagaimana mengaplikasikan nilai kebaikan dalam bentuk tindakan atau tingkah laku (Nurzakiyah, 2017). Karakter adalah kumpulan tata nilai yang menuju pada suatu sistem, yang melandasi pemikiran, sikap dan perilaku yang ditampilkan (Armo et al., 2019). Peterson dan Seligman (Azahra & Ilyas, 2019) mengkaitkan secara langsung *character strength* dengan kebajikan. *Character strength* dipandang sebagai unsur-unsur psikologis yang membangun kebajikan (*virtues*). Salah satu kriteria utama *character strength* adalah bahwa karakter tersebut berkontribusi besar dalam mewujudkan sepenuhnya potensi dan cita-cita seseorang dalam membangun kehidupan yang baik, bermanfaat bagi dirinya, orang lain dan bangsanya.

Karakter adalah kumpulan tata nilai yang menuju pada suatu sistem, yang melandasi pemikiran, sikap dan perilaku yang ditampilkan. Karakter baik dimanifestasikan dalam kebiasaan baik di kehidupan sehari-hari, seperti pikiran baik, hati baik dan tingkah laku yang baik. Berkarakter baik berarti mengetahui yang baik dan melakukan yang baik. Sebaliknya,

orang yang mempunyai kebiasaan buruk dan sering berperilaku menyimpang maka orang tersebut dikatakan orang dengan karakter buruk (Armo, dkk. 2019).

Peterson dan Seligman (dalam Azahra, dkk. 2019) mengkaitkan secara langsung *character strength* dengan kebajikan. *Character strength* dipandang sebagai unsur-unsur psikologis yang membangun kebajikan (*virtues*). Salah satu kriteria utama *character strength* adalah bahwa karakter tersebut berkontribusi besar dalam mewujudkan sepenuhnya potensi dan cita-cita seseorang dalam membangun kehidupan yang baik, bermanfaat bagi dirinya, orang lain dan bangsanya.

## 2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang berlandaskan pada filsafat yang bersifat positif, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada generalisasi (Sugiyono, 2019). Alasan mengambil metode penelitian Kualitatif sebab, Penelitian ini bersifat terjun ke lapangan dengan menghasilkan data berupa kata-kata secara langsung dengan mengamati perilaku seseorang.

Sumber data dalam penelitian ini adalah Data primer dan Data Sekunder. Data primer adalah sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti. Sumber data primer dalam penelitian ini ialah melalui wawancara dari lapangan yang bersumber dari lapangan yaitu di KODAM II SWJ Palembang. Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang data yang diperoleh melalui buku-buku, jurnal dari peneliti terdahulu dan internet untuk mendapatkan wawasan terkait apa yang ini diteliti. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu: :

### a. Teknik Observasi

Teknik observasi merupakan metode pengumpulan data, peneliti mencatat informasi apa yang dilihat dan disaksikan selama penelitian. Observasi yang dilakukan peneliti adalah observasi partisipasi, yang berarti mengamati secara langsung. objek yang diteliti yaitu pelatih dan calon anggota tamtama (catam) Pendidik Tamtama TNI KODAM II SWJ Palembang

### b. Wawancara

Wawancara adalah salah satu cara untuk mengumpulkan data atau informasi secara langsung dengan narasumber agar mendapatkan data akurat, lengkap dan mendalam. Peneliti langsung melakukan wawancara dengan pelatih dan calon anggota tamtama (catam) Pendidik Tamtama TNI KODAM II SWJ Palembang dengan memaparkan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan yang ingin diteliti.

### c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara yang dilakukan untuk menyediakan data dengan sebagai bukti-bukti dari para narasumber. Dalam teknik dokumentasi, peneliti mendapatkan data-data dokumentasi berupa foto, video, atau rekaman sebagai bukti pelengkap penelitian.

### d. Studi Pustaka

Dalam studi pustaka, peneliti mencari informasi mengenai penelitian yang akan diteliti yang berkaitan dengan skripsi, jurnal-jurnal maupun artikel-artikel yang meyangkut dengan apa yang ingin diteliti untuk menambahkan wawasan pengetahuan sehingga mendapat hasil dari apa yang ingin diteliti.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan di Kodam II Sriwijaya. Pendidikan ini menjadi pembentuk sikap dari anggota TNI menjalankan tugasnya sebagai komponen cadangan pertahanan negara. Sikap ini dibentuk guna menumbuhkan rasa cinta pada tanah air dan patuh pada norma-norma, sehingga anggota Menwa dapat menjalankan tugas sesuai tugas pokok dan fungsinya. Salah satu sikap yang

harus dimiliki seorang menwa adalah sikap disiplin. Kedisiplinan yaitu tindakan yang menunjukkan perilaku tertib dan patuh pada berbagai ketentuan dan peraturan yang berlaku. Setiap anggota Menwa dituntut untuk menerapkan sikap disiplin dalam segala tindakan dan perilaku kesehariannya baik di lingkungan kampus, organisasi maupun saat berinteraksi dengan keluarga.

Kedisiplinan tidak hanya dari sikap dan perilaku seorang anggota TNI melainkan tentang cara mereka berpakaian, cara mereka berbicara terhadap sesama dan cara mereka menghargai waktu. Setiap anggota TNI harus memahami makna pentingnya kedisiplinan yang berimbang pada kehidupan keseharian setiap anggota TNI. Maksudnya adalah para anggota TNI akan senantiasa menjunjung tinggi nilai kedisiplinan sehingga mereka dengan senang hati dan tanpa paksaan akan senantiasa disiplin baik dalam setiap kegiatan di kantor maupun kegiatan di luar kantor dan hal ini akan mencerminkan sikap disiplin dari setiap anggota TNI.

### 3.1 *Komunikasi Persuasif adalah Komunikasi Yang Efektif*

Komunikasi yang dapat memengaruhi sikap seseorang itu menjadi salah satu tanda komunikasi yang efektif. Paling tidak komunikasi dapat menimbulkan lima hal, salah satunya adalah mempengaruhi sikap seseorang, dan dalam komunikasi yang bisa mempengaruhi sikap seseorang biasa disebut komunikasi persuasif. Berikut adalah pernyataan dari salah seorang Pendidik Tamtama TNI KODAM II SWJ Palembang: *“Menurut saya komunikasi persuasif adalah salah satu komunikasi yang baik dalam pembentukan sikap mental dan karakter pada anggota pelatihan Tamtama ini.”*

Komunikasi Persuasif adalah suatu proses untuk mempengaruhi pendapat, sikap dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri. Adapun hal-hal yang perlu untuk diperhatikan dalam komunikasi persuasif supaya komunikasi mau merubah sikap, pendapat dan perilakunya, yaitu: kejelasan tujuan, emikinkan secara cermat orang-orang yang dihadapi, memilih strategi-strategi yang tepat, sehubungan dengan komunikasi. (Sepriadi Saputra & Fera Indasari, 2022)

### 3.2 *Komunikasi Persuasif Bertujuan Untuk Merubah Sikap Komunikan*

Perubahan sikap merupakan dampak dari komunikasi persuasif (Jufrizal & Fera Indasari, 2021). Sikap, diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk berperilaku secara tertentu. Adapun perilaku, masih menurut De Vito, mengacu pada tindakan yang jelas dan dapat diamati. Sikap manusia tersusun oleh tiga komponen utama, yaitu kognitif, afektif dan konatif/perilaku. Sikap terbentuk dari adanya interaksi sosial yang dialami oleh individu. Interaksi sosial mengandung arti lebih dari sekedar adanya kontak sosial dan hubungan antar individu sebagai anggota kelompok sosial. Berikut adalah pernyataan dari salah seorang Pendidik Tamtama TNI KODAM II SWJ Palembang: *“Sebenarnya tidak mudah untuk melakukan Pendidikan dalam membentuk sikap para peserta tamtama, oleh karena itulah dibutuhkan komunikasi persuasif tadi.”*

Dalam interaksi sosial, terjadi hubungan saling mempengaruhi di antara individu yang satu dengan yang lain. Terjadi juga hubungan timbal balik yang turut mempengaruhi pada perilaku masing-masing individu. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada beberapa anggota Resimen Mahasiswa Universitas Tidar dihasilkan bahwa dalam cara pembentukan disiplin anggota Resimen Mahasiswa yaitu dengan memberikan bimbingan yang menjadikan setiap pribadinya tersadarkan bahwa disiplin itu sangat penting.

### 3.3 *Komunikasi dalam Program Pendidikan Militer*

Program pendidikan militer, merupakan salah satu aktivitas di bidang pendidikan yang bertujuan untuk membentuk sikap dan perilaku peserta didiknya. Program pendidikan yang digunakan untuk mempersiapkan individu yang memiliki sikap disiplin di Resimen Mahasiswa Batalyon “Macan Tidar” Universitas Tidar adalah dengan cara-cara sebagai berikut:

- a. Membangkitkan motivasi pada anggota Menwa. Maksudnya yaitu menggerakkan dorongan dan keinginan belajar melalui penciptaan perasaan yang kuat pada mereka akan pentingnya materi-materi yang manfaatnya kembali kepada mereka dan kepada masyarakat tempat mereka hidup.
- b. Penjelasan dan Perincian. Hal ini tercermin pada penjelasan tugas-tugas Menwa yang beraneka macam untuk para individu dan melatih mereka melalui kuliah, pelajaran dan seminar.
- c. Pemaparan dan Pemberian Contoh. Tercermin pada bagaimana cara sang pelatih atau para asistennya melaksanakan tugas-tugas Menwa, dimana hal tersebut akan dicontoh oleh para individu secara praktis dan lebih mudah. Karena sering kali terjadi, tidak mungkin menjelaskan tugas-tugas Menwa melalui penjelasan atau perincian disebabkan kompleksnya tugas-tugas tersebut.
- d. Pelaksanaan dan pembiasaan. Hal ini tercermin pada pembiasaan individu terhadap tugas-tugas Menwa secara langsung.

#### 4. PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan mengenai “Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi Pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)”. Dapat disimpulkan bahwa pembentukan sikap dan karakter dengan komunikasi persuasif dalam pendidikan militer di Kodam II Sriwijaya dilakukan para pelatih dengan cara-cara berikut:

1. Membangkitkan motivasi siswa dengan cara memberikan gambaran mengenai kehidupan militer beserta tugas-tugas yang akan diemban di masa yang akan datang, membuat siswa bangga menjadi bagian dari TNI, memberikan apresiasi, melakukan pendekatan personal, serta memberikan pesan-pesan melalui poster motivasi dan semboyan di sekitar lingkungan Ksatrian.
2. Menjelaskan dan merinci mengenai tugas-tugas dan peralatan kemiliteran melalui pelajaran formal di kelas serta praktik di lapangan.
3. Memberikan contoh dan peragaan visual dalam setiap materi pelajaran, serta menjadi teladan dalam sikap dan kepribadian.
4. Membisakan siswa dalam pelaksanaan tugas atau sikap- sikap tertentu, sehingga hal tersebut dapat terbentuk perlahan melalui kebiasaan-kebiasaan yang ditanamkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aditya Andriansyah, & Fera Indasari. (2022). Efektivitas Kemampuan Pelayanan Mahasiswa Magang Dengan metode learning By Doing Stasiun Kertapati. *Jurnal Studi Ilmu Komunikasi*, 1(02).
- Afiati, A. I. (2015). *Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen)*. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Arianto, A., Alfikri, M., & Muary, R. (2022). Komunikasi Persuasif Dalam Mengkampanyekan Protokol Kesehatan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Dinas Kesehatan Pasaman Barat. *Sibatik*, 1(11), 51–62.
- Armo, A., Jazuli, A., & Tanireja, T. (2019). Hubungan Sikap Sosial Dan Kecerdasan Emosional Terhadap Prestasi Belajar Siswa Sekolah Dasar Di Wilayah Kecamatan Gumelar Di Tinjau Dari Gender. *Dinamika Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 11(1), 58. <https://doi.org/10.30595/dinamika.v11i1.5979>



**JSKOM**

- Azahra, L. R., & Ilyas, I. (2019). Implementasi Pendidikan Karakter di Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Homeschooling Primagama Semarang. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 3(1), 67–77. <https://doi.org/10.15294/pls.v3i1.23921>
- Barokah, F. N. (2016). Hubungan Sikap Sosial dan Keterampilan Kewarganegaraan Dengan Pembentukan Karakter Pada Siswa Kelas X SMA Negeri Colomadu Tahun Pelajaran 2015/2016. *Jurnal Global Citizen*, 4(1), 64–75.
- Haruna, R., & Purnama, H. (2020). Pembinaan Kesopanan Anak Melalui Komunikasi Persuasif Orang Tua Di Kelurahan Pampang Makassar. *Bimbingan Penyuluhan Islam*, 7(1), 110–122.
- Jufrizal, & Fera Indasari. (2021). KOMUNIKASI PERSUASIF ANTARA GURU DAN SISWA (PENELITIAN DI MAN 1 PIDIE JAYA). *Jurnal Tabayyun*, 2(02), 1–13. <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/tabayyun/article/view/11595>
- Nurzakiyah. (2017). *Strategi Pembentukan Karakter Peserta Didik Di Smp Negeri 3 Mapilli Kec. Mapilli Kab. Polewali Mandar*. UIN Alaudin Makassar.
- Pratama, N. W. (2018). Komunikasi Persuasif Dalam Membangun Kesehatan Lingkungan Di Desa Rejeni Krembung Sidoarjo. In *Journal of Controlled Release* (Vol. 11, Issue 2). UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Sepriadi Saputra, & Fera Indasari. (2022). Komunikasi Nonverbal Dalam Strategi Marketing Lowbudget Red Bull. *Professional: Jurnal Komunikasi Dan Administrasi*, 9(2), 545–552.
- Sepriadi Saputra, & Gita Astrid. (2021). Efektivitas Komunikasi Antar Pribadi Terhadap Kepuasan Mahasiswa dalam Kegiatan Pembelajaran Tatap Muka di Era Pandemi Pada Mahasiswa FISIP UIN Raden Fatah Palembang. *Professional: Jurnal Komunikasi Dan Administrasi Publik*, 8(2), 36–43. <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/prof/article/view/1861>
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. In *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta. Alfabeta. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. In *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta. Alfabeta. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>