

Teknik Komunikasi Persuasif Ustadzah Zainiyah Ma'ruf pada Upaya Meningkatkan Prestasi Belajar Siswa Kelas III Ma'hadul Qur'an Putri Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo

Aminul 'Alimin¹, Edy Supriyono²

^{1,2}Fakultas Dakwah Universitas Ibrahimy, Sukorejo Situbondo, Jawa Timur 68374, Indonesia

Received: 2023-12-22

Revised: 2024-01-25

Accepted: 2024-01-30

Published: 2024-02-15

Abstract

Learning achievement is one of the proofs of student success in the learning process that takes place in an educational institution. However, in the process of achieving this learning achievement, students must process both internally and externally with various obstacles that accompany it. Teachers are one of the external factors that play a role in achieving student learning achievement. This study aims to determine the persuasive communication techniques applied by Ustadzah Zainiyah Ma'ruf on an effort to improve the learning achievement of Ma'hadul Qur'an students. This research is a type of qualitative research with a descriptive method. Data collection techniques with observation, interviews and documentation. To check the validity of the data, researchers use source triangulation. After this research process, the results of the research were obtained, that Ustadzah Zainiyah Ma'ruf as a teacher and homeroom teacher in improving the learning achievement of Ma'hadul Qur'an students, had used four persuasive communication techniques. The communication techniques in question include: association techniques, integration techniques, reward techniques, setting techniques, red herring. The five techniques can be applied well, but integration techniques produce significant changes. The integration technique referred to here, building communication between the dormitory leader, homeroom teacher and students, namely good communication becomes better. The dormitory president tries to establish more effective communication with homeroom teachers and students. This allows the growth of an increasing enthusiasm for learning based on good learning intentions and supported by a better learning process as well. One communication technique that is rarely used is the reward technique, why is that? Because the changes that occur there is an element of compulsion, there is a lure factor, not growing from one's own desires.

Keywords

Learning achievement; Persuasive communication techniques; Students.

Corresponding Author

Aminul 'Alimin

Fakultas Dakwah Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo; aminulalimin80@gmail.com

PENDAHULUAN

Komunikasi merupakan kebutuhan setiap manusia dalam kehidupan sehari-hari. Setiap manusia menjalin hubungan dengan manusia lainnya melalui komunikasi. Semua hal atau banyak hal yang bisa didapatkan dari sebuah komunikasi, seperti halnya informasi, kesepakatan, hubungan dekat, hubungan kerja, mendapatkan mitra kerja baru, dan lain sebagainya. Komunikasi yang dimaksud adalah komunikasi yang efektif, baik komunikasi secara verbal maupun non verbal.

Komunikasi merupakan proses penyampaian pikiran atau perasaan oleh seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang-lambang yang bermakna bagi kedua pihak,

This is an open access article under [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



dalam situasi yang tertentu komunikasi menggunakan media tertentu untuk merubah sikap atau tingkah laku seseorang atau sejumlah orang sehingga ada efek tertentu yang diharapkan (Effendy, 2011). Komunikasi adalah proses pemindahan pengertian dalam bentuk gagasan atau informasi dari seseorang kepada orang lain (Kurniadi & Mahaputra, 2021; Savolainen, 2017; Velentzas & Broni, 2014).

Komunikasi yang terjadi antar komunikator dengan komunikan, baik komunikasi antara pribadi dengan pribadi, antara pribadi dengan kelompok, antara kelompok dengan kelompok yang lain, tentunya memiliki tujuan yang berbeda-beda. Namun tujuan utama terjadinya komunikasi yaitu tersampainya pesan dari pengirim (*komunikator*) pada penerima (*komunikan*). Pesan itu baik berupa informasi maupun bujukan. Pengiriman pesan tersebut dilakukan melalui bermacam-macam cara dan alat. Melalui mulut ke mulut maupun menggunakan media atau dengan kata lain secara lisan maupun lisan (Haliza et al., 2020; Isnaini, 2014; Wongsopatty, 2020). Komunikasi bisa membangun sebuah hubungan di dalam lingkungan sosial. Bahkan dengan komunikasi bisa membangun sebuah hubungan yang berkelanjutan. Komunikasi bukan hanya sekedar menyampaikan pesan dari komunikator pada komunikan saja, namun lebih dari itu. Komunikasi juga bertujuan untuk mengubah sikap (*to change the attitude*), mengubah opini (*to change the opinion*), mengubah perilaku (*to change the behavior*), mengubah masyarakat (*to change the social*) (Bain et al., 2013; Flynn, 2015; Howell, 2014; Petty & Cacioppo, 2012; Riley et al., 2021).

Pendidikan memiliki peranan sangat penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Hal ini menegaskan bahwa pendidikan memiliki fungsi untuk memberikan tambahan pengetahuan dan ketrampilan, membina kepribadian, memberikan motivasi untuk berkembang lebih baik, mengembangkan kemampuan sekaligus meningkatkan ketrampilan yang ditujukan pada peserta didik untuk diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Komunikasi merupakan salah satu hal penting yang harus ada dalam proses pembelajaran, karena sifatnya yang mampu menyampaikan informasi kepada pihak lain, dalam hal ini menyampaikan materi pembelajaran dari seorang guru kepada siswa. Komunikasi mempunyai peranan tersendiri dalam mendukung kelancaran proses pembelajaran, yaitu untuk membangun interaksi antara ustadzah dan siswa (Faizin, 2023; Saragih, 2017). Pelaksanaan komunikasi dalam pembelajaran menjadi salah satu hal yang juga harus diperhatikan, karena sedikit banyak keberhasilan proses pembelajaran dipengaruhi oleh komunikasi yang terjadi didalamnya.

Dalam menyampaikan materi, komunikasi tidak hanya dilakukan secara verbal saja

namun terkadang komunikasi non verbal lebih mampu meningkatkan pemahaman siswa terhadap informasi yang diberikan, yakni materi pembelajaran. Komunikasi yang digunakan sebaiknya bersifat mengajak atau persuasif agar mampu membuat siswa terdorong untuk memperhatikan dan memahami apa yang sedang disampaikan oleh guru. Komunikasi yang tercipta harus mampu mengajak, membujuk, serta mengarahkan siswa untuk bersedia melakukan sesuatu yang mengarah pada tujuan pembelajaran. Dengan kata lain, komunikasi yang tercipta adalah komunikasi yang bersifat persuasif. Komunikasi persuasif dalam proses pembelajaran sebaiknya mampu membangkitkan prestasi belajar siswa. Hal ini diperlukan karena keberhasilan belajar siswa tidak hanya didukung oleh faktor eksternal, seperti guru dan proses pembelajaran, namun juga dipengaruhi oleh faktor internal yang muncul dari dalam diri siswa, yaitu motivasi belajar.

Pondok pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo merupakan pondok pesantren yang memadukan antara salaf dan modern. Santri mendapatkan pelayanan proses belajar mengajar di asrama dan di lembaga pendidikan baik di pagi hari (madrasah diniyah) maupun di sore hari (sekolah umum). Selain itu, ada juga madrasah diniyah khusus bagi santri yang berasrama di Tahfidzul Qur'an (menghafalkan al-Qur'an) yaitu Ma'hadul Qur'an. Ma'hadul Qur'an ini adalah madrasah diniyah yang memberikan mata pelajaran pendukung bagi para penghafal al-Qur'an, diantaranya Ulumul Qur'an, Tafsir Qur'an dan lain sebagainya. Kemudian santri yang pingin diwisuda menjadi sarjana al-Qur'an, selain harus hafal dengan baik 30 juz, juga harus lulus madrasah yaitu Ma'hadul Qur'an. Sehingga para sarjana al-Qur'an yang diwisuda bukan hanya sekedar hafal 30 juz, namun punya bekal ilmu yang berkaitan dengan Al-Qur'an, tentunya *fashahah* dan *tajwid* nya juga mumpuni.

Ma'hadul Qur'an sebagai madrasah diniyah adalah lembaga pendidikan yang merupakan sarana dalam rangka pencapaian tujuan pendidikan (Musthofa, 2022). Dalam pendidikan di madrasah, hasil belajar diharapkan dapat menunjukkan adanya perubahan yang sifatnya positif sehingga akan didapat keterampilan, kecakapan dan pengetahuan baru. Hasil dari proses belajar tersebut tercermin dalam prestasi belajarnya. Namun dalam upaya meraih prestasi belajar yang memuaskan dibutuhkan proses belajar yang optimal. Proses belajar yang terjadi pada individu merupakan sesuatu yang penting, karena melalui belajar individu mengenal lingkungannya dan menyesuaikan diri dengan lingkungan di sekitarnya (Choirudin, 2015; Lestari, 2016; Rahayu, 2018).

Ustadzah Zainiyah Ma'ruf sebagai pendidik di Ma'hadul Qur'an putri memiliki peranan menyampaikan ilmu pengetahuan kepada siswa melalui proses pembelajaran. Hal tersebut

merupakan salah satu wujud usaha untuk mentransfer pengetahuan dan keterampilan yang dimilikinya agar bisa dipahami siswa sehingga mampu mencapai kompetensi yang menjadi tujuan pembelajaran. Dengan melihat posisi seorang siswa yang seperti itu, maka diperlukan proses pembelajaran yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Proses pembelajaran mempunyai peran sebagai penentu bagaimana pribadi siswa akan terbentuk. Seorang Ustadzah Zainiyah Ma'ruf yang berperan sebagai pihak yang melakukan transfer pengetahuan dan keterampilan kepada siswa mempunyai andil yang besar dalam pembentukan pribadi siswa. Dalam proses pembelajaran tersebut, diperlukan sebuah komunikasi untuk membangun interaksi antara ustadzah dan siswa. Seorang ustadzah harus mampu membangun komunikasi yang baik dengan siswa. Dengan begitu perhatian dan pemahaman siswa terhadap pembelajaran akan meningkat sehingga mampu mencapai prestasi yang optimal.

Berdasarkan pemaparan diatas, sangat menarik apabila dikaji lebih mendalam, apa saja teknik komunikasi persuasif Ustadzah Zainiyah Ma'ruf pada upaya meningkatkan prestasi belajar siswa kelas III Ma'hadul Qur'an putri Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo?

METODE PENELITIAN.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yakni metode penelitian kualitatif dengan maksud untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran perilaku informan yang diteliti (Murdiyanto, 2020). Pemilihan metode yang tepat sangat penting, karena fokus tidak bisa hanya membuktikan hipotesis saja, namun harus menemukan dalam membangun teori. Penelitian ini sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Moleong, 2014; Tohir & Mu'afi, 2022; Ula et al., 2020). Dengan begitu diharapkan penelitian ini mendapatkan data yang sesuai dengan kenyataan di lapangan, khususnya yang berkaitan dengan teknik komunikasi persuasif yang diterapkan Ustadzah Zainiyah pada siswa kelas III Ma'hadul Qur'an.

Jalaluddin Rachmat secara tersirat mengungkapkan, bahwa subjek penelitian merupakan lembaga atau orang-orang (responden) yang sedang diteliti (Rakhmat, 2014). Orang-orang yang sedang diteliti oleh penulis adalah pembina tahfidz dan peserta didiknya. Sedangkan objek penelitian yang dimaksudkan disini adalah bagaimana teknik komunikasi persuasif yang diterapkan oleh pembina tahfidz pada siswa.

PEMBAHASAN

Teknik Komunikasi Persuasif Ustadzah Zainiyah Ma'ruf Pada Upaya Meningkatkan Prestasi Belajar Siswa Kelas III Ma'hadul Qur'an Putri Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo Situbondo.

1. Pengertian Komunikasi Persuasif.

Burgon dandan Huffner mengungkapkan, bahwa komunikasi persuasif ada dua hal. Pertama, proses komunikasi yang bertujuan mempengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar menyesuaikan pendapat dan keinginan komunikator. Kedua, proses komunikasi yang mengajak dan membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai keinginan komunikator tanpa adanya unsur paksaan (Maulana & Gumelar, 2013). Sedangkan menurut Larson, komunikasi persuasif adalah adanya kesempatan yang sama untuk saling mempengaruhi, memberi tahu audiens tentang tujuan persuasif, dan mempertimbangkan kehadiran audiens (Arindra & Tandyonomanu, 2019; Fathia & Wijaya, 2020; Pradana et al., 2019; Riswanti et al., 2021; Rohman & Juariyah, 2017; Tambunan, 2018; Wulandari, 2020). Kemudian menurut Olson dan Zanna, bahwa komunikasi persuasif adalah perubahan sikap akibat paparan informasi dari orang lain (Ardiansyah et al., 2018; Karomah & Awza, 2016; Putra & Rummyeni, 2018; Sari, 2018; Sisterikoyasa, 2021; Teme et al., 2024).

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, akhirnya penulis membuat sebuah kesimpulan, bahwa komunikasi persuasif adalah proses komunikasi yang bertujuan mengubah atau mempengaruhi kepercayaan, sikap dan perilaku komunikan, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator. Namun ada catatan dalam prosesnya tidak ada unsur paksaan dan ancaman.

2. Pengertian Prestasi Belajar Siswa.

Oemar Hamalik mengungkapkan, bahwa prestasi belajar siswa adalah perubahan tingkah laku sebagai hasil dari kegiatan belajar tampak dalam aspek pengetahuan, pemahaman, kebiasaan, keterampilan, apresiasi, emosional, hubungan sosial dan jasmani, budi pekerti, sikap dan lain-lain (Hamalik, 2007). Sedangkan prestasi belajar siswa menurut Harahap dan Ghozali (2022) adalah penilaian pendidikan tentang perkembangan dan kemajuan peserta didik yang berkenaan dengan penguasaan bahan pelajaran yang disajikan pada mereka serta nilai-nilai yang terdapat dalam kurikulum. Kemudian ada sebuah kamus mendefinisikan prestasi belajar siswa adalah hasil yang telah dilakukan atau dikerjakan atau penguasaan pengetahuan dan keterampilan yang dikembangkan mata pelajaran, lazimnya

ditunjukkan dengan nilai atau angka nilai yang diberikan oleh guru (Artini, 2022; Kasri, 2018; Nugraha & Sundayana, 2014; Purmadi, 2016; Sebastian, 2022; Sulistyowati, 2017; Yuniantika & Harini, 2018).

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, akhirnya penulis membuat sebuah kesimpulan, bahwa prestasi belajar siswa merupakan hasil yang didapatkan oleh siswa setelah mengikuti proses belajar mengajar. Hasil yang diperoleh itu berupa perubahan secara menyeluruh dalam perbuatan sehari-hari yang berhasil ditangkap dan dinilai oleh seorang guru.

3. Kontribusi Teknik Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Siswa.

Effendy (2011) dalam buku Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek mengungkapkan, ada lima teknik komunikasi yang dapat diterapkan, antara lain:

a. Teknik Asosiasi.

Teknik Asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpukannya pada satu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini sering dilakukan oleh kalangan bisnis atau kalangan politik.

b. Teknik Integrasi.

Teknik Integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa, melalui kata-kata verbal atau non verbal. Komunikator menggambarkan bahwa ia senasib sepenanggungan dengan komunikan. Teknik ini biasa digunakan oleh redaktur surat kabar dalam menyusun tajuk rencana. Pada tajuk rencana selalu dikatakan “kita” bukan “kami”, yang berarti pemikiran yang dituangkan bukan hanya pemikiran redaksi saja, melainkan juga pendapat para pembaca.

c. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran adalah teknik untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

d. Teknik Tataan.

Teknik tataan adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasi untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Teknik ini dalam kegiatan persuasif ialah seni menata pesan dengan himbauan emosional (*emotional appeal*) sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi tertarik untuk

memperhatikan.

e. Teknik Red Herring.

Teknik red herring adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata yang ampuh dalam menyerang komunikan. Teknik biasa digunakan komunikator ketika terdesak.

4. Pendekatan Komunikasi Persuasif.

Wallace et al. (2013) mengungkapkan, bahwa terdapat beberapa pendekatan yang dapat dilakukan agar komunikasi persuasif menjadi efektif, yaitu agar lebih berkesan membujuk atau mengajak orang lain. Beberapa pendekatan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pendekatan berdasarkan bukti, yaitu mengungkapkan data atau fakta yang terjadi sebagai bukti argumentatif agar berkesan lebih kuat terhadap ajakan.
- b. Pendekatan berdasarkan ketakutan, yaitu melalui fenomena yang menakutkan bagi audien atau komunikan dengan tujuan mengajak mereka menuruti pesan yang diberikan oleh komunikator.
- c. Pendekatan berdasarkan diksi, yaitu menggunakan pilihan kata yang mudah diingat oleh audien atau komunikan dengan tujuan membuat efek emosi positif pentahapan komunikasi persuasif.

KESIMPULAN

Teknik komunikasi persuasif sangat diperlukan guru untuk menyampaikan pesan kepada siswa, sehingga pesan menjadi berkesan. Ustadzah Zainiyah Ma'ruf selaku guru merangkap wali kelas dalam meningkatkan prestasi belajar siswa Ma'hadul Qur'an, telah menggunakan lima teknik komunikasi persuasif. Teknik komunikasi yang dimaksud meliputi: teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, red herring. Kelima teknik tersebut bisa diterapkan dengan baik, namun teknik integrasi menghasilkan perubahan yang cukup signifikan. Teknik integrasi yang dimaksud disini, membangun komunikasi antara ketua asrama, wali kelas dengan siswa, yaitu komunikasi yang baik menjadi lebih baik. Ustadzah Zainiyah Ma'ruf selaku wali kelas berusaha membangun komunikasi lebih efektif dengan ketua asrama dan siswa. Hal ini memungkinkan tumbuhnya semangat belajar yang semakin meningkat dengan dilandasi niat belajar baik dan ditunjang proses belajar yang lebih

baik juga. Salah satu teknik komunikasi yang jarang digunakan adalah teknik ganjaran, mengapa demikian? Karena perubahan yang terjadi ada unsur keterpaksaan, ada faktor iming-iming, bukan tumbuh dari keinginan sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, A., Cangara, H., & Unde, A. A. (2018). Kepala Desa dan Kearifan Lokal Studi Tentang Kemampuan Para Calon Kepala Desa dalam Menjalin Komunikasi Sosial dengan Warga Pada Pilkades di Tiga Desa Kabupaten Majene. *KAREBA: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 1–6.
- Arindra, F., & Tandyonomanu, D. (2019). Penerapan Komunikasi Persuasif dalam Aktivitas Pemasaran Asuransi PT Prudential Life Assurance Surabaya. *The Commercium*, 2(2).
- Artini, N. M. (2022). Model pembelajaran contextual teaching and learning (CTL) untuk meningkatkan prestasi belajar IPA siswa SD Negeri 3 Lemukih Singaraja. *Indonesian Journal of Educational Development (IJED)*, 3(3), 409–417.
- Bain, P. G., Hornsey, M. J., Bongiorno, R., Kashima, Y., & Crimston, C. R. (2013). Collective futures: How projections about the future of society are related to actions and attitudes supporting social change. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(4), 523–539.
- Choirudin, M. (2015). Penyesuaian diri: sebagai upaya mencapai kesejahteraan jiwa. *Hisbah: Jurnal Bimbingan Dan Konseling Islam*, 12(1), 1–20.
- Effendy, O. U. (2011). *Ilmu komunikasi teori dan praktek*. Remaja Rosdakarya.
- Faizin, T. (2023). Korelasi Komunikasi Interpersonal Wali Kelas Dengan Motivasi Belajar Siswa di SMP Sirajul' Ibad Aceh Selatan. *Jurnal An-Nasyr: Jurnal Dakwah Dalam Mata Tinta*, 10(2), 183–207.
- Fathia, N., & Wijaya, D. T. C. (2020). Model Komunikasi Persuasif Keluarga antara Orang Tua dan Anak dalam Membangun Pesan Kesadaran Kesehatan di Era New Normal di Lingkungan Padat Penduduk. *Jurnal Ilmu Komunikasi*.
- Flynn, T. (2015). How narratives can reduce resistance and change attitudes: Insights from behavioral science can enhance public relations research and practice. *Institute for Public Relations*.
- Haliza, N., Kuntarto, E., & Kusmana, A. (2020). Pemerolehan bahasa anak berkebutuhan khusus (tunarungu) dalam memahami bahasa. *Metabasa: Jurnal Bahasa, Sastra, Dan Pembelajaran*, 2(1).
- Hamalik, O. (2007). *Evaluasi Kurikulum Pendekatan Sistematis*. Yayasan Al Madani Terpadu.
- Harahap, N., & Ghozali, I. (2022). The Caliphate Materials of Fiqh Lesson at The Publisher of PT Karya Toha Putra Semarang. *Al Qalam*, 39(1), 92–103.
- Howell, R. A. (2014). Investigating the long-term impacts of climate change communications on individuals' attitudes and behavior. *Environment and Behavior*, 46(1), 70–101.

- Isnaini, H. (2014). Memburu “Cinta” dengan Mantra: Analisis Puisi Mantra Orang Jawa Karya Sapardi Djoko Damono dan Mantra Lisan. *Semantik*, 3(2), 158–177.
- Karomah, L., & Awza, R. (2016). *Strategi Komunikasi Persuasif Pekerja Sosial dalam Pembinaan Remaja Putus Sekolah di Panti Sosial Bina Remaja (PSBR) Rumbai*. Riau University.
- Kasri, K. (2018). Peningkatan Prestasi Belajar Matematika melalui Media Puzzle Siswa Kelas I SD. *Jurnal Pendidikan: Riset Dan Konseptual*, 2(3), 320–325.
- Kurniadi, W., & Mahaputra, M. R. (2021). Determination of Communication in the Organization: Non Verbal, Oral and Written (Literature Review). *Journal of Law, Politic and Humanities*, 1(4), 164–172.
- Lestari, D. S. (2016). Penyesuaian sosial pada mahasiswa tuli. *Inklusi: Journal of Disability Studies*, 3(1), 103–134.
- Maulana, H., & Gumelar, G. (2013). Psikologi komunikasi dan persuasi. In *Jakarta: Akademia Permata* (Vol. 113). Akademia Permata.
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi penelitian kualitatif edisi revisi*.
- Murdiyanto, E. (2020). *Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi disertai contoh proposal)*. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) UPN” Veteran
- Musthofa, S. B. (2022). *Manajemen peserta didik dalam meningkatkan mutu lulusan pada bidang tahfidz al-qur'an di Ma'hadul Qur'an Salafiyah Syafi'iyah Situbondo*. UIN KH. Achmad Siddiq Jember.
- Nugraha, A., & Sundayana, R. (2014). Penggunaan alat peraga sebagai upaya untuk meningkatkan prestasi belajar dalam memahami konsep bentuk aljabar pada siswa kelas VIII Di SMPN 2 Pasirwangi. *Mosharafa: Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(3), 133–142.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (2012). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. Springer Science & Business Media.
- Pradana, D. A., Amelia, D., Shavera, F., & Purnamasari, O. (2019). Sosialisasi Jenis dan Bahaya Narkoba bagi Kesehatan pada Ikatan Pemuda Waru Rw 05 Pamulang Barat, Tangerang Selatan. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.
- Purmadi, A. (2016). Hubungan intensitas belajar terhadap prestasi belajar fisika siswa SMA. *Jurnal Teknologi Pendidikan: Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pembelajaran*, 1(2), 77–85.
- Putra, A. S. D., & Rummyeni, R. (2018). *Komunikasi persuasif pt herba penawar alwahida indonesia (hpai) dalam membangun jaringan di kota pekanbaru*. Riau University.
- Rahayu, A. (2018). Hubungan dukungan sosial dan konsep diri dengan penyesuaian diri remaja kelas X SMA Angkasa I Jakarta. *Ikra-Ith Humaniora: Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 2(2), 75–81.
- Rakhmat, J. (2014). *Metode Penelitian Komunikasi Dilengkapi Contoh dan Analisis Statistik: Cetakan Ke 16*. PT Remaja Rosdakarya.
- Riley, R., de Preux, L., Capella, P., Mejia, C., Kajikawa, Y., & de Nazelle, A. (2021). How do

- we effectively communicate air pollution to change public attitudes and behaviours? A review. *Sustainability Science*, 1–21.
- Riswanti, R., Arif, E., & Indradin, I. (2021). Hubungan Komunikasi Persuasif dengan Tingkat Partisipasi Masyarakat Dalam Pelaksanaan Musrenbang Nagari (Studi Pada Nagari Bukit Bual Kecamatan Koto VII Kabupaten Sijunjung. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(3), 9705–9713.
- Rohman, M. F., & Juariyah, J. (2017). Komunikasi Persuasif Polisi dan Masyarakat dalam Menangani Pernambangan Emas Ilegal Gunung Manggar Jember. *Mediakom*, 1(1).
- Saragih, C. W. (2017). *Komunikasi guru dalam pembelajaran pai di smp it al-hijrah laut dendang kecamatan Percut Sei Tuan kabupaten Deli Serdang*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Sari, A. A. (2018). Peran Komunikasi Persuasif Sibat Sewu dalam Meningkatkan Sikap Kesiapsiagaan Masyarakat Menghadapi Bencana Banjir di Bantaran Sungai Bengawan Solo Kelurahan Kampung Sewu Kota Surakarta. *Prosiding University Research Colloquium*, 5–15.
- Savolainen, R. (2017). Information sharing and knowledge sharing as communicative activities. *Information Research: An International Electronic Journal*, 22(3), n3.
- Sebastian, D. R. (2022). Pengaruh persepsi siswa atas lingkungan dan kebiasaan belajar terhadap prestasi belajar matematika. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(2), 5055–5062.
- Sisterikoyasa, W. (2021). Komunikasi persuasif insan genre sebagai strategi preventif pernikahan dini pada kalangan remaja di kabupaten Ponorogo. *The Commercium*, 4(02), 70–82.
- Sulistyowati, N. W. (2017). Implementasi small group discussion dan collaborative learning untuk meningkatkan prestasi belajar mahasiswa program studi pendidikan akuntansi ikip pgri madiun. *Assets: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 5(2), 173–190.
- Tambunan, N. (2018). Pengaruh komunikasi massa terhadap audiens. *Jurnal Simbolika Research and Learning in Communication Study*, 4(1), 24–31.
- Teme, F. A., Bataona, M. R., & Setyaningsih, F. D. (2024). Komunikasi Persuasif Dalam Film Dokumenter In The Name Of God: A Holy Betrayal Episode 1-3 Kisah Jeong Myeong Seok Melalui Pendekatan Semiotika Charles Sanders Peirce. *Harmoni: Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Sosial*, 2(1), 323–338.
- Tohir, M., & Mu'afi, M. (2022). Strategies to Become a Hafidz and Hafidzah with Mathematical Modeling. *Lisan Al-Hal: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 16(1), 76–91.
- Ula, F. F., Meliyana, R., Ilahiyah, R., & Tohir, M. (2020). Hak Waris Bagi Anak Hasil Zina dalam Kajian Ilmu Matematika dan Hukum Islam. *Fokus: Jurnal Kajian Keislaman Dan Kemasyarakatan*, 5(2), 197–220. <https://doi.org/10.29240/jf.v5i2.1797>
- Velentzas, J., & Broni, G. (2014). Communication cycle: Definition, process, models and examples. *Recent Advances in Financial Planning and Product Development*, 17, 117–131.

- Wallace, C. B., Burton, M. G., Hefner, S. G., & DeWitt, T. A. (2013). Effect of preceding rainfall on sediment, nutrients, and bacteria in runoff from biosolids and mineral fertilizer applied to a hayfield in a mountainous region. *Agricultural Water Management*, 130(1), 113–118.
- Wongsopatty, E. (2020). Pantun sahur dalam sastra lisan Banda Neira. *Literasi: Jurnal Bahasa Dan Sastra Indonesia Serta Pembelajarannya*, 4(1).
- Wulandari, T. (2020). *Pola Komunikasi Persuasif Pg Tasikmadu Dalam Membangun Kepercayaan Petani Tebu Di Wilayah Karanganyar*. Universitas Mercu Buana Yogyakarta.
- Yuniantika, D., & Harini, E. (2018). Penerapan Metode Pembelajaran Index Card Match Untuk Meningkatkan Minat Dan Prestasi Belajar Matematika Siswa Kelas III SD N Wirokerten. *Trihayu: Jurnal Pendidikan Ke-SD-An*, 4(2).