

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Tentang Komunikasi Interpersonal

1. Pengertian Komunikasi

Kata komunikasi berasal dari bahasa Latin *communis*, yang berarti “membuat kebersamaan” atau “membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih”. Akar kata *communis* adalah *communico*, yang artinya “berbagi”. Dalam hal ini, yang dibagi adalah pemahaman bersama melalui pertukaran pesan.²

Menurut Agus M. Hardjana dalam bukunya, mengemukakan bahwa :

Dalam sudut pandang pertukaran makna, komunikasi dapat didefinisikan sebagai proses penyampaian makna dalam bentuk gagasan atau informasi dari seseorang kepada orang lain melalui media tertentu. Dalam komunikasi, orang bukan menanggapi kata-kata, melainkan arti dari kata-kata. Selama komunikasi berlangsung, baik pada pengirim atau penerima, terus menerus terjadi saling memberi pengaruh dan dampak dari komunikasi tersebut.³

Onong Uchjana Effendy dalam bukunya, merumuskan komunikasi sebagai proses pernyataan antar manusia. Hal yang dinyatakan itu adalah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan bahasa sebagai alat penyalurnya. Dalam bahasa komunikasi, pernyataan di sebut sebagai pesan (*message*). Orang yang menyampaikan pesan disebut komunikator (*communicator*). Sedangkan orang yang menerima pernyataan disebut

² Nurani Soyomukti, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), hal. 55

³ Agus M. Hardjana, *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*, (Yogyakarta: Kanisius, 2007), hal. 10

komunikasikan (*communicatee*). Tegasnya, komunikasi berarti proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan.⁴

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah proses penyampaian pesan atau informasi yang dilakukan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan media tertentu.

2. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal (*interpersonal communication*) pada hakikatnya adalah interaksi antara seorang individu dan individu lainnya tempat lambang-lambang pesan secara efektif digunakan, terutama dalam hal komunikasi antar-manusia menggunakan bahasa.⁵

Mulyana dalam bukunya mengemukakan bahwa “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”.⁶

Sebenarnya terdapat beberapa definisi tentang komunikasi interpersonal yang telah dipelajari dari berbagai buku yang ditulis oleh ahli komunikasi, tetapi batasan De Vito ini dianggap cukup memadai dan mencakup pengertian yang mendasar dari komunikasi interpersonal. Menurut De Vito dalam bukunya, “komunikasi interpersonal adalah pengiriman pesan-pesan dari seseorang dan diterima oleh orang lain atau sekelompok orang dengan efek dan umpan balik yang langsung”. Memperhatikan batasan komunikasi dari De Vito tersebut, maka

⁴ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, (Bandung: CA Publisher, 2003), hal. 28

⁵ Soyomukti, *Pengantar Ilmu...*, hal. 142

⁶ Mulyana, *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2000), hal.

dapat dilihat elemen-elemen yang terkandung didalamnya yaitu adanya pesan-pesan, adanya orang atau sekelompok kecil orang, penerimaan pesan, efek, dan umpan balik.⁷

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang dilakukan antara dua orang atau lebih secara tatap muka dan kemudian mendapatkan respon atau umpan balik secara langsung.

3. Jenis Komunikasi

Komunikasi dapat direntangkan dalam berbagai macam jenisnya. Jenis komunikasi itu misalnya dari bentuk objek komunikasi pada dasarnya dapat digolongkan meliputi komunikasi verbal dan nonverbal. Adapun dari sisi subjek jenis komunikasi, komunikasi dapat dilakukan secara antar personal, interpersonal, serta komunikasi massa. Secara objek komunikasi, dalam proses komunikasi yang bersifat secara langsung yaitu terjadi kontak langsung antara pengirim dan penerima pesan baik secara verbal maupun non-verbal. Kedua jenis komunikasi tersebut biasanya digunakan secara bersama-sama. Jenis komunikasi verbal akan dapat melibatkan berbagai alat dalam pengembangannya.

Djuarsa dalam bukunya, berdasarkan konteks dan tingkatan analisisnya, teori komunikasi dapat dibagi menjadi lima:⁸

⁷Joseph A De Vito, *The Interpersonal Communication Book*, Harper & Row, New York, 1976, terj Agus Maulana, (Jakarta: Karisma Publishing, 2011), hal. 4

⁸Sasa Djuarsa dkk, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Pustaka Utama, 2003), hal. 69

a. Komunikasi Intrapribadi

Komunikasi intrapribadi (*intrapersonal communication*) adalah komunikasi dengan diri sendiri, baik didasari atau tidak. Misalnya berfikir.

b. Komunikasi Antar Pribadi

Komunikasi antar pribadi (*interpersonal communication*) adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan respon verbal maupun nonverbal berlangsung secara langsung.

c. Komunikasi Kelompok (kecil)

Komunikasi kelompok merujuk pada komunikasi yang dilakukan sekelompok kecil orang (*small group communication*).

d. Komunikasi Organisasi

Komunikasi organisasi (*organizational communication*) terjadi dalam suatu organisasi, bersifat formal dan informal, dan berlangsung dalam jaringan yang lebih besar dari komunikasi kelompok.

e. Komunikasi Massa

Komunikasi Massa (*Mass communication*) adalah komunikasi yang menggunakan media massa cetak maupun elektronik yang dikelola sejumlah besar orang yang tersebar, anonim, dan heterogen. Pesan-pesannya bersifat umum, disampaikan secara serentak, cepat, dan selintas.⁹

⁹ Ibid..., hal. 69

Berbagai jenis komunikasi yang telah dijelaskan di atas, jenis komunikasi yang paling tepat untuk menyelesaikan konflik permasalahan menyangkut dua pihak atau lebih adalah jenis komunikasi antar pribadi (komunikasi interpersonal), karena komunikasi antar pribadi bukan sekedar komunikasi yang terjalin antara dua orang tanpa media (*face to face*) saja, tetapi juga mampu mencerminkan bahwa manusia yang berkomunikasi mampu mengekspresikan kehangatan, keharmonisan, keterbukaan dan dukungan. Jenis komunikasi seperti ini yang dibutuhkan dalam proses pembelajaran antara guru dan siswa.¹⁰

4. Komponen-komponen Komunikasi Interpersonal

Gambaran kegiatan komunikasi dasar Lasswellian adalah dengan menjawab suatu pertanyaan “*who says what in which channel to whom with what effect?*” atau “Siapa mengatakan apa, dengan saluran apa, kepada siapa, dengan pengaruh bagaimana?”, Hanafi dalam bukunya menyatakan, komponen komunikasi dasar meliputi:¹¹

- a. Komunikator , merupakan orang yang menyampaikan pesan. Faktor yang mempengaruhi efektivitas komunikator tidak cukup hanya kredibilitas, akan tetapi terdapat dua unsur lainnya yang melengkapi:
 - a) Atraksi Komunikator (*Source attractiveness*); b) Kekuasaan (*Source power*).
- b. Pesan Komunikasi pada dasarnya dilakukan untuk dapat menyampaikan pesan-pesan komunikasi dan menghasilkan efek seperti yang diharapkan.

¹⁰Ibid..., hal. 70

¹¹Abdillah Hanafi, *Komunikasi Antar Manusia*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1984), hal. 146-148

- c. Komunikasikan, daya persuasi berhubungan dengan sasaran penerima pesan.
- d. Efek untuk mengetahui efek komunikasi persuasi yang menghasilkan penerimaan, pemahaman, persetujuan dan tindakan.

Efektifitas pesan yang disampaikan sangat berpengaruh pada kualitas informasi yang disampaikan. Menurut Meinanda dalam bukunya terdapat lima komponen yang menentukan efektifitas pesan yang disampaikan yaitu komunikator, pesan, media, komunikan, dan umpan balik. Elemen-elemen komunikasi interpersonal dalam tingkatan pengertian yang universal meliputi: sumber, penerima, pesan, konteks, noise, umpan balik, dan etika.¹²

5. Ciri-ciri Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal, merupakan jenis komunikasi yang frekuensi terjadinya cukup tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Apabila diamati dan dikomparasikan dengan jenis komunikasi lainnya, maka dapat dikemukakan ciri-ciri komunikasi interpersonal, yaitu:¹³

- a. Arus pesan dua arah. Komunikasi interpersonal menempatkan sumber pesan dan penerima dalam posisi yang sejajar, sehingga memicu terjadinya pola penyebaran pesan mengikuti arus dua arah. Artinya, komunikator dan komunikan dapat berganti peran secara tepat. Seorang sumber pesan, dapat berubah peran sebagai penerima pesan, begitu pula sebaliknya. Arus pesan secara dua arah ini berlangsung secara berkelanjutan.

¹²Teguh Meinanda, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Bandung:CV Armico, 1981), hal. 34

¹³Suranto AW, *Komunikasi Interpersonal*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hal. 14

- b. Suasana nonformal. Komunikasi interpersonal biasanya berlangsung dalam suasana nonformal.
- c. Umpan balik segera. Oleh karena komunikasi interpersonal biasanya mempertemukan para pelaku komunikasi secara bertatap muka, maka umpan balik dapat diketahui dengan segera. Seorang komunikator dapat segera memperoleh balikan atas pesan yang disampaikan dari komunikan.¹⁴
- d. Peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat. Komunikasi interpersonal merupakan metode komunikasi antar individu yang menuntut agar peserta komunikasi berada dalam jarak dekat, baik jarak dalam arti fisik maupun psikologis. Jarak yang dekat dalam arti fisik, artinya para pelaku saling bertatap muka, berada pada satu lokasi tempat tertentu. Sedangkan jarak yang dekat secara psikologis menunjukkan keintiman hubungan antar individu.
- e. Peserta komunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal maupun nonverbal. Untuk meningkatkan keefektifan komunikasi interpersonal, peserta komunikasi dapat memberdayakan pemanfaatan kekuatan pesan verbal maupun nonverbal secara simultan. Peserta komunikasi berupaya saling meyakinkan, dengan mengoptimalkan penggunaan pesan verbal maupun nonverbal secara bersamaan, saling mengisi, saling memperkuat sesuai tujuan komunikasi.¹⁵

6. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal memiliki beberapa tujuan. Tujuan tersebut merupakan gambaran yang akan di tuju saat menyampaikan informasi. Salah

¹⁴ Ibid., hal.15

¹⁵ Ibid..., hal. 15

satu tujuan komunikasi interpersonal adalah menemukan personal atau pribadi, bila terlibat dalam pertemuan interpersonal dengan orang lain belajar tentang pribadi. Banyak informasi yang dapat diketahui datang dari komunikasi interpersonal. Salah satunya yaitu membentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain.

Arni Muhammad dalam bukunya menyebutkan tujuan komunikasi interpersonal yaitu menemukan diri sendiri, menemukan dunia luar, membentuk dan menjaga hubungan yang penuh arti, berubah sikap dan tingkah laku, untuk bermain dan kesenangan, serta untuk membantu.¹⁶

Setiap hari orang tidak akan lepas untuk mengadakan komunikasi interpersonal dengan orang lain. Masing-masing orang mempunyai maksud maupun tujuan-tujuan dalam menyampaikan pesan terhadap orang lain. Komunikasi dengan orang lain atau disebut juga dengan komunikasi antar pribadi, mempunyai tujuan-tujuan. Liliweri dalam bukunya menyatakan tujuan komunikasi meliputi:¹⁷ 1) *Social change/Social participation*; 2) *Attitude change*; 3) *Opinion change*; 4) *Behaviour change*.

Sugiyo dalam bukunya menjelaskan bahwa:

Tujuan pokok dalam berkomunikasi adalah untuk mempengaruhi orang lain, dan menjadikan diri kita sebagai suatu agen yang dapat mempengaruhi, agen yang dapat menentukan atas lingkungan kita menjadi suatu yang kita mau.¹⁸

Berawal dari sini dapat disimpulkan bahwa tujuan komunikasi interpersonal adalah untuk dapat bersosialisasi dengan orang lain, membantu orang lain. Melalui komunikasi interpersonal ini kita dapat menjadikan diri sebagai suatu

¹⁶Arni Muhammad, *Komunikasi Organisasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hal. 54

¹⁷Alo Liliweri, *Komunikasi Antar Pribadi*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1991) hal. 9

¹⁸Sugiyo, *Komunikasi Antar Pribadi*, (Semarang:UNNES Press, 2003), hal. 9

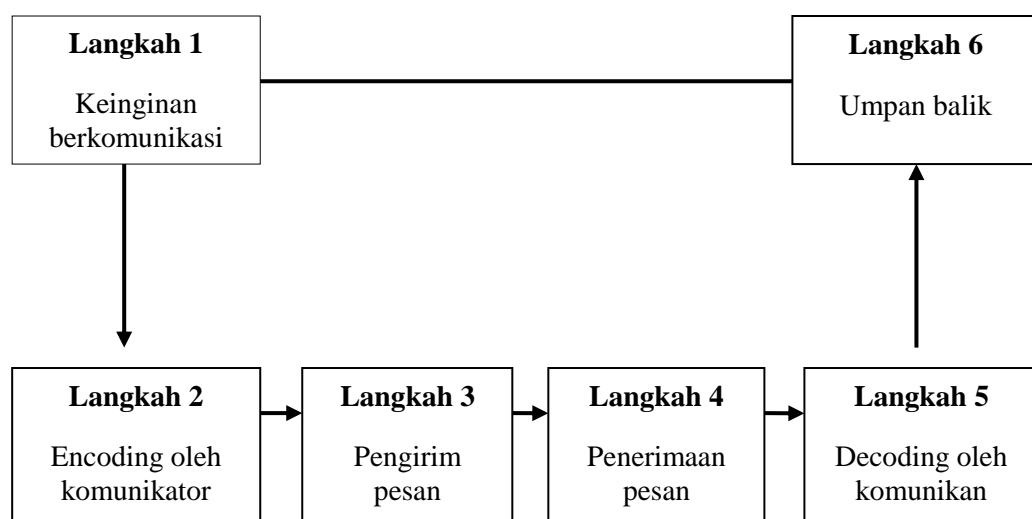
agen yang dapat mengubah diri dan lingkungan sesuai dengan yang kita kehendaki, selain itu komunikasi ini juga bertujuan sebagai suatu proses belajar menuju perubahan yang lebih baik.

7. Proses Komunikasi Interpersonal

Proses komunikasi ialah langkah-langkah yang menggambarkan terjadinya kegiatan komunikasi. Memang dalam kenyataannya, kita tidak pernah berpikir terlalu detail mengenai proses komunikasi. Hal ini disebabkan, kegiatan komunikasi sudah terjadi secara rutin dalam hidup sehari-hari, sehingga kita tidak lagi merasa perlu menyusun langkah-langkah tertentu secara sengaja ketika akan berkomunikasi. Secara sederhana proses komunikasi digambarkan sebagai proses yang menghubungkan pengirim dengan penerima pesan. Proses tersebut terdiri dari enam langkah sebagaimana dalam gambar:¹⁹

Gambar 2.1

Proses Komunikasi Interpersonal²⁰



¹⁹ Suranto, *Komunikasi Interpesonal...*, hal. 10

²⁰ Ibid..., hal. 11

Penjelasan gambar:

1. Keinginan berkomunikasi. Seorang komunikator mempunyai keinginan untuk berbagi gagasan dengan orang lain.
2. *Encoding* oleh komunikator. *Encoding* merupakan tindakan memformulasikan isi pikiran atau gagasan kedalam simbol-simbol, kata-kata dan sebagainya sehingga komunikator merasa yakin dengan pesan yang disusun dan cara penyampaiannya.
3. Pengirim pesan. Untuk mengirim pesan kepada orang yang dikehendaki, komunikator memilih saluran komunikasi seperti telepon, SMS, e-mail, surat, ataupun secara tatap muka. Pilihan atas saluran yang akan digunakan tersebut bergantung pada karakteristik pesan, lokasi penerima, media yang tersedia, kebutuhan tentang kecepatan penyampaian pesan, dan karakteristik komunikasi.
4. Penerimaan pesan. Pesan yang dikirim oleh komunikator telah diterima oleh komunikasi.²¹
5. *Decoding* oleh komunikasi. *Decoding* merupakan kegiatan internal dalam diri penerima. Melalui indera, penerima mendapatkan macam-macam data dalam bentuk “mentah”, berupa kata-kata dan symbol yang harus diubah kedalam pengalaman-pengalaman yang mendukung makna. Dengan demikian, *decoding* adalah proses memahami pesan. Apabila semua berjalan lancar komunikasi tersebut menterjemahkan pesan yang diterima dari komunikator

²¹ Ibid..., hal. 11

dengan benar, memberi arti yang sama pada simbol-simbol sebagaimana yang diharapkan oleh komunikator.

6. Umpan balik. Setelah menerima pesan dan memahaminya, komunikator memberikan respon atau umpan balik. Dengan umpan balik ini, seorang komunikator dapat mengevaluasi efektivitas komunikasi. Umpan balik ini biasanya juga merupakan awal dimulainya suatu siklus proses komunikasi baru, sehingga proses komunikasi berlangsung secara berkelanjutan.²²

8. Aspek-aspek Komunikasi Interpersonal

Aspek-aspek yang harus diperhatikan oleh pelaku komunikasi agar komunikasi interpersonal terjalin secara efektif dalam buku yang ditulis oleh Wiryanto dalam bukunya, meliputi keterbukaan, empati, dukungan, sikap positif, dan kesetaraan. Hakekat komunikasi adalah proses pernyataan antar manusia, yang dinyatakan itu adalah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan bahasa sebagai alat penyalurannya. Keterbukaan dalam komunikasi interpersonal dipahami sebagai keinginan untuk membuka diri dalam rangka berinteraksi dengan orang lain, di lain sisi empati, dukungan dan sikap positif merupakan perasaan yang sedang dihadapi saat menyampaikan komunikasi interpersonal dan yang menimbulkan persepsi serta tingkah laku.²³

²² Ibid..., hal. 12

²³ Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasaran Indonesia, 2006), hal. 36

Ada beberapa indikator komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik, menurut Suranto dalam bukunya ialah:²⁴

- a. Pemahaman, ialah kemampuan memahami pesan secara cermat sebagaimana dimaksudkan oleh komunikator.
- b. Kesenangan, yakni apabila proses komunikasi itu selain berhasil menyampaikan informasi juga dapat berlangsung dalam suasana yang menyenangkan kedua belah pihak.
- c. Pengaruh pada sikap, apabila seorang komunikan setelah menerima pesan kemudian sikapnya berubah sesuai dengan makna pesan itu.
- d. Hubungan yang makin baik, bahwa dalam proses komunikasi yang efektif secara tidak sengaja meningkatkan kadar hubungan interpersonal.
- e. Tindakan kedua belah pihak yang berkomunikasi melakukan tindakan sesuai dengan pesan yang dikomunikasikan.

Secara umum ada beberapa karakteristik yang diduga dapat mendukung tercapainya komunikasi yang efektif. Proses komunikasi, Jalaludin Rahmat dalam bunya menyatakan Komunikator memegang peran yang sangat penting untuk tercapainya komunikasi efektif. Komunikator sebagai personal mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap komunikan, bukan saja dilihat dari kemampuan dia menyampaikan pesan, namun juga menyangkut berbagai aspek karakteristik komunikator.²⁵

Beberapa karakteristik komunikator yang efektif menurut Suranto AW dalam bukunya, meliputi kredibilitas, daya tarik, kekuasaan, kemampuan

²⁴ Suranto AW, *Komunikasi Efektif untuk Mendukung Kinerja Sekolah*, (Yogyakarta: Media Wacana, 2006), hal. 37

²⁵ Rakhmat, *Psikologi Komunikasi...*, hal. 280

intelektual, integritas atau keterpaduan sikap dan perilaku dalam aktivitas sekolah sehari-hari, kepercayaan, kepekaan sosial, dan kematangan tingkat emosional.²⁶

Khususnya komunikasi interpersonal De Vito dalam bukunya mengemukakan adanya lima ciri karakteristik untuk komunikasi interpersonal yang efektif, yaitu :²⁷ 1) Keterbukaan (*openness*); 2) Empati (*emphaty*); 3) Dukungan (*Supportiveness*); 4) Rasa Positif (*positiveness*); 5) Kesamaan (*equality*).

9. Keefektifan Komunikasi Interpersonal

Efektif ialah mengenai sasaran atau mencapai tujuan sesuai yang dimaksud pengirim pesan. Komunikasi yang efektif adalah apabila tujuan pesan mampu mengubah pendapat, sikap, dan tingkah laku komunikan dapat tercapai.

J.S. Bois dalam bukunya mengemukakan butir-butir persyaratan suatu komunikasi yang lebih efektif, ialah 1) Terimalah orang lain sebagaimana adanya; 2) Harapkan dan undang orang lain; 3) Mengekspresikan; 4) Menjaga hubungan perasaan; 5) Menilai secara kritis; 6) Memandang keseluruhan proses lawan; 7) Mengukur keberhasilan.²⁸

Ketujuh persyaratan komunikasi yang efektif dari J.S Bois tersebut tidak semua butir dapat dilaksanakan dengan mudah ketika harus menerima seseorang seperti adanya, tidak semua orang dapat menerima keadaan ini kecuali bila antara kedua orang yang berkomunikasi tersebut terdapat dasar simpati yang

²⁶ Suranto, *Komunikasi Efektif...*, hal. 56

²⁷ De Vito, *The Interpersonal...*, hal. 44-46

²⁸ J.S. Bois, *Communication as Creative Experience*, Viewpoint Institute, Los Angeles Cal, 1986, hal. 27

dalam atau telah saling mengenal dengan baik sebelumnya. Sulit untuk tidak mengkritik segi pandangan orang lain yang bertentangan dengan segi pandangan sendiri. Hal ini untuk menjaga perasaan serta hubungan yang sedang berlangsung. Bisa jadi mengkritik di dalam hati saja. Situasi yang demikian akan sulit dipertahankan dalam jangka waktu yang relatif lama, karena merupakan beban mental. Keefektifan komunikasi juga bergantung pada “siapa” serta “cara” penyampaian pesan kepada komunikan. Apabila berbicara kepada teman sejawat, orangtua, guru, atau pimpinan tentu harus menentukan sikap terlebih dahulu, posisi apa yang sedang diperankan, selanjutnya dapat menyampaikan pesan dengan “cara” dan sikap yang tepat agar dapat mencapai sasaran yang diinginkan.²⁹

B. Motivasi Belajar

a. Pengertian Motivasi

Motivasi berpangkal dari kata “motif” yang dapat diartikan sebagai daya upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Menurut Sardiman, motif dapat dikatakan sebagai “daya penggerak yang ada di dalam diri seseorang untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi tercapainya suatu tujuan. Bahkan motif dapat diartikan sebagai suatu kondisi intern (kesiapsiagaan)”.³⁰

Dari uraian di atas dapat di simpulkan bahwa, motivasi merupakan serangkaian usaha untuk menyediakan kondisi-kondisi tertentu, sehingga seseorang mau dan ingin melakukan sesuatu, dan bila ia tidak suka, maka akan berusaha untuk meniadakan atau mengelakkan perasaan tidak suka itu. Jadi

²⁹ Ibid..., hal. 28

³⁰Sardiman, *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007) hal. 73

motivasi itu dapat dirangsang oleh faktor dari luar, tetapi motivasi itu sendiri sudah tumbuh di dalam diri seseorang.

b. Macam-macam Motivasi

Berbicara tentang macam atau jenis motivasi dapat dilihat dari berbagai sudut pandang. Dengan demikian, motivasi atau motif-motif yang aktif itu sangat bervariasi.

a. Motivasi intrinsik

Yaitu motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar, karena dalam diri setiap individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Sebagai contoh seseorang yang senang membaca, tidak usah ada yang menyuruh atau mendorongnya, ia sudah rajin membaca. Kemudian kalau dilihat dari tujuan melakukan kegiatan itu, maka yang dimaksud dengan motivasi instrinsik adalah ingin mencapai tujuan yang terkandung didalam perbuatan belajar itu sendiri, yakni ingin mendapatkan pengetahuan, nilai atau keterampilan agar dapat berubah tingkah lakunya secara konstruktif, tidak karena tujuan yang lain-lain, misalkan ingin pujian atau ganjaran.³¹

Menurut Abdurrahman Shaleh, yang dimaksud dengan motivasi intrinsik adalah “motivasi yang berasal dari diri seseorang itu sendiri tanpa dirangsang dari luar”.³² Sedangkan menurut Abin Syamsuddin Makmun, dalam bukunya *Psikologi Kependidikan*, motivasi intrinsik adalah “Motivasi

³¹ Noer Rohmah, *Psikologi Pendidikan*, (Yogyakarta: Kalimedia. 2015). hal. 254

³² Abdurrahman Shaleh, *Psikologi Dalam Suatu Pengantar: Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hal. 139

yang timbul dan tumbuh berkembang dengan jalan datang dari dalam individu itu sendiri.”³³

Definisi tersebut menunjukkan bahwa motivasi intrinsik tersebut timbul karena dalam diri seseorang telah ada dorongan untuk melakukan sesuatu, misalnya keinginan untuk mengetahui, keinginan untuk mendapatkan keterampilan tertentu, keinginan untuk memperoleh pengetahuan dan lain-lain. Dalam hal ini pujian, hadiah, hukuman dan sejenisnya tidak diperlukan oleh siswa karena siswa belajar bukan untuk mendapatkan pujian atau hadiah dan bukan juga karena takut hukuman.

b. Motivasi ekstrinsik

Baharuddin dan Esa Nurwahyuni memberikan definisi motivasi ekstrinsik adalah “faktor yang datang dari luar diri individu tetapi memberi pengaruh terhadap kemauan untuk belajar, seperti: pujian, peraturan, tata tertib, teladan guru, orang tua, dan lain sebagainya”.³⁴ Sedangkan menurut Aunurrohman, motivasi ekstrinsik adalah “Dorongan yang berasal dari luar diri individu.”³⁵

Definisi tersebut menunjukkan bahwa motivasi ekstrinsik itu merupakan motivasi yang timbul karena adanya dorongan dari luar individu yang tidak secara mutlak berkaitan dengan aktivitas belajar. Jadi siswa akan belajar jika ada dorongan dari luar seperti ingin mendapatkan nilai yang baik, hadiah dan lain-lain dan bukan karena semata-mata ingin mengetahui sesuatu.

³³Abin Syamsuddin Makmun, *Psikologi Kependidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2003), Cet. VI, hal. 37

³⁴Baharuddin, dan Esa Nurwahyuni, *Teori Belajar dan Pembelajaran*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2010), Cet. IV, hal. 23

³⁵Aunurrohman, *Belajar dan Pembelajaran*, (Bandung: Alfabeta, 2009), Cet. III, hal. 116

Motivasi ekstrinsik bukan berarti motivasi yang tidak diperlukan dan tidak baik dalam pendidikan. Motivasi ekstrinsik diperlukan agar siswa mau belajar. Berbagai macam cara bisa dilakukan agar siswa termotivasi untuk belajar.

Ada beberapa bentuk dan cara untuk menumbuhkan motivasi dalam kegiatan belajar di sekolah:³⁶

1) Memberi angka

Angka dalam hal ini sebagai simbol dari nilai kegiatan belajarnya. Banyak siswa belajar, yang utama justru untuk mencapai angka atau nilai yang baik. Sehingga siswa biasanya yang dikejar adalah nilai ulangan atau nilai-nilai pada raport angkanya baik-baik.

2) Hadiah

Hadiah juga dapat dikaitkan dengan motivasi, tetapi tidaklah selalu demikian. Karena hadiah untuk suatu pekerjaan, mungkin tidak akan menarik bagi seseorang yang tidak senang dan tidak berbakat untuk sesuatu pekerjaan tersebut. Sebagai contoh hadiah yang diberikan untuk gambar yang terbaik mungkin tidak akan menarik bagi siswa yang tidak memiliki bakat menggambar.

3) *Ego-involvement*

Menumbuhkan kesadaran kepada peserta didik agar merasakan pentingnya tugas dan menerimanya sebagai tantangan sehingga bekerja keras dengan mempertaruhkan harga diri, adalah sebagai salah satu bentuk motivasi

³⁶ Sardiman, *Interaksi dan Motivasi.....*, hal. 92-94

yang sangat penting. Seseorang akan berusaha dengan segenap tenaga untuk mencapai prestasi yang baik dengan menjaga harga dirinya. Penyelesaian tugas dengan baik adalah simbol kebanggaan dan harga diri, begitu juga untuk siswa si subjek belajar. Para siswa akan belajar dengan keras, bisa jadi karena harga dirinya.

4) Pujian

Apabila ada siswa yang sukses, yang berhasil menyelesaikan tugas dengan baik, perlu diberikan pujian. Pujian ini adalah bentuk *reinforcement* yang positif dan sekaligus merupakan motivasi yang baik. Oleh karena itu, supaya pujian ini merupakan motivasi, pemberiannya harus tepat. Dengan pujian yang tepat akan memupuk suasana yang menyenangkan dan mempertinggi gairah belajar serta sekaligus akan membangkitkan harga diri.

e. Saingan/Kompetisi

Saingan atau kompetisi dapat digunakan sebagai alat motivasi untuk mendorong belajar siswa. Persaingan, baik secara individual maupun persaingan secara kelompok dapat meningkatkan prestasi belajar siswa. Memang unsur persaingan ini banyak dimanfaatkan didalam industri perdagangan, tetapi juga sangat baik digunakan untuk meningkatkan kegiatan belajar siswa.³⁷

c. Teori-Teori Motivasi

1) Teori *Hedonisme*

Menurut M. Ngalim Purwanto, *Hedonisme* adalah “suatu aliran dalam filsafat yang memandang bahwa tujuan hidup yang utama pada manusia

³⁷ Noer Rohmah, *Psikologi Pendidikan*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015) hal. 257

adalah mencari kesenangan (*hedone*) yang bersifat duniawi”.³⁸ Menurut pandangan hedonisme, “manusia pada hakikatnya adalah makhluk yang mementingkan kehidupan yang penuh kesenangan dan kenikmatan”.³⁹ Oleh karena itu, setiap menghadapi persoalan yang perlu pemecahan, manusia cenderung memilih alternatif pemecahan yang dapat mendatangkan kesenangan daripada yang mengakibatkan kesukaran, kesulitan, penderitaan, dan sebagainya.

2) Teori Naluri (Psikoanalisis)

M. Ngalim Purwanto menjelaskan bahwa: pada dasarnya manusia memiliki tiga dorongan nafsu pokok yaitu:

- a) Dorongan nafsu (naluri) mempertahankan diri
- b) Dorongan nafsu (naluri) mengembangkan diri
- c) Dorongan nafsu (naluri) mengembangkan atau mempertahankan jenis.⁴⁰

Dengan demikian ketiga naluri pokok itu, maka kebiasaan-kebiasaan apapun atau tindakan-tindakan tingkah laku manusia yang diperbuatnya sehari-hari mendapat dorongan atau digerakkan oleh ketiga naluri tersebut. Oleh karena itu, menurut teori ini untuk memotivasi seseorang harus berdasarkan naluri mana yang akan dituju dan perlu dikembangkan.

³⁸Purwanto M. Ngalim, *Psikologi Pendidikan*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011) hal.

³⁹Ibid., hal. 74

⁴⁰Ibid., hal. 75

3) Teori reaksi yang dipelajari

Teori ini berbeda pandangan bahwa ”tindakan atau perilaku manusia tidak berdasarkan naluri-naluri, tetapi berdasarkan pola dan tingkah laku yang dipelajari dari kebudayaan di tempat orang itu hidup”.⁴¹ Orang belajar paling banyak dari lingkungan kebudayaan di tempat ia hidup dan dibesarkan. Jadi, apabila seorang pemimpin atau seorang pendidik akan memotivasi siswanya, pemimpin atau pendidik itu hendaknya mengetahui benar-benar latar belakang kehidupan dan kebudayaan orang-orang yang dipimpinya.

4) Adanya Teori Pendorong (*Drive Theory*)

Teori ini merupakan perpaduan antara ”teori naluri” dengan ”teori reaksi yang dipelajari”. Daya pendorong adalah “semacam naluri, tetapi hanya sesuatu dorongan kekuatan yang luas terhadap suatu arah yang umum”.⁴² Misalnya, suatu daya pendorong pada lawan jenis. Semua orang dalam semua kebudayaan mempunyai daya pendorong pada lawan jenis. Namun cara-cara yang digunakan berlain-lainan bagi tiap individu, menurut latar belakang kebudayaan masing-masing.

5) Teori kebutuhan

Teori motivasi yang sekarang banyak dianut orang adalah teori kebutuhan. Teori ini beranggapan bahwa ”tindakan yang dilakukan oleh manusia pada hakikatnya adalah untuk memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan fisik maupun kebutuhan psikis”.⁴³ Oleh karena itu, apabila seorang pemimpin atau pendidik bermaksud memberikan motivasi kepada seseorang,

⁴¹Abdurrahman Shaleh, *Psikologi.....*, hal. 134

⁴²Ibid., hal. 135

⁴³M. Ngalim Purwanto, *Psikologi Pendidikan*, hal. 77

ia harus berusaha mengetahui terlebih dahulu apa kebutuhan-kebutuhan orang yang dimotivasinya.

C. Hasil Belajar

1. Pengertian Hasil Belajar

Hasil belajar adalah pola-pola perbuatan, nilai-nilai, pengertian-pengertian, sikap-sikap, apresiasi dan ketrampilan. Menurut Bloom dalam Agus Suprijono, hasil belajar mencakup kemampuan kognitif, afektif, dan psikomotorik.⁴⁴ Ranah kognitif berkenaan dengan hasil belajar intelektual yang terdiri dari enam aspek, yakni pengetahuan dan ingatan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis, dan evaluasi. Kedua aspek pertama disebut kognitif tingkat rendah dan keempat aspek berikutnya termasuk kognitif tingkat tinggi. Ranah afektif berkenaan dengan sikap yang terdiri dari lima aspek yaitu penerimaan, jawaban atau reaksi, penilaian, organisasi, dan internalisasi. Ranah psikomotoris berkenaan dengan hasil belajar ketrampilan dan kemampuan bertindak. Ada enam aspek ranah psikomotoris, yakni gerakan reflex, ketrampilan gerakan dasar, kemampuan perceptual, keharmonisan atau ketepatan, gerakan ketrampilan kompleks, gerakan ekspresif dan interpretatif.

Sementara menurut Lindgren dalam Agus Suprijono, hasil belajar meliputi kecakapan, informasi, pengertian dan sikap.⁴⁵ Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa hasil belajar merupakan pencapaian tujuan pendidikan pada peserta didik yang mengikuti proses belajar mengajar. Jadi hasil belajar adalah

⁴⁴Agus Suprijono, *Cooperative Learning: Teori dan Aplikasi PAIKEM*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), hal.6

⁴⁵ *Ibid*, hal.7

perubahan yang mengakibatkan manusia berubah baik dalam sikap maupun tingkah lakunya.⁴⁶ Sedangkan penilaian terhadap hasil belajar mengisyaratkan hasil belajar sebagai program atau objek yang menjadi sasaran penilaian.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Hasil Belajar

Hasil belajar yang dicapai siswa dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu factor *intern* yang berasal dari siswa tersebut, dan factor *ekstern* yang berasal dari luar diri siswa tersebut.⁴⁷

Faktor dari diri siswa terutama adalah kemampuan yang dimilikinya. Faktor kemampuan siswa besar sekali pengaruhnya terhadap hasil belajar yang dicapai siswa. Seperti yang telah dikemukakan oleh Clark, bahwa hasil belajar siswa di sekolah 70% dipengaruhi oleh kemampuan siswa dan 30% dipengaruhi oleh lingkungan. Selain factor kemampuan siswa, juga ada faktor lain seperti motivasi belajar, minat dan perhatian, sikap dan kebiasaan belajar, serta masih banyak factor lainnya. Adanya pengaruh dari dalam diri siswa, merupakan hal yang logis dan wajar, sebab hakikat perbuatan belajar adalah perubahan tingkahlaku yang diniati dan disadarinya. Siswa harus merasakan adanya kebutuhan untuk belajar dan berprestasi. Meskipun demikian, hasil yang dicapai masih juga bergantung dari lingkungan. Artinya, ada faktor-faktor yang berada diluar dirinya yang dapat menentukan atau mempengaruhi hasil belajar yang dicapai. Salah satu lingkungan belajar yang paling dominan mempengaruhi hasil belajar di sekolah adalah

⁴⁶ Purwanto, *Evaluasi Hasil Belajar*, (Surakarta : Pustaka Pelajar, 2009), hal. 44

⁴⁷ Nana Sudjana, *Dasar-dasar Proses Belajar Mengajar*, (Bandung:PT.Sinar Baru Algensindo, 2000), hlm.39-40.

kualitas pengajaran. Kualitas pengajaran adalah tinggi rendahnya atau efektif tidaknya proses belajar mengajar dalam mencapai tujuan pengajaran.

Menurut Noer Rohmah faktor-faktor yang mempengaruhi proses dan hasil belajar adalah:⁴⁸

- a. Faktor Lingkungan, yakni (1) lingkungan alami, (2) lingkungan sosial budaya
- b. Faktor Instrumental, yaitu seperangkat kelengkapan dalam berbagai bentuk untuk mencapai tujuan, meliputi (1) kurikulum, (2) program, (3) sarana dan fasilitas, (4) guru.
- c. Kondisi Fisiologis, yakni (1) Kesehatan jasmani, (2) Gizi cukup tinggi, (3) Kondisi panca indra.
- d. Kondisi Psikologis, yakni (1) Minat, (2) Kecerdasan, (3) Bakat, (4) Motivasi, (5) Kemampuan kognitif.

Menurut Muhibbin Syah, faktor-faktor yang mempengaruhi hasil belajar peserta didik dibedakan menjadi tiga, diantaranya adalah:⁴⁹

- a. Faktor internal (faktor dari dalam peserta didik), yakni keadaan atau kondisi jasmani dan rohani peserta didik.
- b. Faktor eksternal (faktor dari luar peserta didik), yakni kondisi lingkungan disekitar peserta didik.
- c. Faktor pendekatan belajar (*approach to learning*), yakni jenis upaya belajar peserta didik yang meliputi strategi dan metode yang digunakan dalam proses pembelajaran

⁴⁸ Noer Rohmam, *Psikologi Pendidikan*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hal. 195

⁴⁹ Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2005), hal.144

Ketiga faktor diatas seringkali berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Faktor yang berasal dari dalam diri peserta didik meliputi dua aspek, yakni : aspek yang bersifat jasmaniah dan aspek yang bersifat rohaniah. Aspek yang bersifat jasmani ini meliputi kondisi tubuh peserta didik, kondisi pendengaran, penglihatan, dan lain sebagainya. Sedangkan aspek yang bersifat rohaniah yang pada umumnya dianggap lebih esensial adalah tingkat kecerdasan atau intelegensi peserta didik, sikap peserta didik bakat peserta didik, dan motivasi peserta didik.

Faktor yang berasal dari luar diri peserta didik juga meliputi dua hal, yakni: faktor lingkungan sosial dan faktor lingkungan nonsosial. Faktor lingkungan sosial peserta didik adalah guru, staf administrasi, teman sekelas, masyarakat, tetangga dan teman sepermainan dapat mempengaruhi semangat belajar peserta didik. Lingkungan sosial yang lebih banyak mempengaruhi kegiatan belajar adalah orang tua dan diri anak itu sendiri. Sedangkan faktor lingkungan nonsosial yang dimaksudkan disini adalah gedung sekolah dan letaknya, peralatan sekolah, sarana prasarana serta fasilitas yang ada, rumah peserta didik dan letaknya, cuaca dan waktu belajar yang digunakan oleh peserta didik.

D. Mata Pelajaran Akidah Akhlak

Menurut bahasa, kata “aqidah” artinya adalah mengikat atau mengadakan perjanjian. Sedangkan Aqidah menurut istilah adalah urusan-urusan yang harus dibenarkan oleh hati dan diterima dengan rasa puas serta terhujam kuat dalam lubuk jiwa yang tidak dapat digoncangkan oleh badai subhat (keragu-raguan). Dalam definisi yang lain disebutkan bahwa aqidah adalah sesuatu yang mengharapakan hati membenarkannya, yang membuat jiwa tenang tentram

kepadanya dan yang menjadi kepercayaan yang bersih dari kebimbangan dan keraguan.⁵⁰

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa aqidah adalah dasar-dasar pokok kepercayaan atau keyakinan hati seorang muslim yang bersumber dari ajaran Islam yang wajib dipegang oleh setiap muslim sebagai sumber keyakinan yang mengikat.

Sementara kata “akhlak” menurut bahasa artinya tingkah laku, perangai tabi’at, watak, moral atau budi pekerti. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, akhlak dapat diartikan budi pekerti, kelakuan. Jadi, akhlak merupakan sikap yang telah melekat pada diri seseorang dan secara spontan diwujudkan dalam tingkah laku atau perbuatan. Jika tindakan spontan itu baik menurut pandangan akal dan agama, maka disebut akhlak yang baik atau akhlaqul karimah, atau akhlak mahmudah. Akan tetapi, apabila tindakan spontan itu berupa perbuatan-perbuatan yang jelek, maka disebut akhlak tercela atau akhlaqul madzmumah.⁵¹

Jadi dapat dijelaskan bahwa Akidah Akhlak adalah suatu kepercayaan seseorang sehingga menciptakan kesadaran diri bagi manusia untuk berperilaku sesuai dengan dasar dasar agama islam. Di dalam lembaga pendidikan Islam Akidah Akhlaq ini merupakan suatu bidang studi yang mengajarkan peserta didik untuk dapat mengetahui, memahami, dan mengimani aqidah Islam dan

⁵⁰ M. Hasan, “Pengertian Dasar dan Tujuan Aqidah Akhlaq”, dalam <https://aqidahakhlak4mts.wordpress.com/tag/pengertian-akidah-akhlak/>, diakses pada 29 September 2017

⁵¹ Yulia Hambali, “Pengertian Akidah dan Akhlak”, dalam <http://faqihregas.blogspot.com/2010/05/pengertian-akidah-dan-akhlak.html> , diakses pada 29 September 2017

mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari. Sempurna sempurnanya seorang mukmin ditandai dengan kebagusan akhlaknya. Hal ini berarti bahwa bagus tidaknya akhlak seseorang semata-mata ditentukan oleh sempurna atau tidaknya iman yang dimiliki.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian tersenut pernah dilakukan oleh:

- a. Setyowati dengan judul Skripsi “Pengaruh Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Siswa Kelas VII SMPN 13 Semarang” pada penelitian ini Setyowati menggunakan pendekatan kuantitatif, sama dengan yang dilakukan oleh peneliti saat ini. Hasil dari Penelitian ini adalah :
 - a. Motivasi belajar pada kelas VII SMPN 13 Semarang yang terdiri dari citacita/aspirasi, kemampuan siswa, kondisi jasmani dan rohani siswa, kondisi lingkungan kelas, unsur-unsur dinamis dalam belajar dan upaya guru dalam membelajarkan siswa sedangkan hasil belajar siswa meliputi informasi verbal, keterampilan intelek, strategi kognitif, keterampilan motorik dan sikap.
 - b. Secara nyata motivasi belajar berpengaruh secara signifikan terhadap hasil belajar siswa kelas VII SMP Negeri 13 Semarang, terbukti dengan adanya pengambilan data dengan cara observasi, dokumentasi, angket yang kemudian diolah dengan cara silmultan.
 - c. Besarnya pengaruh motivasi belajar terhadap hasil belajar siswa kelas VII SMPN 13 Semarang sebesar 29,766 sedangkan sisanya sebesar 70,234 dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Faktor-faktor tersebut tidak

diteliti oleh peneliti karena keterbatasan waktu, kemampuan dan dana, sehingga peneliti memberikan kesempatan kepada peneliti-peneliti lain untuk menelitinya.

- b. Yunitasari dengan judul skripsi Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Komunikasi Interpersonal Terhadap Loyalitas Nasabah Pada *Baitul Maal Wa Tamwil* (Bmt) Pahlawan Tulungagung. Pada penelitian ini Setyowani menggunakan Penelitian Kuantitatif sama dengan yang dilakukan saat dan pada penelitian ini sama-sama meneliti tentang komunikasi.
- c. Mohamad Feri Fadli dengan judul skripsi Strategi Komunikasi Guru Dalam Membentuk Karakter Religius Peserta Didik Di MTs. Negeri Kunir Wonodadi Blitar. Pada penelitian ini Mohamad Feri Fadli menggunakan Penelitian Kualitatif berbeda dengan peneliti saat ini yang menggunakan penelitian kuantitatif, namun sama –sama meneliti tentang komunikasi yang dilakukan oleh guru.

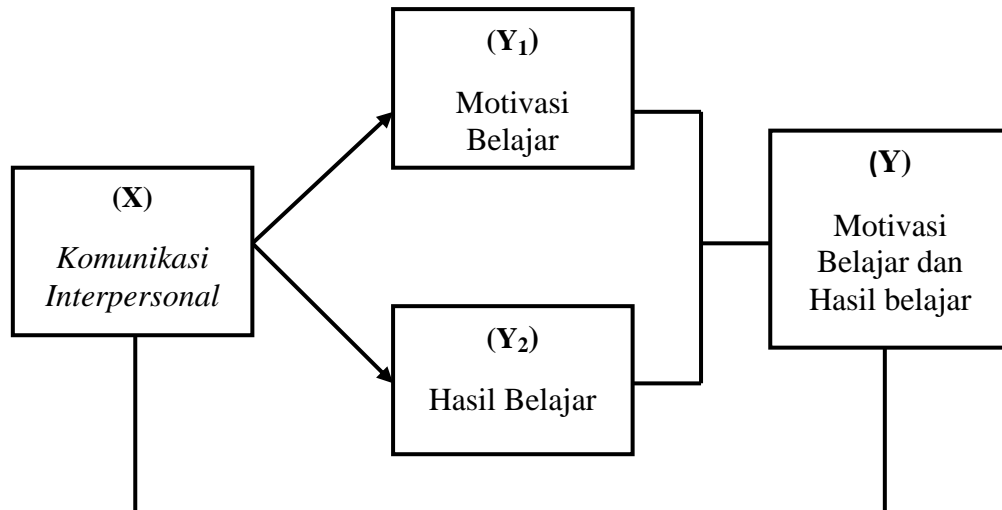
F. Hipotesis Penelitian

1. Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal secara makna mempengaruhi motivasi belajar siswa MTs Assyafi'iyah dengan P Value 0,007 dan memberikan nilai F sebesar 2,980 hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima. Nilai 0,007 yang menunjukam signifikan. Maknanya, jika semakin sering komunikasi yang dilakukan oleh guru dan siswa yang berkaitan dengan mata pelajaran Akidah Akhlak maka semakin besar juga motivasi siswa untuk mempelajari mata pelajaran Akidah Akhlak.

2. Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal secara makna mempengaruhi motivasi belajar siswa MTs Assyafi'iyah dengan P Value 0,054 dan memberikan nilai F sebesar 2,036 hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima. Nilai 0,044 yang menunjukam signifikan. Maknanya, jika semakin sering komunikasi yang dilakukan oleh guru dan siswa yang berkaitan dengan mata pelajaran Akidah Akhlak maka semakin besar juga hasil belajar siswa untuk mempelajari mata pelajaran Akidah Akhlak.
3. Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal secara makna mempengaruhi motivasi belajar dan hasil belajar siswa MTs Assyafi'iyah secara bersama-sama. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi F motivasi belajar sebesar 0,007 dan nilai signifikansi F hasil belajar sebesar 0,044 hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima. Maknanya, jika semakin sering komunikasi yang dilakukan oleh guru dan siswa yang berkaitan dengan mata pelajaran Akidah Akhlak maka semakin besar juga motivasi siswa untuk mempelajari mata pelajaran Akidah Akhlak dan juga akan mempengaruhi hasil belajar siswa.

G. Kerangka Berfikir Teoritis (Paradigma)

Gambar 2.2



Dalam kegiatan belajar mengajar selalu ada komunikasi dari seorang guru untuk meningkatkan motivasi belajar siswa. Perkataan guru bertujuan untuk memotivasi siswa agar mereka memiliki gairah dan semangat dalam belajar dan dapat mencapai prestasi yang optimal. Oleh karena itu, guru harus mempunyai kecakapan komunikasi yang baik untuk meningkatkan motivasi belajar siswa. Seorang guru bisa memotivasi seorang siswa untuk semangat belajar ketika siswa tersebut mendapatkan nilai yang rendah, dengan motivasi secara langsung yang diberikan oleh guru tersebut siswa pasti akan berusaha lebih giat untuk mendapatkan nilai yang maksimal.