

# Pola Komunikasi persuasif Pimpinan Universitas dalam Mengatasi Demonstrasi Mahasiswa di Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar

Muh Iqbal <sup>1</sup>, Anwar Parawangi <sup>2</sup>, Arni <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ilmu sosial Ilmu Politik , Prodi Ilmu Komunikasi , muhiqbal@gmail.co.id

<sup>2</sup> Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ilmu sosial Ilmu Politik , Prodi Ilmu administrasi Negara, anwarparawangi@unismuh.ac.id

<sup>3</sup> Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ilmu sosial Ilmu Politik , Prodi Ilmu Komunikasi , arni@unismuh.ac.id

---

**Abstrak :** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif Pimpinan Universitas Muhammadiyah Makassar Dalam Mengatasi Demonstrasi . Jenis dan tipe yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif dengan tipe deskriptif kualitatif. informan dalam penelitian ini sebanyak 5 orang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa komunikasi persuasif Pimpinan Universitas Dalam Mengatasi Demonstrasi Merujuk 2 aspek yaitu : (1). Pola Komunikasi persuasif kognitif yaitu dengan memberikan penjelasan serta pemahaman untuk demonstran dan (2). Pola Komunikasi efektif yaitu dengan membangun kepercayaan dengan demonstran .

**Kata kunci :** Komunikasi Persuasif , Demonstrasi , Pimpinan , Kognitif dan afektif

**Abstract :** *This study aims to determine the persuasive communication of Muhammadiyah Makassar University Leaders in Overcoming Demonstrations. The types and types used in this research are qualitative research types with qualitative descriptive types. There were 5 informants in this study. Data collection techniques in this study were observation, interviews, and documentation. The data analysis technique used in this research is data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of this study indicate that the persuasive communication of University Leaders in Overcoming Demonstrations refers to 2 aspects, namely: (1). The pattern of cognitive persuasive communication is by providing explanations and understanding for demonstrators and (2). Patterns of effective communication is to build trust with demonstrators.*

**Keywords:** *Persuasive Communication, Demonstration, Leadership, Cognitive and Affective*

---

## 1. Pendahuluan

Demonstrasi di negara demokrasi seperti Indonesia \_ hal yang baru , Aksi tersebut sudah sangat lazim digunakan sebagai instrumen untuk dikomunikasikan atau menyampaikan aspirasi . Pada dasarnya aksi demo sendiri adalah wujud aplikasi dari nilai pancasila sila ke-4 yang mencakup musyawarah dalam mengambil keputusan untuk kepentingan bersama . Dengan kata lain demonstrasi merupakan suatu yang legal untuk dilakukan oleh berbagai elemen masyarakat tidak kuliah oleh mahasiswa itu sendiri . Tak hanya itu menyampaikan pendapat dimuka umum merupakan contoh dari kebebasan berpendapat ini juga diatur dalam undang-undang dasar 1945 pasal 28 yang berbunyi “ kemerdekaan berserikat dan berkumpul , mengeluarkan pikiran lisan dan tulisan dan sebagainya ditetapkan dengan undang-undang ”.

Setelah reformasi tahun 1998, dibentuk undang-undang Nomor 9 Tahun 1998 tentang Kemerdekaan Menyampaikan Pendapat di muka umum . Undang - undang tersebut menjadi pemantik semakin masifnya unjuk rasa yang dilakukan mahasiswa dan masyarakat untuk menggaungkan kritikan dan aspirasi terhadap kebijakan publik yang tidak pro rakyat . Umumnya unjuk rasa di negara demokrasi digunakan sebagai alat kontrol sosial terhadap kinerja pemerintah dan anggota DPR. aksi demo yang dilakukan oleh pihak terkait ada yang berjalan dengan tertip tapi ada juga yang berakhir dengan tindakan yang melanggar hukum seperti anarkis sosial, perusakan fasilitas umum , mengganggu benar masyarakat dan lain-lain.

Terkait dengan aksi demotrasi , kota makasar termasuk salah satu kota yang mahasiswanya begitu antusias dengan gerakan demonstrasi . Berbagai Universitas baik negeri maupun Swasta di Makassar menggunakan demo sebagai jalan menuntut keadilan . Salah satu kampus yang paling sering dikenal melakukan aksi demo yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar.

aksi demostrasi di Makaasar sering dilakukan di jalan raya sebagai tempat menyampaikan aspirasi dan hal ini cukup meresahkan masyarakat terutama pengguna jalan raya , demonstiran menilai jalan raya merupakan tempat terbaik untuk menyampaikan aspirasi dan kritikan . Para demonstiran seolah-akan tidak memperdulikan aturan dan kenyamanan pengguna jalan . menurutnya Aswar Hasan ( mantan aktifis mahasiswa era 80-an) terjadi disorientasi gerakan dalam tubuh

gerakan mahasiswa di Makassar. mahasiswa menargetkan agar gerakannya mendapatkan perhatian ekstra dari semua pesta, khususnya pemerintah pusat. lebih jauh mahasiswa menganggap pejabat pemerintahan telah kebal jika ketidakadilan disampaikan begitu saja.

Gerakan parlemen jalanan dengan menutup jalan dan sebagainya dinilai mahasiswa sebagai cara yang cukup ampuh agar aspirasi mereka diacuhkan oleh pemerintah atau anggota dewan. di satu sisi mereka mengikrarkan diri demo mereka merupakan wujud dari pembelaan dan aspirasi terhadap rakyat dan kaum lemah, namun disisi lain masyarakat justru merasa risih dan terhadap tindakan mereka, bahkan tidak jarang demo justru merugikan mereka \_

Seperti yang dilansir dari portal Sindo News, bermain bahwa pada 28 oktober 2019 dalam daftar Hari Sumpah Pemuda di Sulawesi Selatan diperingati dengan aksi demo yang dilakukan oleh mahasiswa diberbagai kampus kondisi itu salah satunya terpantau di depan kampus Universitas Muhammadiyah Makassar. Dari pantauan dilokasi, Mahasiswa terlihat melarang dan menutup jalan (Maman Sukirman, 2019). pasti dengan demo yang seperti ini dapat menimbulkan banyak masalah tidak hanya pada pengguna jalan, ini juga dapat mengganggu aktifitas perkuliahan. untuk itu Pimpinan Universitas harus betul-betul saya jati dirinya dalam pegangan aksi demonstrasi yang terjadi.

Berdasarkan pengamatan peneliti, Pimpinan Universitas sudah memaksimalkan dalam melakukan komunikasi persuasi untuk menghimbau mahasiswa agar tidak melakukan demo yang anaskis. setiap mahasiswa melakukan aksi unjuk rasa di depan kampus Unismuh Makassar, pak Muh Tahir sebagai wakil rektor III sering kali bertemu dengan mahasiswa untuk melakukan komunikasi persuasif. Namun hal tersebut sering kali tidak ditanggapi oleh mahasiswa. Berangkat dari persoalan tersebut, maka pesta kampus membutuhkan komunikasi persuasif yang tepat dalam mengatasi bermasalah dikalangan mahasiswa yang melakukan demo, mengingat pesta kampus juga sepatutnya ikut bertanggung jawab terhadap hal-hal yang berkaitan dengan elemen kampus termasuk mahasiswa.

Salah satu metode yang dapat digunakan oleh Pimpinan Universitas Muhammadiyah Makassar yaitu komunikasi persuasif *kepala ke kepala* dalam hal

pegangan aksi demonstrasi yang dipelopori oleh lembaga-lembaga internal kampus . Dimana Pimpinan Universitas melakukan pendekatan-pendekatan emosional dengan ketua-ketua lembaga maupun pengurus-pengurus lembaga internal.

Berdasarkan latar belakang belakang di atas , peneliti memilih fokus pada penanganan demo melalui komunikasi persuasif . Karena demo yang anarkis bisa diatasi dengan cara persuasi oleh pimpinan universitas, maka dari itu peneliti tertarik mengkaji Pola komunikasi persuasif dalam mengatasi demo anakris yang terjadi di Universitas Muhammadiyah Makassar

## **2. Tinjauan Pustaka**

### *2.1 Teori komunikasi Persuasif ( Pengharapan Nilai)*

Menurut (Perloff, 2003) pendekatan *harapan -nilai* memiliki dua komponen utama , yakni kognisi dan afeksi ( *kepala dan hati* ). Jika sikap dianggap sebagai fungsi dari nilai-nilai yang diharapkan terhadap objek sikap , harapan yang berhubungan dengan atribut adalah kemungkinan subjektif dari atribut yang ada pada objek sikap . Nilai dari objek sikap tertentu adalah evaluasi terhadap objek sikap tersebut . *Nilai harapan* model ini merupakan salah satu komponen dari teori tindakan yang digaungkan secara kognitif memberi dampak pada metode dalam mempengaruhi sikap dan keyakinan individu .

dekat komunikasi persuasif yang efektif menurut Burgoon dan Huffner (2002): Pertama , pendekatan berdasarkan bukti , yaitu mengungkapkan data atau fakta yang terjadi sebagai bukti argumentatif agar berkesan lebih kuat terhadap ajakan . Kedua , pendekatan berdasarkan jaringan , yaitu menggunakan fenomena yang menakutkan bagi penonton atau komunikator dengan tujuan mengajak mereka menurut pesan yang diberikan komunikator . Ketiga , pendekatan berdasarkan humor, yaitu menggunakan humor atau fantasi yang bersifat lucu dengan tujuan memudahkan masyarakat mengingat pesan karena memiliki efek emosi yang positif . Keempat , pendekatan berdasarkan diksi , yaitu menggunakan pilihan kata yang mudah diingat (memorable) oleh komunikan dengan tujuan membuat efek emosi positif atau negatif.



Gambar diatas menjelaskan bagaimana proses pesan persuasi mengubah perilaku seseorang . Pesan persuasi merupakan serangkaian pesan informasi (stimuli) yang masuk dan diterima oleh seseorang melalui pengaktifan proses psikologis yang melibatkan tiga komponen sikap meliputi : kognitif , afektif dan konatif yang menciptakan perilaku seseorang tersebut .

komunikasi persuasi kognisi adalah proses pendekatan ideologi yang mngungkapkan data atau fakta sebagai bukti argumentasi yang berkesan lebih kuat untuk sebuah ajakan . dalam komunikasi persuasif kongnitif atau pun afeksi seseorang akan menerima atau menolak pesan yang dikirim tergantung pada and pengirim pesan , rekasi lingkungan , atau dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar argumentasi . Sedangkan komunikasi persuasi afeksi diharapkan dapat mentransmisi emosi dari pembujuk ke membujuk sebab proses ini hal baik dengan perasan emosiaonal kedua bela pesta .

### 3. Metode penelitian

penelitian ini bertempat di Universitas Muhammadiyah Makassar. penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif . dalam hal ini , peneliti akan melakukan belajar deskriptif kualitatif terhadap suatu fenomena dalam suatu instansi atau lembaga , yakni Universitas Muhammadiyah Makassar (Bungin, 2007) . Data dikumpulkan melalui observasi , wawancara mendalam dan dokumentasi yang terkait dengan topik yang ingin digali oleh peneliti . ! informan penelitan dilakukan dengan cara *purposive sampling* , yakni melibatkan orang-orang tertentu yang dianggap mengetahui dan dapat memberikan informasi terkait dengan penelitian jadi peneliti mendapatkan data yang akurat . informan melibatkan Wakil Rektor III, Wakil Dekan III dan Staf Humas. Teknik analisis data menggunakan tiga tahap , yaitu : reduksi data , penyajian data, dan Penarikan dan pengujian kesimpulan . Reduksi data dilakukan dengan memilah dan menyeleksi setiap data

yang diperoleh dari observasi , wawancara , dan dokumentasi , kemudian data tersebut diolah sesuai dengan pokok permasalahan yang ingin diteliti . Penyajian data dilakukan dengan mengorganisasikan data. Data yang tersaji berupa kelompok-kelompok atau gugusan-gugusan yang kemudian saling lalu sesuai dengan teori yang digunakan . Pada Tahap Penarikan dan pengujian kesimpulan , akan dilakukan pemaknaan terhadap kecenderungan dari sajian data, menarik dan menguji kesimpulan dari data-data tersebut . Sehingga akan menghasilkan suatu temuan deskriptif mengenai gambaran suatu objek setelah dilakukan penelitian .

#### **4. Hasil**

##### *4.1. Pola Komunikasi persuasif Pimpinan Universitas Dalam Mengatasi Demonstrasi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Makassar*

Universitas Muhammadiyah Makassar merupakan salah satu universitas yang setiap tahun menjadi titik serta objek demonstrasi dari mahasiswanya . Universitas Muhammadiyah dalam penanganan demo mahasiswanya melakukan upaya-upaya penanganan , salahsatu upaya dalam penanganannya adalah dengan melakukan komunikasi persuasif . Seperti yang disampaikan oleh Perloff (2003), bahwa dalam pola komunikasi persuasif terdapat dua jenis pendekatan , yaitu pendekatan komunikasi persuasif kognisi dan pendekatan komunikasi persuasif afeksi . berikut pemaparan data yang dihasilkan peneliti melalui wawancara , yaitu :

*sebuah. Pola Komunikasi persuasif dekat kognisi*

Mengenai pola komunikasi persuasif pimpinan universitas muhammadiyah Makassar terhadap mahasiswa dalam penanganan demo , berikut hasil wawancara penulis dengan Wakil Rektor 3 Unismuh Makassar. Beliau menyampaikan bahwa sekarang mahasiswa melakukan demo dengan dalih tidak setuju kebijakan yang dikeluarkan oleh pihak Universitas karena dirasa sangat merugikan mahasiswa . Pada kenyataannya setiap kebijakan yang diambil oleh pimpinan selalu dilandasi oleh kebutuhan mahasiswa .

untuk menyelaraskan dua sudut pandang yang bertolak belakang ini , Wakil Rektor 3 memfasilitasi mahasiswa dan Rektor sebagai pimpinan yang tampil dalam mengambil kebijakan untuk saling melihat muka agar masing-masing pihak

menyampaikan dan memahami posisi masing-masing sehingga menciptakan sebuah kesepakatan yang saling menguntungkan. Pimpinan universitas dalam pertemuan tersebut, akan memaparkan data-data yang bersifat logistik untuk penjelasan serta memperkuat argumentasi mereka tentang kebijakan atau isu yang diambil.

Cara yang dilakukan oleh pimpinan di atas, menunjukkan bahwa untuk menyelesaikan masalah demo mahasiswa, perlu adanya keselarasan pengetahuan dengan memaparkan data-data empiris yang menjadi landasan sebuah kebijakan dibuat. Pimpinan melakukan persuasif menggunakan pendekatan logistik atau lebih dikenal dengan istilah pendekatan kognisi dengan tujuan meredakan demo, serta membuat pesta mahasiswa menerima kebijakan tersebut. Wawancara di atas didukung dengan hasil wawancara salah satu Mahasiswa yang aktif di Lembaga Kemahasiswaan yang mengatakan bahwa: Pimpinan Universitas melakukan pendekatan secara langsung untuk melihat 54 sudut pandang mahasiswa terhadap kebijakan-kebijakan yang diterapkan. Pimpinan Universitas juga melakukan kamu dalam pegangan Mahasiswa yang memiliki pandangan yang kontras karena Pimpinan tidak langsung menolak ide atau gagasan yang ditawarkan mahasiswa ini melakukan perbandingan serta pertimbangan agar tidak merugikan kedua belah pihak.

Hasil wawancara dengan Staff Humas Universitas Muhammadiyah Makassar, menjelaskan bahwa Pimpinan Universitas Muhammadiyah dalam pegangan Mahasiswa yang melakukan demo melakukan pendekatan rasional dalam menjelaskan alasan menerapkan sebuah kebijakan. dekat ini cenderung dilakukan terhadap ketika sebuah kebijakan / aturan dibuat berdasarkan fakta pengawasan lapangan, jadi dalam menjelaskan kebijakan tersebut perlu dipaparkan fakta-fakta. selain menggunakan pendekatan secara langsung, Pimpinan Universitas juga melakukan pendekatan persuasif di media massa, melalui pers rilis. Rilis ini bertujuan untuk mengklarifikasi kesalahpahaman antara mahasiswa dan kampus. dalam hal ini, mereka cenderung menggunakan bahasa yang menyejukkan dan sopan jadi dapat menarik perhatian pembacanya. Pers rilis ini harus berdasarkan fakta, jadi untuknya tidak diragukan.

Hasil wawancara dengan wakil dekan III Fisipol , menjelaskan bahwa Pimpinan Universitas Muhammadiyah dalam pegangan Mahasiswa yang melakukan demo dengan mengerti pola pikir mereka \_ Pimpinan memanfaatkan pemikiran kritis mahasiswa untuk menjelaskan serta memahamkan masalah secara rasional . dekat komunikasi persuasif kognisi yang digunakan oleh Pimpinan Universitas cenderung menggunakan data-data empiris atau fakta yang dapat penjelasan secara logistik untuk mempertegas argumentasi pembujuk terhadap *membujuk* .

Pola komunikasi persuasif pendekatan kognisi merupakan komunikasi persuasif dengan metode membangun kepercayaan bujuk dalam hal ini mahasiswa , yang dilakukan oleh Pimpinan Universitas melalui penyebaran informasi / pengetahuan yang berdasarkan fakta jadi mendorong individu untuk berpikir secara logistik dan membuat keputusan yang sesuai dengan harapan *pembujuk* . Terdapat empati faktor untuk membangun kepercayaan dalam komunikasi persuasif kognisi yang dilakukan oleh Pimpina Universitas yaitu , pesan yang disampaikan berisi fakta yang terkesan kuat untuk mempertahankan argumentasi , pesan yang berisi ketakutan / yang memicu \_ gejala emosi bagi yang menerima pesan , pesan yang berisi humor sehingga pesan terkesan lucu dan unloading emosi yang positif jadi mudah untuk diterima dan diingat . Terakhir , pesan yang dimuat dengan memilih diksi yang tepat dan mudah diingat sesuai dengan pemahaman mahasiswa yang bertujuan untu menciptakan emosi positif yaitu kata wajib .

#### *b. Pola Komunikasi persuasif dekat Afektsi*

komunikasi teliti afeksi adalah komunikasi persuasif yang sama tujuan dengan komunikasi persuasif kognisi yaitu tentang bagaimana mengubah sikap dan perilaku komunikan agar mau mengikuti keingan dari komunikator . perbedaannya terletak pada cara pendekatannya , dimana afeksi memanfaatkan perasaan dan hubungan yang emosional terjalin antar individu . artinya pendekatan ini dominan dipengaruhi hubungan antar individu .

berikut komunikasi persuasif afeksi yang digunakan dalam mengatasi demonstrasi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah, hasil wawancara peneliti



kepada WR 3 Universitas Muhammadiyah Makassar menjelaskan bahwa pegangan aksi demo Pimpinan akan melakukan persuasi dengan cara pendekatan emosional dengan sedang berusaha tidak pendapat kedua belah pesta antara mahasiswa dan pimpinan .

Hasil wawancara dengan WR 3 didukung juga oleh salah satu mahasiswa yang pernah aktif berlembaga , mahasiswa tersebut menjelaskan bahwa pimpinan mencoba untuk mendapatkan simpati mahasiswa dengan membahas hubungan yang terjalin diantara mereka bukan sekedar hubungan antara pimpinan dan mahasiswa ini ada sama keluarga yang sama-sama memiliki tujuan untuk membangun dan membuat organisasi berhasil dalam mencetak manusia yang berakhlak dan berpendidikan jadi berguna untuk bangsa .

perasaan ini mendorong mahasiswa setidaknya untuk mengerti situasi jadi memberikan respon yang diharapkan oleh Pimpinan . selain itu itu kepercayaan serta rasa hormat mahasiswa terhadap pimpinan cenderung akan membuat mahasiswa untuk memenuhi harapan pimpinan . Wawancara dari WD 3 sebagai pimpinan Arsitektur yang mengatur dan mengurus kemahasiswaan menjelaskan bahwa dalam pegangan demonstrasi pimpinan tidak hanya mencoba merasionalkan sesuatu , tetapi juga mencoba mendekati dan berusaha membujuk mahasiswa dengan membahas hubungan yang terjalin antara mereka \_ Pimpinan Universitas dalam pegangan mahasiswa yang melakukan aksi demo sedang berusaha untuk selalu merasionalkan kebijakan / aturan yang dipermasalahkan , namun tetap memainkan peran hubungan emosional untuk menggunakan perasaan mahasiswa jadi lebih memudahkan negosiasi untuk mencapai kata setuju .

## **5. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang bersumber dari wawancara informan , maka peneliti mengkategorikan hasil yang diperoleh menjadi dua yaitu , pola komunikasi persuasif pendekatan kognisi dan pola komunikasi persuasif pendekatan afeksi .

### 5.1 Pola Komunikasi persuasif dekat kognisi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa , pimpinan universitas menggunakan pola komunikasi persuasif melalui pendekatan logistik , yaitu memaparkan data-data empiris untuk menyelaraskan pengetahuan antara mahasiswa dan pimpinan . data-data ini bersifat fakta , yang menjadi landasan pimpinan mengeluarkan sebuah kebijakan , yang kemudian dijadikan alat untuk memperkuat serta mempertahankan argumentasi dalam pegangan demonstrasi .

sejalan dengan teori Pengaharan Nilai oleh (Perloff, 2003) tentang pendekatan *expetancy -nilai* yang membagi pola komunikasi persuasif menjadi dua jenis yaitu komunikasi persuasif kognisi dan afeksi . Pola komunikasi persuasif kognisi adalah komunikasi persuasif yang menggunakan metode penjelasan secara logistik yang diyakini dapat berpengaruh terhadap perubahan kepercayaan .

Pola komunikasi persuasif kognisi ini juga berkaitan dengan teknik komunikasi persuasi yang dikemukakan oleh William S. Howell (1986) yang pertama *Jawaban ya* yang diharapkan sikap dan pendapat dari membujuk melalui tentang pertanyaan atau pernyataan yang saling terkait . pernyataan tersebut dibuat berdasarkan data lapangan yang menggambarkan kondisi *membujuk* saat itu . komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Pimpinan cenderung menggunakan fakta , karena sebuah kebijakan dibuat atas dasar pengawasan lapangan . Sehingga membuat komunikasi yang dilakukan oleh pimpinan terkesan kuat dan benar . selain sepuasnya fakta , pimpinan juga menyelipkan dan apa bila kebijakan tersebut tidak diterapkan .

Selaras dengan pandangan Burgon dan Huffner (2002) tentang efektifitas komunikasi persuasif yaitu , pesan yang berisi fakta yang terkesan kuat untuk mempertahankan argumentasi , pesan yang berisi ketakutan / yang memicu \_gejolak emosi bagi yang menerima pesan , pesan yang berisi humor sehingga pesan terkesan lucu dan unloading emosi yang positif jadi mudah untuk diterima dan diingat . Terakhir , pesan yang dimuat dengan memilih diksi yang tepat dan mudah diingat . Artinya , komunikasi yang dilakukan oleh Pimpinan Universitas harus relevan dengan kondisi dan situasi penerima pesan . Keberhasilan komunikasi persusif yang tidak hanya bergantung untuk keberhasilan sumber (persuader) dalam

menyampaikan pesan, tapi juga \_ untuk semua elemen komunikasi termasuk penerima pesan (persuasi).

sejalan dengan konsep komunikasi persuasif Sarah Trenholm dan Arthur Jensen (1996), dimana komunikasi persuasif akan efektif apabila didukung oleh pihak-pihak yang terlibat di dalam komunikasi memiliki kemampuan komunikasi yang setara. penerima pesan yang pandai, memiliki kemampuan untuk mengerti pesan dengan baik akan memberikan kontribusi yang besar pada keberhasilan persuasi.

Efektifitas dari penggunaan pola komunikasi persuasif tergantung situasi dan kondisi \_ dari komunikator dan komunikan. Jadi, komunikasi persuasif akan efektif apabila komunikator mengerti akan kemauan, kebutuhan serta situasi dan kondisi dari komunikan.

Pengetahuan dan pemahaman komunikan terhadap permasalahan yang dibahas oleh komunikator juga sangat berperan penting dalam komunikasi dua arah jadi dapat menghasilkan umpan balik yang sesuai dengan harapan komunikator. Artinya, komunikasi persuasif dikatakan efektif apabila komunikator dapat mencapai kata setuju dari komunikan untuk memenuhi harapannya dengan menggunakan metode pendekatan logistik.

### *5.2 Pola Komunikasi persuasif dekat kognisi*

komunikasi persuasif yang dilakukan Pimpinan Universitas bertujuan untuk mengubah pandangan serta pendapatan mahasiswa jadi mendorong sikap tidak setuju menjadi setuju, dengan melakukan pendekatan-pendekatan rasional dan emosional. dekat rasional berisi fakta-fakta yang memperkuat alasan sebuah kebijakan dibuat, serta pendekatan afeksi digunakan untuk memanfaatkan hubungan yang terjalin antar kedua pesta.

komunikasi persuasif dalam pandangan K. Anderson (1972:218), sebagai perilaku komunikasi yang memiliki tujuan mengubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan. Littlejohn (dalam Ritonga 2005 : 5), memandang bahwa dalam komunikasi persuasif terdapat motif manipulasi dengan artian memanfaatkan fakta-fakta yang berkaitan dengan motif- motif khalayak sasaran, sehingga tergerak untuk mengikuti maksud pesan yang disampaikan kepadanya.

Teori di atas mendukung pola komunikasi persuasif afeksi pimpinan universitas terhadap mahasiswa dengan menggunakan teknik dimanipulasi tanpa menambah atau mengurangi fakta ini memanfaatkan motif lain, like hubungan dan kepentingan . dalam hal ini pimpinan menjadikan kepentingan mahasiswa dalam mengeluarkan kebijakan , oleh sebab itu mahasiswa juga ikut tergerak untuk mengikuti kebijakan tersebut .

Selanjutnya adalah pendekatan kehangatan , dimana biasanya pembujuk menggambarkan suatu suasana kebersamaan yang bahagia jadi mendorong membujuk untuk merasa bahagia dan senang . Berdasarkan hasil penelitian di atas , dapat penjelasan bahwa , pimpinan menggunakan pendekatan emosional yang sesuai dengan pandangan Nirmana (2003) tentang penerapan emosi dalam komunikasi persuasif . Pimpinan gunakan dengan tujuan untuk memaksimalkan pendekatan rasional yang mereka lakukan . dekat emosional yang digunakan oleh pimpinan berisi pemilihan kata-kata yang luwes , humor serta membangun dan membangun suasana kekeluargaan jadi memperoleh rasa iba , memperoleh dan kepercayaan . dapat dikatakan bahwa dalam pendekatan ini menggambarkan suatu hubungan solidaritas .

Pola komunikasi persuasif afeksi adalah komunikasi persuasif dengan pendekatan emosional , yang dominan dipengaruhi hubungan antar individu . dekat ini berlangsung dari hati ke hati untuk membangun kepercayaan terhadap satu sama lain. sejalan dengan teori Penghargaan Nilai oleh (Perloff, 2003) tentang pendekatan *expetancy -nilai* yang membagi pola komunikasi persuasif menjadi dua jenis yaitu komunikasi persuasif kognisi dan afeksi .

## **6. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai Pola Komunikasi persuasif Pimpinan Universitas Dalam Mengatasi Demonstrasi Pada Universitas Muhammadiyah Makassar, penulis menarik kesimpulan yaitu dalam penanganan demo tersebut Merujuk pada 2 aspek yaitu : Pola Komunikasi persuasif Kognitif , dimana pada pola ini Pimpinan Universitas dalam penanganan demonstrasi sedang berusaha merasionalkan dan memaparkan data-data yang bersifat logistik serta

memberikan pemahaman terkait isu atau permasalahan yang diangkat demonstran kemudian memperkuat argumentasi mereka tentang kebijakan atau isu yang diambil. Pola Komunikasi persuasif Afektif, adalah pola dimana Pimpinan Universitas dalam pegangan aksi demo mahasiswa yaitu melakukan pendekatan emosional kepada para demonstran dengan membangun kepercayaan agar bisa saling mengerti satu sama lain, jadi membuat perasaan simpati dan empati yang kemudian memberikan respon yang diinginkan.

## Daftar Pustaka

- Aen Istianah. 2015. Komunikasi persuasif dalam pembentukan sikap. Ejournal. Diakses pada 14 Mei 2019. [http://digilib.uin-suka.ac.id/19625/1/11730119\\_BABI\\_IV-atau-V\\_DAFTAR-PUSTAKA.pdf](http://digilib.uin-suka.ac.id/19625/1/11730119_BABI_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf) Internet
- Anwar, Yozar. 1981. Pergolakan Mahasiswa Abad Ke-20. Jakarta: Sinar Harapan.
- Bimo Walgito. 2010. Psikologi Kelompok. Yogyakarta: CV Andi Offset
- Budi Indra. 2017. Komunikasi Persuasif Humas PT Tunggak Perkasa Plantation Dalam Menyelesaikan Konflik Sengketa Kecamatan Lahan Di Pasir Penyungur Indragiri Hulu. Ejournal. Diakses 30 maret 2019. <https://media.neliti.com/media/publications/187399-IDkomunikasi-persuasif-humas-pt-tunggal-pe.pdf>
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Kencana.
- Bungin, Burhan. 2011. Sosiologi komunikasi. Jakarta: Grup Media Prenada
- Daryanto, 2016. Teori Komunikasi, penerbit media gava. Yogyakarta
- Effendi, Uchjana, Onong. 2009. Humas & Humas. Bandung: Mandar Maju
- Effendi, Uchjana, Onong. 2011. Ilmu komunikasi Teori dan Praktek Cetakan ke-23. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Hafied Cangara. 2015. Pengantar Ilmu komunikasi Cetakan ke-15. Depok: PT. Rajagrafindo persada
- Handoko, Tri. 2003. Ilustrasi Iklan Cetak Dengan dekat efektif dalam hubungannya Dengan Penerimaan Dan Ingatan Khalayak. Ejournal. Diakses 20 Februari 2021. <http://scolar.google.co.id>
- Hendri, Ezi. 2019. Komunikasi Persuasif, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Hikma, Nurul. 2015. Kualifikasi Demonstrasi Anarkis Sebagai Tindak Pidana. <https://core.ac.uk/download/pdf/77622628.pdf>. diakses pada 14 November 2019
- Latifa Karomah. 2016. Strategi Komunikasi persuasif pekerja sosial dalam Pembinaan

remaja Putus sekolah celana dalam Sosial Bina Remaja Rumbai . Ejournal . Diakses 30 maret 2019. <https://media.neliti.com/media/publications/124692-ID-strategi-komunikasi-persuasifpekerja-so.pdf>

- Liliweri , Alo.2011. komunikasi Serba Ada Serba Makna . Jakarta : Kencana
- Mama Sukirman . (2019). *mahasiswa Unismuh Makassar Tutup Jalan dan Bakar Ban* . Sindonews.Com.  
<https://makassar.sindonews.com/berita/33732/1/mahasiswa-unismuh-makassar-tutup-jalan-dan-bakar-ban>
- Na Pradito,Sukarelati ,AA Kusumadinata.2017. Efek komunikasi persuasif dalam peningkatan Kesadara Solidaritas Anggota Scooter Mods Bogor Indonesia. Ejournal . Diakses 30 Maret 2019.  
[https://www.researchgate.net/publication/324634422\\_PENGARUH\\_KOMUNIKASI\\_PERSUASIF\\_DALAM\\_MENINGKATKAN\\_KESADARAN\\_SOLIDARITAS\\_ANGGOTA\\_SCOOTER\\_MODS\\_BOGOR\\_INDONESIA](https://www.researchgate.net/publication/324634422_PENGARUH_KOMUNIKASI_PERSUASIF_DALAM_MENINGKATKAN_KESADARAN_SOLIDARITAS_ANGGOTA_SCOOTER_MODS_BOGOR_INDONESIA)
- Nurjannah , 2015. Peran komunikasi persuasif dalam penyelesaian konflik antara nelayan . ejournal diakses 11 maret 2019.  
[https://www.google.co.id/search?safe=strict&hl=id&source=hp&ei=sAB5XeaJM4WgvQTd4JCAAw&q=implementasi+konikasi+persuasi+dalam+mengatasi+konflik&oq=impleme ntasi+konikasi+persuasi+dalam +mengatasi+konflik&gs\\_l=psyab.3..0i13112j018.5592.28215..28872...1.0..1.3942.19374.6-1j9-6.....0....1..gswswiz.....0 .Juwkommqj\\_k&ved=0ahUKEwjmoanWcjkAhUFUI8KHV0wBDAQ4dUDCAU&uact=5](https://www.google.co.id/search?safe=strict&hl=id&source=hp&ei=sAB5XeaJM4WgvQTd4JCAAw&q=implementasi+konikasi+persuasi+dalam+mengatasi+konflik&oq=impleme ntasi+konikasi+persuasi+dalam +mengatasi+konflik&gs_l=psyab.3..0i13112j018.5592.28215..28872...1.0..1.3942.19374.6-1j9-6.....0....1..gswswiz.....0 .Juwkommqj_k&ved=0ahUKEwjmoanWcjkAhUFUI8KHV0wBDAQ4dUDCAU&uact=5)
- Perloff, RM (2003). *Dinamika Persuasi, Komunikasi dan Sikap di Abad 21* (L. Bathgate (ed.); Second Edi). REKAN LAWRENCE ERLBAUM, PENERBIT.
- Sugiyono.2013. Metode penelitian Kuantitatif Kualitatif R dan D. Yogyakarta : Rajawali Pers
- Sumirat & Suryana , Soleh & Asep.2014. komunikasi Persuasif . Banten : Universitas Terbuka
- Siti Maryam.2018. komunikasi Pasukan Terbang Gajah Persuasif Dalam Meminimalisir konflik antar Manusia dan Gaja Sumatera di Taman Nasional Tesso Nilo Pelalawan.diakses 30 maret 2019.  
[https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFSIP/article/view/17301\\_](https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFSIP/article/view/17301_)
- Sentosa, Amrin Tegar . 2015. Pola Komunikasi Dalam Proses Interaksi Sosial Di Pondok Pasantren Nurul Islam Samarinda . ejournal ilmu komunikasi . Vol.3 No. 3 2015: 491-503
- Surawan , Awang. 2016. Penegakan Hukum Terhadap Demonstran Yang melakukan Pengrusakan Fasilitas Negara Sesuai Dengan Pasal 408 KUHP Di Wilayah Hukum Resort Pontianak Kota. Terkompresi/15411-46473-1-PB/COVER%20BAB%20I-BAB%20II.pdf. Diakses pada tanggal 19 November

2019

Thomas, Santoso. 2002. Teori-teori Kekerasan Jakarta : ghalia