

Komunikasi Persuasif Dosen dalam Memberikan Motivasi untuk Mahasiswa Kebidanan

Lecturer Persuasive Communication in Providing Motivation for Midwifery Students

¹Dea Audia Elsaid, ²Nurfaizah Alza, ¹Suherli, ¹Muh Nurqadri Jamal, ¹Istiqamah Desiana

ABSTRAK

Pendahuluan komunikasi persuasif merupakan suatu proses dan strategi dalam komunikasi untuk menyampaikan pesan dan motivasi dosen kepada mahasiswa agar menerapkan hal-hal positif yang seharusnya dimiliki oleh seorang pelajar. **Metode** penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara lalu mendapatkan hasil dengan mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata. **Hasil** mahasiswa memberikan respon yang seluruhnya hampir sama. Menganggap bahwa Dosen Prodi Kebidanan telah melakukan komunikasi persuasif positif dalam memberikan motivasi pada mahasiswa. Hal tersebut selalu terjadi sebelum atau setelah kelas dimulai. **Kesimpulan** rangkaian komunikasi tersebut terdapat motivasi positif dan dosen menerapkan strategi psikodinamika untuk menyentuh aspek psikologis mahasiswa.

ABSTRACT

Introduction Persuasive communication is a process and strategy in communication to convey the lecturer's message and motivation to students to implement positive things that a student should have. **Method** This study uses a qualitative method. The data collection technique is by interviewing and then getting the results by describing them in the form of words. **Result** The students gave almost the same responses. Assumes that the Midwifery Study Program Lecturers have carried out positive persuasive communication in providing motivation to students. This always happens before or after class starts. **Conclusion** In this series of communications there is positive motivation and the lecturer applies psychodynamic strategies to touch the psychological aspects of students.

¹ Universitas Almarisah Madani

² Poltekkes Kemenkes Gorontalo

Korespondensi e-mail:

dheaaudiaelsaid@gmail.com

Submitted: 17-08-2024

Revised: 19-08-2024

Accepted: 30-08-2024

How to Cite: Elsaid, D. A., Alza, N., Suherli, Jamal, M. N., & Desiana, I. (2024). Komunikasi Persuasif Dosen dalam Memberikan Motivasi untuk Mahasiswa Kebidanan: Lecturer Persuasive Communication in Providing Motivation for Midwifery Students. *Jurnal Midwifery*, 6(2). <https://doi.org/10.24252/jmw.v6i2.50759>

Kata Kunci:

Komunikasi Persuasif; Motivasi; Dosen; Mahasiswa

Keywords:

Persuasive Communication; Motivation; Lecturer; Student

PENDAHULUAN

Komunikasi persuasif merupakan bentuk komunikasi yang menjadi acuan untuk proses komunikasi terbaik sebagai sumber rujukan terbaik dalam berkomunikasi ([Internasional Labour Organizatinon, 2022](#)). Pengaruh tersebut mampu mengubah pola pikir atau tindakan komunikasi. Sebuah pendapat dari ([Suranto A. W, 2005](#)) menjelaskan terkait persuasif yang merupakan sebuah proses komunikasi bertujuan untuk mempengaruhi tingkah laku dan sikap komunikasi dengan menggunakan komunikasi dalam bentuk verbal maupun non-verbal. Dalam komunikasi tersebut berisikan pesan-pesan yang bersifat membujuk.

Keberhasilan komunikasi ini ditentukan oleh faktor motivasional. Pernyataan tersebut berkaitan dengan pendapat ([Dedy D. Malik dan Yosol Iriasantara, 1994](#)) bahwa strategi tepat persuasi bisa ditentukan dengan terbentuknya hubungan antara sasaran persuasi dan faktor

motivasional, yaitu: adanya hubungan atau kaitan kontigensi, ini merupakan sebuah pendapat sebab-akibat, hubungan kategorisasi merupakan rangkaian dari seluruh argumentasi. Bagian ketiga adalah persamaan, yaitu argumentasi disertai dengan analogi dan yang terakhir yaitu konsidental merupakan sebuah hubungan yang dilihat dengan faktor kebiasaan.

(Ibnu, 2014) yang memberikan definisi terkait motivasi yang dianggap sebagai daya penggerak yang dapat menginduksi perilaku dan aktivitas biologis hingga memberikan arahan menuju suatu tujuan yang telah ditetapkan. Dorongan dan motivasi perlu dikampanyekan dilingkup pendidikan formal dalam hal ini ruang kelas mahasiswa kebidanan. Penggunaan strategi komunikasi persuasif dapat menjadi sebuah proses yang memiliki tujuan agar mahasiswa kebidanan memiliki keterampilan kerja sebagaimana teori dan praktikum yang telah dikerjakan selama proses pembelajaran serta perasaan ragu, kecakapan dalam berkomunikasi dan sikap yang apatis dapat tereduksi sebagaimana seharusnya.

(Risa, 2021) menyebutkan bahwa motivasi dapat disebut sebagai kekuatan pendorong secara menyeluruh dalam diri mahasiswa yang fokus pada kegiatan belajar dan motivasi. Hal ini adalah dorongan dasar yang menggerakkan mahasiswa untuk bertingkah laku. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Mc Donald dalam (Cahyani, dkk, 2020) yang menyebutkan bahwa motivasi adalah suatu perubahan energi yang terjadi pada seseorang yang memiliki tanda dengan timbulnya perasaan dan reaksi atau tindakan untuk mencapai maksud tertentu.

Adanya pengaruh atau hubungan motivasional dengan keberhasilan komunikasi persuasif disebutkan dalam beberapa penelitian. Melalui motivasi yang diberikan oleh guru maupun dosen, baik dalam pembelajaran secara *online* atau daring maupun secara *offline* dapat meningkatkan motivasi belajar dan mengubah perilaku siswa (Christy & Oktavianti, 2021; Costa, 2022; Mahendra & Flowerina, 2021; Widarti, 2024).

Program studi Diploma Tiga Kebidanan merupakan salah satu program studi yang ada di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Tingginya peminat dan pencapaian hasil uji kompetensi maupun prestasi mahasiswa di bidang akademik dan non akademik pada Program Studi tersebut menunjukkan adanya atmosfer kegiatan belajar mengajar yang berjalan dengan baik dan terarah yang tentunya didukung oleh motivasi mahasiswa yang tinggi. Hasil wawancara terhadap lima orang mahasiswa menunjukkan bahwa sangat senang dan tetap termotivasi untuk belajar meskipun proses pembelajaran cukup berat, seperti banyaknya mata kuliah dan kegiatan yang harus dipenuhi. Mengacu pada kajian tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait adanya peran dosen dalam meningkatkan motivasi mahasiswa melalui komunikasi persuasif pada mahasiswa Program Studi Kebidanan Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini berlangsung dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan teknik wawancara setelah melakukan observasi pada mahasiswa kebidanan Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar agar mengetahui bagaimana pengaruh komunikasi persuasif dengan tingkat motivasi belajarnya. Pendekatan yang digunakan bertujuan untuk mengukur indikator motivasi belajar mahasiswa sehingga dapat diperoleh hasil deskripsi mengenai tingkat pencapaiannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui metode deskriptif untuk memperoleh hasil dan gambaran dalam pertanyaan pada penelitian ini. Menurut (Afrizal,

2016) Metode kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang digunakan ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa susunan kata dan perilaku sosial manusia. Metode ini tidak menggunakan proses perhitungan seperti angka-angka atau mengkuantifikasikan data kualitatif.

Penelitian ini melibatkan lima belas informan yang terdiri dari satu orang yang dianggap penting dalam memberikan informasi dan selebihnya adalah mahasiswa pada Program Studi yang sama. Adapun data-data yang peneliti temukan dalam penelitian ini yaitu berupa data wawancara berbentuk teks dan rekaman disertai video dan foto. Setelah semua pertanyaan wawancara terjawab, peneliti melanjutkan dengan menganalisis data yang ditemukan dan menyusun data yang telah didapatkan dalam bentuk deskripsi kata-kata atau teks.

HASIL PENELITIAN

Memberikan motivasi pada mahasiswa kebidanan dengan menggunakan komunikasi persuasif bisa menjadi salah satu strategi. Komunikasi persuasif merupakan sebuah kegiatan psikologis dalam usaha untuk memberikan pengaruh pada komunikan. Keberhasilan komunikasi tersebut akan memberi pengaruh dalam perubahan pada sikap dan pendapat mahasiswa.

Komunikasi persuasif dilakukan secara logis dan menyentuh aspek afeksi yang memiliki kaitan dengan kehidupan emosional mahasiswa. Dengan pendekatan secara emosional, dapat menggugah aspek empati dan rasa simpati mahasiswa untuk timbul rasa cinta pada diri sendiri sehingga berangkat dari hal dasar tersebut mahasiswa memiliki motivasi dan keinginan untuk terus belajar demi masa depan yang cemerlang.

Menurut informasi yang peneliti temukan setelah melakukan wawancara dengan Ketua Prodi Kebidanan yaitu Anieq Mumthi'ah mengatakan bahwa "motivasi merupakan suatu pendorong agar mahasiswa bisa memiliki semangat untuk mencapai masa depan yang baik. Hanya, untuk menyampaikan motivasi tentu tidak terjadi begitu saja. Ada yang bisa menerima sesuai yang kami harapkan dan ada juga yang tidak bisa menerima. Perlu adanya pendekatan yang positif agar mereka merasa percaya dan mendengar bimbingan dari dosen. Dari pihak dosen juga harus bersabar jika ternyata tidak sesuai dengan target yang kami ajarkan."

Menurut (Sutrisno, 2011) motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktifitas tertentu, oleh karena itu motivasi sering kali diartikan pula sebagai faktor pendorong perilaku seseorang. Informasi di atas menunjukkan bahwa Motivasi adalah proses psikologi dalam diri seseorang dan dapat dipengaruhi dengan banyak hal. Pada umumnya, efek tersebut timbul dari dalam diri seseorang atau disebut sebagai intrinsik maupun muncul dari luar diri atau disebut sebagai ekstrinsik.

Dari penjelasan di atas sama halnya dengan informasi yang diberikan oleh Ketua Prodi Kebidanan yang menyebutkan bahwa "Sejauh ini, kami melihat bahwa yang mudah menerima motivasi dan terlihat semangat dan aktif di dalam kelas adalah mahasiswa yang memiliki minat dalam mata kuliah yang diajarkan sehingga pesan yang bersifat motivasional mudah diterima." (Ardana dkk, 2008) menyebutkan ada beberapa faktor yang memiliki pengaruh dalam motivasi yaitu karakteristik individu yang terdiri dari minat yang dimiliki, bagaimana sikap terhadap diri sendiri dan lingkungan akademik, kebutuhan secara individual,

kemampuan atau kompensasi, pengetahuan tentang jurusan kebidanan, emosi dalam jiwa yang meliputi suasana hati, serta perasaan keyakinan dan nilai-nilai. Faktor lainnya adalah faktor perkuliahan baik dari lingkungan maupun internal perkuliahan, seperti gaji dan benefit yang diterima, kebijakan-kebijakan kampus atau prodi, sifat perkuliahan, rancangan tugas/pekerjaan, apresiasi terhadap prestasi, tingkatan tanggung jawab yang diterima, dan sebagainya.

Mahasiswa memiliki beragam karakter antara yang satu dengan yang lain. Dari penjelasan di atas hal yang paling mendasar menurut informan adalah faktor minat yang menjadi kualitas penerimaan motivasi oleh mahasiswa. Meski demikian, mahasiswa juga membutuhkan perhatian yang bisa menciptakan proses belajar maksimal dalam jangka panjang.

Dalam lingkup Prodi Kebidanan Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, peneliti melakukan wawancara dengan hasil yang hampir sama dari informan yang terlibat. “Dari awal hingga saat ini dosen kami selalu memberikan motivasi dengan pendekatan yang baik. Saya merasa motivasi tersebut membuat saya selalu berpikir positif tentang cobaan yang telah diberikan kepada saya selama ini. Meskipun tugas kadang sulit diselesaikan tapi saya tetap semangat belajar dan menyelesaikannya dengan tepat waktu.” (Ainun Rahanyamtel, 2024). Sementara ada 13 mahasiswa lainnya yang memberikan reaksi hampir sama. Mereka menganggap bahwa dosen di Prodi Kebidanan telah berupaya memberikan motivasi dengan komunikasi persuasif positif.

Dari penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa sebagai dosen harus memahami bagaimana cara berkomunikasi dengan efektif. Dosen dituntut agar tidak hanya memahami prosesnya, tetapi juga memiliki kemampuan untuk menerapkan pengetahuan dengan kreatif. Menurut informan, dosen kebidanan yang peneliti wawancarai. “Kami perlu memahami aspek psikologi mahasiswa, ini hal yang sebenarnya paling mendasar hingga kami lebih bijaksana dalam menanggapi perubahan karakter mereka.”

Nothstine mengatakan ada faktor yang perlu diperhatikan dalam komunikasi persuasive (Soemirat, 2017), yaitu tujuan yang jelas, berpikir secara cermat sasaran komunikasi dan menentukan strategi-strategi komunikasi yang tepat. Dari hal tersebut peneliti menganggap bahwa komunikasi disebut efektif jika dalam komunikasi terjalin dan bersifat dua arah yaitu dimana makna yang distimulasikan persis atau sama dengan yang dimaksudkan oleh komunikator atau pengirim pesan.

PEMBAHASAN

1. Komunikasi Persuasif

Komunikasi adalah suatu proses penyampaian pesan. Menurut Wahlstrom dalam (Dyatmika, 2021) komunikasi merupakan sebuah proses terjadinya pemberian gagasan, perasaan, dan informasi yang dapat dilakukan dengan verbal dan nonverbal sehingga dapat menjelaskan sebuah makna. Bahasa tubuh atau nonverbal dipercaya tidak dapat mengelabui orang lain. Menurut ahli gaya atau tampilan seseorang bisa mencerminkan bagaimana kepribadiannya.

Komunikasi Persuasif merupakan suatu kegiatan psikologis dilakukan dengan cara komunikasi dan berdasarkan pada alasan yang masuk akal. Komunikasi persuasif memiliki

tujuan untuk memberikan perubahan dari persepsi dan sebuah tindakan seseorang. Menurut (Lina, 2020) Istilah persuasi bersumber dari bahasa latin yaitu persuasion yang berarti membujuk dan merayu. Ini merupakan kegiatan yang mempunyai kesempatan untuk memberikan informasi dan saling memengaruhi. Persuasi bisa dilakukan dengan rasional dan bisa menyentuh aspek afeksi atau hal yang memiliki kaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Aspek ini bisa menyentuh empati dan simpati dari dalam diri seseorang.

Menurut Prof. Dr. Mar'at dalam (Wisarja, 2017) bahwa perubahan sikap pada setiap individu dipengaruhi oleh proses komunikasi persuasi yang ditentukan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor eksternal bersumber dari luar diri seseorang. Informasi yang diterima untuk mencapai perubahan sikap sehingga komunikator perlu memberikan tambahan motivasi sebagai penguatan agar penerima pesan mampu mengubah sikap. Hal ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti memberikan apresiasi dan reward atau punishment. Adapun faktor internal terjadi karena adanya stimulus. Sebuah keterampilan memiliki efek yang signifikan terhadap penerima stimulus. Setiap informasi perlu disaring sebagaimana fungsinya. Jika hal ini tersebut memiliki manfaat bagi penerima pesan tentu akan dengan mudah ia menerima pesan melalui pengalamannya.

Menurut (Johnson, 2014) komunikasi persuasif memerlukan sebuah kemampuan yang baik dari komunikator ketika melakukan proses penyampaian pesan kepada komunikan atau audiens. Adapun tahap-tahap yang harus dilalui agar komunikasi persuasif menjadi baik dan efektif, yaitu pertama memberikan informasi. Proses ini merupakan penyampaian informasi sesuai dengan fakta yang sebenarnya. Informasi sebaiknya dibuat menjadi pesan yang menarik bagi komunikan. Dalam hal ini Dosen Prodi Kebidanan memberikan informasi dengan tepat dan menyampaikannya dengan tidak tegang sehingga mahasiswa menerima informasi dengan rileks. Menurut (Wardani, 2022) untuk melakukan adaptasi dengan lingkungan satu sama lain diperlukan agar komunikator mempersiapkan komunikasi dengan sebaik-baiknya.

Tahapa kedua berupa penjelasan, yaitu proses memberikan sebuah gambaran lengkap dari informasi yang ingin disampaikan. Tujuannya agar mahasiswa mempunyai informasi dan pemahaman yang lebih jelas dan detail. Tahapan ketiga, membuat yakin yang merupakan proses pembentukan persepsi mahasiswa dengan tujuan agar tumbuhnya penilaian yang positif terhadap pesan yang disampaikan oleh dosen. Dalam proses ini, terdapat proses pembentukan hubungan saling percaya antara komunikan dan komunikator. Tahap keempat membujuk, yaitu proses untuk mengajak mahasiswa agar mau mengikuti dan melakukan sesuatu seperti nasihat yang disampaikan. Dalam tahap ini, mahasiswa diberikan informasi untuk mengetahui manfaat apabila mengimplementasikan pesan yang disampaikan oleh dosen. Selanjutnya mendapatkan persetujuan atau komitmen. Merupakan tahap terakhir dari sebuah komunikasi persuasif. Tahap ini, ada dua jawaban ya/tidak yang diberikan oleh mahasiswa.

2. Strategi Psikodinamika

Strategi memiliki arti yang berkaitan dengan proses kehidupan. (Mukarom, 2015) menyebutkan bahwa strategi erat kaitannya dengan kemampuan sebuah lembaga instansi atau organisasi menghadapi tekanan yang bisa muncul dari eksternal ataupun internal dari lembaga. Menurut (Raudhona, 2019) jika ditinjau dari aspek etimologi, komunikasi yang dilakukan menggunakan bahasa dan lambang yang memiliki kesamaan arti antara orang yang

memberi pesan dengan orang yang menerima pesan sehingga dalam menyampaikan pesan dengan menggunakan model psikodinamika akan efektif.

Hal yang menjadi letak keberhasilan dosen dalam komunikasi terletak pada faktor kemampuan untuk mengubah struktur psikologis secara internal (sikap dan motivasi) dengan perilaku yang diwujudkan sesuai dengan perencanaan persuasi atau dosen yang menggunakan komunikasi persuasif. Menurut (Suprpto Tommy, 2009) Teori-teori yang penting dalam strategi ini adalah terkait tujuan tentang perilaku, pikiran, kecemasan, konsep diri dari kredibilitas sumber serta beberapa variable yang mempunyai hubungan yang erat dengan mahasiswa.

Penjelasan terkait strategi psikodinamika memiliki esensi bahwa yang efektif memiliki kemampuan mengubah aspek psikologis seseorang dalam hal ini mahasiswa dengan beragam cara, dimana mereka akan memberikan respon secara terus terang dengan bentuk perilaku, seperti yang diharapkan dan telah disampaikan oleh dosen.

3. Motivasi

Motivasi adalah tentang bagaimana memberikan dorongan dan semangat agar mahasiswa mampu belajar dengan baik dan mencintai dirinya. Menurut (Sunyoto, 2018) hal ini berkaitan dengan mendorong semangat kerja manusia, agar timbul keinginan untuk bekerja dan memberikan kemampuan dengan keahliannya secara optimal agar tercapai tujuan pembelajaran. Motivasi adalah hal yang penting karena dengan hal ini sehingga diharapkan setiap mahasiswa memiliki kemauan untuk bekerja keras meraih masa depan yang cerah.

Menurut (Hasibuan, 2010) motivasi memiliki dua jenis, yaitu motivasi positif dan motivasi negatif.

a. Motivasi Positif atau Insentif Positif

Motivasi positif terjadi ketika dosen memotivasi (merangsang) mahasiswa dengan memberikan nilai maksimal kepada mereka yang berprestasi. Jika ada mahasiswa di atas prestasi standar, maka pilihan untuk memberikan reward yang lebih bisa dipertimbangkan serta memberikan apresiasi lewat lisan. Dengan motivasi positif ini, semangat belajar mahasiswa akan meningkat karena pada dasarnya manusia senang menerima yang baik-baik.

b. Motivasi negatif atau Insentif Negatif

Motivasi negatif maksudnya dosen memotivasi mahasiswa dengan standar mereka akan mendapat hukuman. Dengan motivasi negatif ini semangat belajar mahasiswa dalam jangka waktu pendek akan meningkat karena munculnya rasa takut untuk dihukum, tetapi dalam jangka waktu yang panjang memiliki efek yang tidak baik. Dalam kehidupan sosial, motivasi positif dan negative biasa digunakan dalam lingkup perusahaan, lingkungan pendidikan atau tempat lainnya. Peneliti beranggapan bahwa penggunaanya harus tepat sehingga dapat meningkatkan rasa percaya diri dan semangat dalam berproses. Maka diharapkan dosen untuk melakukan motivasi positif secara adil dan konsisten.

KESIMPULAN

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa mahasiswa kebidanan menerima proses komunikasi persuasif dari dosen sehingga menimbulkan motivasi untuk belajar demi meraih masa depan yang bermanfaat. Peneliti menarik hasil bahwa dari rangkaian komunikasi tersebut terdapat motivasi positif dan dosen menerapkan strategi psikodinamika untuk menyentuh aspek psikologis mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. 2016. Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Ardana, Komang dkk, 2008. Perilaku Keorganisasian. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Cahyani, A. dkk. 2020. Motivasi Belajar Siswa SMA pada Pembelajaran Daring di Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Pendidikan Islam*, Volume 3, Nomor 1.
- Christy, N. J., & Oktavianti, R. (2021). Pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap motivasi belajar siswa saat Pandemi Covid-19. *Koneksi*, 5(1), 187.
<https://doi.org/10.24912/kn.v5i1.10231>
- Costa, R. O. (2022). Pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap motivasi belajar peserta didik Sekolah Alam Tunas Mulia. *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan*, 4(3), 4794–4804
<https://doi.org/10.31004/edukatif.v4i3.2809>.
- Dedy Djamaluddin dan Iriantara, Yosol. 1994. Komunikasi Pesuasif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Dyatmika, Teddy. 2021. Ilmu Komunikasi. Yogyakarta :Zahir publishing.
- Ibnu. 2014. Pengaruh Komunikasi, Motivasi, keahlian dan kepemimpinan Terhadap kepuasan Kerja karyawan Koperasi Sopir Transportasi Indonesia (KOSTI SOLO). Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Internasional Labooour Organizatinon. (2022). *The Effective Employers' Organization*.
- Johnson, Alvonco. 2014. Practical Communication Skill. Jakarta, PT. Elex Media Komputindo.
- Lina, Masruroh. 2020. Komunikasi Persuasif dalam Dakwah Konteks Indonesia. Scopindo Media Pustaka.
- Mahendra, A., & Flowerina, I. (2021). Pengaruh komunikasi persuasif guru terhadap motivasi belajar siswa Kelas X SMKN 1 Sumbar pada masa pandemi Covid-19. *JKOMDIS: Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Media Sosial*, 1(3), 66–75.
<https://doi.org/10.47233/jkomdis.v2i1.134>.
- Mukarom, dkk. 2015. Manajemen Public Relation Panduan Efektif Pengelolaan Hubungan Masyarakat. Bandung: Pustaka Setia.
- Risa Dkk. 202. Pengaruh Motivasi dan Sarana Belajar Online Terhadap Kemandirian Belajar Mahasiswa di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol.14, No.1, 2021.
- Soemirat, Soleh dan Asep Suryana. 2017. Komunikasi Persuasif. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Sunyoto, Danang. 2018. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: PT Buku Seru.
- Suprpto, Tommy. 2009. Pengantar Teori dan Manajemen Komunikasi. Jakarta: Buku Kita.
- Suranto. 2005. Komunikasi Perkantoran: Prinsip komunikasi untuk meningkatkan kinerja perkantoran. Yogyakarta: Media Wacana.
- Sutrisno, Edy. 2011. Manajemen Sumber Daya Manusia. Penerbit: Jakarta, Kencana.
- Roudhonah. 2019. Ilmu Komunikasi. Depok: PT Rajagrafindo Persada.

- Mukarom, Zainal, dkk. 2015. Manajemen Public Relation Panduan Efektif Pengelolaan Hubungan Masyarakat. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Wardani, Novita Ika, dkk. 2022. Psikologi Dasar Dan Pengembangan Kepribadian. Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Wisarja, I. K., & Sudarsana, I. K. 2017. Praksis Pendidikan Menurut Habermas (Rekonstruksi Teori Evolusi Sosial Melalui Proses Belajar Masyarakat). Indonesian Journal of Educational Research.
- Widarti, W. (2024). Komunikasi persuasif meningkatkan motivasi belajar mahasiswa semester III Periklanan UBSI Pemuda. *J-Ika*, *10*(2), 99–104. <https://doi.org/10.31294/kom.v10i2.21726>.