

# MEMBANGUN KOMUNIKASI EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS DALAM PROSES BELAJAR MENGAJAR

*Tutut Handayani*

Fakultas Tarbiyah IAIN Raden Fatah Palembang

Jl. K.H. Zainal Abidin Fikri No. 1, Km. 3,5 Palembang

## **Abstract**

*There are some factors such as the learners, classroom, method, and teaching material that are needed to be considered in teaching and learning process. A teacher in a teaching and learning process or an instructor in a seminar needs to have serious attention on those factors to reach goals. There could be different method and communication ways for a lesson. Therefore, a teacher or an instructor needs to be smart in applying effective communication strategy to make the teaching and learning strategy optimal. A teacher or an instructor can apply an effective communication strategy in two ways. First, s/ he needs to apply the three - pattern of communication; one-way communication, two-way communication and multiple communication. Second, she needs to apply the The 5 Inevitable Laws of Effective Communication; respect, empathy, audible, clarity, humble, which is more famous with its acronyms REACH and it means to get or to gain something. Since the actual communication is basically the way to win others' attention, love, interest, concern, sympathy, responsiveness, and positive answers.*

**Keywords:** *Communication, Learning, Teaching*

## A. Pendahuluan

Pada saat ini masih banyak didapati di berbagai institusi pendidikan, pelatihan, termasuk di Perguruan tinggi, yang dalam mengajar masih konvensional. Dalam arti, pengajar (baik guru atau dosen) mengajar secara alami sesuai dengan bakat mengajar yang dimiliki. Ada juga guru/dosen yang mengajarnya cenderung meniru gaya orang yang dahulu pernah menjadi guru atau dosennya. Kenyataan di atas akan menimbulkan beberapa persoalan, baik bagi pengajar maupun peserta didik. *Tipe pertama* misalnya, akan menimbulkan masalah bagi dosen/guru yang tidak mempunyai bakat mengajar atau mempunyai keterbatasan dalam menyampaikan pesan secara lisan, adapun untuk *tipe kedua*, jika tidak hati-hati, dosen/guru cenderung akan meniru gaya orang yang diidolakannya, tanpa melihat sisi kelemahannya.

Dalam penyampaian materi perkuliahan dan pelatihan kepada peserta didik/audien, ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan, diantaranya adalah peserta didik, ruangan kelas, metode dan materi itu sendiri. Untuk dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan pada suatu pembelajaran, perkuliahan ataupun pelatihan, metode pembelajaran dan komunikasi harus mendapat perhatian yang sungguh-sungguh dalam setiap proses pembelajaran. Metode pembelajaran dan komunikasi tidak selalu harus sama untuk setiap materi. Oleh sebab itu, muncul pertanyaan teknik dan model komunikasi seperti apa yang dapat digunakan untuk mengoptimalkan proses belajar mengajar?

## B. Komunikasi Efektif

### 1. Pengertian

Kata atau istilah komunikasi (dari bahasa Inggris "*communication*"), secara etimologis atau menurut asal katanya adalah dari bahasa Latin *communicatus*, dan perkataan ini bersumber pada kata *communis*. Dalam kata *communis* ini memiliki makna 'berbagi' atau 'menjadi milik bersama' yaitu suatu usaha yang memiliki tujuan untuk kebersamaan atau kesamaan makna.

Komunikasi secara terminologis merujuk pada adanya proses penyampaian suatu pernyataan oleh seseorang kepada orang lain. Jadi dalam pengertian ini yang terlibat dalam komunikasi adalah manusia. Karena itu merujuk pada pengertian Ruben dan Steward(1998:16) mengenai komunikasi manusia yaitu: *Human communication is the process through which individuals –in relationships, group, organizations and societies— respond to and create messages to adapt to the environment and one another*. Bahwa komunikasi manusia adalah proses yang melibatkan individu-individu dalam suatu hubungan, kelompok, organisasi dan masyarakat yang merespon dan menciptakan pesan untuk beradaptasi dengan lingkungan satu sama lain.

Untuk memahami pengertian komunikasi tersebut sehingga dapat dilancarkan secara efektif dalam Effendy (1994:10) bahwa para peminat komunikasi sering kali mengutip paradigma yang dikemukakan oleh Harold Lasswell dalam karyanya, *The Structure and Function of Communication in Society*. Lasswell mengatakan bahwa cara yang baik untuk untuk menjelaskan komunikasi ialah dengan menjawab pertanyaan sebagai berikut: *Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect?*

Paradigma Lasswell di atas menunjukkan bahwa komunikasi meliputi lima unsur sebagai jawaban dari pertanyaan yang diajukan itu, yaitu:

1. Komunikator (siapa yang mengatakan?)
2. Pesan (mengatakan apa?)
3. Media (melalui saluran/ *channel*/media apa?)
4. Komunikan (kepada siapa?)
5. Efek (dengan dampak/efek apa?)

Jadi berdasarkan paradigma Lasswell tersebut, secara sederhana proses komunikasi adalah pihak komunikator membentuk (*encode*) pesan dan menyampaikannya melalui suatu saluran tertentu kepada pihak penerima yang menimbulkan efek tertentu.

#### 1. Proses Komunikasi

Berangkat dari paradigma Lasswell, Effendy (1994:11-19) membedakan proses komunikasi menjadi dua tahap, yaitu:

##### a. Proses komunikasi secara primer

Proses komunikasi secara primer adalah proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang (*symbol*) sebagai media. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah pesan verbal (bahasa), dan pesan nonverbal (*kial/gesture*, isyarat, gambar, warna, dan lain sebagainya) yang secara langsung dapat/mampu menerjemahkan pikiran dan atau perasaan komunikator kepada komunikan.

Prosesnya sebagai berikut, pertama-tama komunikator menyandi (*encode*) pesan yang akan disampaikan disampaikan kepada komunikan. Ini berarti komunikator memformulasikan pikiran dan atau perasaannya ke dalam lambang (bahasa) yang diperkirakan akan dimengerti oleh komunikan. Kemudian giliran komunikan untuk menterjemahkan (*decode*) pesan dari

komunikator. Ini berarti ia menafsirkan lambang yang mengandung pikiran dan atau perasaan komunikator tadi dalam konteks pengertian. Yang penting dalam proses penyandian (*coding*) adalah komunikator dapat menyandi dan komunikan dapat menerjemahkan sandi tersebut (terdapat kesamaan makna).

Wilbur Schramm (dalam Effendy, 1994) menyatakan bahwa komunikasi akan berhasil (terdapat kesamaan makna) apabila pesan yang disampaikan oleh komunikator cocok dengan kerangka acuan (*frame of reference*), yakni paduan pengalaman dan pengertian (*collection of experiences and meanings*) yang diperoleh oleh komunikan. Schramm menambahkan, bahwa bidang (*field of experience*) merupakan faktor penting juga dalam komunikasi. Jika bidang pengalaman komunikator sama dengan bidang pengalaman komunikan, komunikasi akan berlangsung lancar. Sebaliknya, bila bidang pengalaman komunikan tidak sama dengan bidang pengalaman komunikator, akan timbul kesukaran untuk mengerti satu sama lain. Sebagai contoh seperti yang diungkapkan oleh Sendjaja (1994:33) yakni : Si A seorang mahasiswa ingin berbincang-bincang mengenai perkembangan valuta asing dalam kaitannya dengan pertumbuhan ekonomi. Bagi si A tentunya akan lebih mudah dan lancar apabila pembicaraan mengenai hal tersebut dilakukan dengan si B yang juga sama-sama mahasiswa. Seandainya si A tersebut membicarakan hal tersebut dengan si C, seorang pemuda desa tamatan SD tentunya proses komunikasi tidak akan berjalan sebagaimana mestinya seperti yang diharapkan si A. Karena antara si A dan si C terdapat perbedaan yang menyangkut tingkat pengetahuan, pengalaman, budaya, orientasi dan mungkin juga kepentingannya.

Contoh tersebut dapat memberikan gambaran bahwa proses komunikasi akan berjalan baik atau mudah apabila di antara pelaku (sumber dan penerima) relatif sama. Artinya apabila kita ingin berkomunikasi dengan baik dengan seseorang, maka kita harus mengolah dan menyampaikan pesan dalam bahasa dan cara-cara yang sesuai dengan tingkat pengetahuan, pengalaman, orientasi dan latar belakang budayanya. Dengan kata lain komunikator perlu mengenali karakteristik individual, sosial dan budaya dari komunikan.

#### b. Proses komunikasi sekunder

Proses komunikasi secara sekunder adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama.

Seorang komunikator menggunakan media ke dua dalam menyampaikan komunikasi ke karena komunikan sebagai sasaran berada di tempat yang relatif jauh atau jumlahnya banyak. Surat, telepon, teleks, surat kabar, majalah, radio, televisi, film, dsb adalah media kedua yang sering digunakan dalam komunikasi. Proses komunikasi secara sekunder itu menggunakan media yang dapat diklasifikasikan sebagai media massa (surat kabar, televisi, radio, dsb.) dan media nirmassa (telepon, surat, dan megapon).

## 2. Konseptual Komunikasi

Deddy Mulyana (2005:61-69) mengkategorikan definisi-definisi tentang komunikasi dalam tiga konseptual yaitu:

#### a. Komunikasi sebagai tindakan satu arah

Suatu pemahaman komunikasi sebagai penyampaian pesan searah dari seseorang (atau lembaga) kepada seseorang (sekelompok orang) lainnya, baik secara langsung (tatap muka) ataupun melalui media, seperti surat (selebaran), surat kabar,

majalah, radio, atau televisi. Pemahaman komunikasi sebagai proses searah sebenarnya kurang sesuai bila diterapkan pada komunikasi tatapmuka, namun tidak terlalu keliru bila diterapkan pada komunikasi publik (pidato) yang tidak melibatkan tanya jawab.

Beberapa definisi komunikasi dalam konseptual tindakan satu arah:

1. Everet M. Rogers: *komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada suatu penerima atau lebih, dengan maksud untuk mengubah tingkah laku.*
2. Gerald R. Miller: *komunikasi terjadi ketika suatu sumber menyampaikan suatu pesan kepada penerima dengan niat yang disadari untuk mempengaruhi perilaku penerima.*
3. Carl D. Miller: *komunikasi adalah proses yang memungkinkan seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya lambang-lambang verbal) untuk mengubah perilaku orang lain (komunkate).*
4. Theodore M. Newcomb: *Setiap tindakan komunikasi dipandang sebagai suatu transmisi informasi terdiri dari rangsangan yang diskriminatif, dari sumber kepada penerima.*

b. Komunikasi sebagai interaksi

Pandangan ini menyetarakan komunikasi dengan suatu proses sebab-akibat atau aksi-reaksi, yang arahnya bergantian. Seseorang menyampaikan pesan, baik verbal atau nonverbal, seorang penerima bereaksi dengan memberi jawaban verbal atau nonverbal, kemudian orang pertama bereaksi lagi setelah menerima respon atau umpan balik dari orang kedua, dan begitu seterusnya.

Contoh definisi komunikasi dalam konsep ini, Shanon dan Weaver (dalam Wiryanto, 2004), komunikasi adalah bentuk interaksi manusia yang saling mempengaruhi satu sama lain,

sengaja atau tidak sengaja dan tidak terbatas pada bentuk pada bentuk komunikasi verbal, tetapi juga dalam hal ekspresi muka, lukisan, seni, dan teknologi.

c. Komunikasi sebagai transaksi

Pandangan ini menyatakan bahwa komunikasi adalah proses yang dinamis yang secara sinambungan mengubah pihak-pihak yang berkomunikasi. Berdasarkan pandangan ini, maka orang-orang yang berkomunikasi dianggap sebagai komunikator yang secara aktif mengirimkan dan menafsirkan pesan. Setiap saat mereka bertukar pesan verbal dan atau pesan nonverbal.

Beberapa definisi yang sesuai dengan konsep transaksi

1. Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss: *Komunikasi adalah proses pembentukan makna di antara dua orang atau lebih.*
2. Judy C. Pearson dan Paul E. Nelson: *Komunikasi adalah proses memahami dan berbagi makna.*
3. William I. Gordon : *Komunikasi adalah suatu transaksi dinamis yang melibatkan gagasan dan perasaan.*
4. Donald Byker dan Loren J. Anderson: *Komunikasi adalah berbagi informasi antara dua orang atau lebih.*

3. Fungsi Komunikasi

William I Gordon (dalam Deddy Mulyana, 2005:5-30) mengkategorikan fungsi komunikasi menjadi empat, yaitu:

a. Sebagai komunikasi sosial

Fungsi komunikasi sebagai komunikasi sosial setidaknya mengisyaratkan bahwa komunikasi itu penting untuk membangun konsep diri kita, aktualisasi diri, untuk kelangsungan hidup, untuk memperoleh kebahagiaan, terhindar dari tekanan dan ketegangan, antara lain lewat komunikasi yang bersifat menghibur, dan memupuk hubungan



hubungan orang lain. Melalui komunikasi kita bekerja sama dengan anggota masyarakat (keluarga, kelompok belajar, perguruan tinggi, RT, desa, ..., negara secara keseluruhan) untuk mencapai tujuan bersama.

- 1) Pembentukan konsep diri. Konsep diri adalah pandangan kita mengenai diri kita, dan itu hanya bisa kita peroleh lewat informasi yang diberikan orang lain kepada kita. Melalui komunikasi dengan orang lain kita belajar bukan saja mengenai siapa kita, namun juga bagaimana kita merasakan siapa kita. Anda mencintai diri anda bila anda telah dicintai; anda berpikir anda cerdas bila orang-orang sekitar anda menganggap anda cerdas; anda merasa tampan atau cantik bila orang-orang sekitar anda juga mengatakan demikian. George Herbert Mead (dalam Jalaluddin Rakhmat, 1994) mengistilahkan *significant others* (orang lain yang sangat penting) untuk orang-orang disekitar kita yang mempunyai peranan penting dalam membentuk konsep diri kita. Ketika kita masih kecil, mereka adalah orang tua kita, saudara-saudara kita, dan orang yang tinggal satu rumah dengan kita. Richard Dewey dan W.J. Humber (1966) menamai *affective others*, untuk orang lain yang dengan mereka kita mempunyai ikatan emosional. Dari merekalah, secara perlahan-lahan kita membentuk konsep diri kita. Selain itu, terdapat apa yang disebut dengan *reference group* (kelompok rujukan) yaitu kelompok yang secara emosional mengikat kita, dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri kita. Dengan melihat ini, orang mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri kelompoknya. Kalau anda memilih kelompok rujukan anda Ikatan Dokter Indonesia, anda menjadikan norma-norma dalam Ikatan ini

sebagai ukuran perilaku anda. Anda juga meras diri sebagai bagian dari kelompok ini, lengkap dengan sifat-sifat dokter menurut persepsi anda.

- 2) Pernyataan eksistensi diri. Orang berkomunikasi untuk menunjukkan dirinya eksis. Inilah yang disebut aktualisasi diri atau lebih tepat lagi pernyataan eksistensi diri. Fungsi komunikasi sebagai eksistensi diri terlihat jelas misalnya pada penanya dalam sebuah seminar. Meskipun mereka sudah diperingatkan moderator untuk berbicara singkat dan langsung ke pokok masalah, penanya atau komentator itu sering berbicara panjang lebar mengkuliahi hadirin, dengan argumen-argumen yang terkadang tidak relevan.
- 3) Untuk kelangsungan hidup, memupuk hubungan, dan memperoleh kebahagiaan. Sejak lahir, kita tidak dapat hidup sendiri untuk mempertahankan hidup. Kita perlu dan harus berkomunikasi dengan orang lain, untuk memenuhi kebutuhan biologis kita seperti makan dan minum, dan memnuhi kebutuhan psikologis kita seperti sukses dan kebahagiaan. Para psikolog berpendapat, kebutuhan utama kita sebagai manusia, dan untuk menjadi manusia yang sehat secara rohaniah, adalah kebutuhan akan hubungan sosial yang ramah, yang hanya bisa terpenuhi dengan membina hubungan yang baik dengan orang lain. Abraham Maslow menyebutkan bahwa manusia punya lima kebutuhan dasar: kebutuhan fisiologis, keamanan, kebutuhan sosial, penghargaan diri, dan aktualisasi diri. Kebutuhan yang lebih dasar harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum kebuthan yang lebih tinggi diupayakan. Kita mungkin sudah mampu kebuthan fisiologis dan keamanan untuk bertahan hidup. Kini kita ingin memenuhi kebutuhan sosial, penghargaan diri, dan

aktualisasi diri. Kebutuhan ketiga dan keempat khususnya meliputi keinginan untuk memperoleh rasa lewat rasa memiliki dan dimiliki, pergaulan, rasa diterima, memberi dan menerima persahabatan. Komunikasi akan sangat dibutuhkan untuk memperoleh dan memberi informasi yang dibutuhkan, untuk membujuk atau mempengaruhi orang lain, mempertimbangkan solusi alternatif atas masalah kemudian mengambil keputusan, dan tujuan-tujuan sosial serta hiburan.

b. Sebagai komunikasi ekspresif

Komunikasi berfungsi untuk menyampaikan perasaan-perasaan (emosi) kita. Perasaan-perasaan tersebut terutama dikomunikasikan melalui pesan-pesan nonverbal. Perasaan sayang, peduli, rindu, simpati, gembira, sedih, takut, prihatin, marah dan benci dapat disampaikan lewat kata-kata, namun bisa disampaikan secara lebih ekspresif lewat perilaku nonverbal. Seorang ibu menunjukkan kasih sayangnya dengan membelai kepala anaknya. Orang dapat menyalurkan kemarahannya dengan mengumpat, mengepalkan tangan seraya melototkan matanya, mahasiswa memprotes kebijakan penguasa negara atau penguasa kampus dengan melakukan demonstrasi.

c. Sebagai komunikasi ritual

Suatu komunitas sering melakukan upacara-upacara berlainan sepanjang tahun dan sepanjang hidup, yang disebut para antropolog sebaga *rites of passage*, mulai dari upacara kelahiran, sunatan, ulang tahun, pertunangan, siraman, pernikahan, dan lain-lain. Dalam acara-acara itu orang mengucapkan kata-kata atau perilaku-perilaku tertentu yang bersifat simbolik. Ritus-ritus lain seperti berdoa (salat, sembahyang, misa), membaca kitab suci, naik haji, upacara

bendera (termasuk menyanyikan lagu kebangsaan), upacara wisuda, perayaan lebaran (Idul Fitri) atau Natal, juga adalah komunikasi ritual. Mereka yang berpartisipasi dalam bentuk komunikasi ritual tersebut menegaskan kembali komitmen mereka kepada tradisi keluarga, suku, bangsa. Negara, ideologi, atau agama mereka.

d. Sebagai komunikasi instrumental

Komunikasi instrumental mempunyai beberapa tujuan umum, yaitu: menginformasikan, mengajar, mendorong, mengubah sikap, menggerakkan tindakan, dan juga menghibur.

Sebagai instrumen, komunikasi tidak saja kita gunakan untuk menciptakan dan membangun hubungan, namun juga untuk menghancurkan hubungan tersebut. Komunikasi berfungsi sebagai instrumen untuk mencapai tujuan-tujuan pribadi dan pekerjaan, baik tujuan jangka pendek ataupun tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek misalnya untuk memperoleh pujian, menumbuhkan kesan yang baik, memperoleh simpati, empati, keuntungan material, ekonomi, dan politik, yang antara lain dapat diraih dengan pengelolaan kesan (*impression management*), yakni taktik-taktik verbal dan nonverbal, seperti berbicara sopan, mengobral janji, mengenakan pakaian necis, dan sebagainya yang pada dasarnya untuk menunjukkan kepada orang lain siapa diri kita seperti yang kita inginkan.

Sementara itu, tujuan jangka panjang dapat diraih lewat keahlian komunikasi, misalnya keahlian berpidato, berunding, berbahasa asing ataupun keahlian menulis. Kedua tujuan itu (jangka pendek dan panjang) tentu saja saling berkaitan dalam arti bahwa pengelolaan kesan itu secara kumulatif dapat digunakan untuk mencapai tujuan jangka panjang berupa

keberhasilan dalam karier, misalnya untuk memperoleh jabatan, kekuasaan, penghormatan sosial, dan kekayaan.

Onong Effendy (1994) berpendapat bahwa fungsi komunikasi adalah menyampaikan informasi, mendidik, menghibur, dan mempengaruhi. Sedangkan Harold D Lasswell (dalam Nurudin, 2004 dan Effendy, 1994:27) memaparkan fungsi komunikasi sebagai berikut:

- 1) Penjajagan/pengawasan lingkungan (*surveillance of the information*) yakni penyingkapan ancaman dan kesempatan yang mempengaruhi nilai masyarakat.
- 2) Menghubungkan bagian-bagian yang terpisahkan dari masyarakat untuk menanggapi lingkungannya.
- 3) Menurunkan warisan sosial dari generasi ke generasi berikutnya.
4. Tingkatan Komunikasi

Secara umum ragam tingkatan komunikasi adalah sebagai berikut:

- a. Komunikasi intrapribadi (*intrapersonal communication*) yaitu komunikasi yang terjadi dalam diri seseorang yang berupa proses pengolahan informasi melalui panca indera dan sistem syaraf manusia.
- b. Komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) yaitu kegiatan komunikasi yang dilakukan seseorang dengan orang lain dengan corak komunikasinya lebih bersifat pribadi dan sampai pada tataran prediksi hasil komunikasinya pada tingkatan psikologis yang memandang pribadi sebagai unik. Dalam komunikasi ini jumlah perilaku yang terlibat pada dasarnya bisa lebih dari dua orang selama pesan atau informasi yang disampaikan bersifat pribadi.

- c. Komunikasi kelompok (*group communication*) yaitu komunikasi yang berlangsung di antara anggota suatu kelompok. Menurut Michael Burgoon dan Michael Ruffner dalam Sendjaja,(1994) memberi batasan komunikasi kelompok sebagai interaksi tatap muka dari tiga atau lebih individu guna memperoleh maksud atau tujuan yang dikehendaki seperti berbagi informasi, pemeliharaan diri atau pemecahan masalah sehingga semua anggota dapat menumbuhkan karakteristik pribadi anggota lainnya dengan akurat.
  - d. Komunikasi organisasi (*organization communication*) yaitu pengiriman dan penerimaan berbagai pesan organisasi di dalam kelompok formal maupun informal dari suatu organisasi (Wiryanto, 2005:52).
  - e. Komunikasi massa (*mass communication*). Komunikasi massa dapat didefinisikan sebagai suatu jenis komunikasi yang ditujukan kepada sejumlah audien yang tersebar, heterogen, dan anonim melalui media massa cetak atau elektronik sehingga pesan yang sama dapat diterima secara serentak dan sesaat. Kemudian Mulyana (2005:74) juga menambahkan konteks komunikasi publik. Pengertian komunikasi publik adalah komunikasi antara seorang pembicara dengan sejumlah besar orang (khalayak). Yang tidak bisa dikenali satu persatu. Komunikasi demikian sering juga disebut pidato, ceramah atau kuliah (umum). Beberapa pakar komunikasi menggunakan istilah komunikasi kelompok besar (*large group communication*) untuk komunikasi ini.
5. Kegunaan Belajar Ilmu Komunikasi
- Mengapa kita mempelajari ilmu komunikasi?  
Ruben&Steward, (2005:1-8) menyatakan bahwa:

a. Komunikasi adalah fundamental dalam kehidupan kita

Dalam kehidupan kita sehari-hari komunikasi memegang peranan yang sangat penting. Kita tidak bisa tidak berkomunikasi. tidak ada aktifitas yang dilakukan tanpa komunikasi, dikarenakan kita dapat membuat beberapa perbedaan yang esensial manakala kita berkomunikasi dengan orang lain. Demikian pula sebaliknya, orang lain akan berkomunikasi dengan kita, baik dalam jangka pendek ataupun jangka panjang. Cara kita berhubungan satu dengan lainnya, bagaimana suatu hubungan kita bentuk, bagaimana cara kita memberikan kontribusi sebagai anggota keluarga, kelompok, komunitas, organisasi dan masyarakat secara luas membutuhkan suatu komunikasi. Sehingga menjadikan komunikasi tersebut menjadi hal yang sangat fundamental dalam kehidupan kita.

b. Komunikasi adalah merupakan suatu aktifitas kompleks

Komunikasi adalah suatu aktifitas yang kompleks dan menantang. Dalam hal ini ternyata aktifitas komunikasi bukanlah suatu aktifitas yang mudah. Untuk mencapai kompetensi komunikasi memerlukan *understanding* dan suatu ketrampilan sehingga komunikasi yang kita lakukan menjadi efektif. Ellen Langer dalam Ruben & Stewart (2005:3) menyebut konsep *mindfulness* akan terjadi ketika kita memberikan perhatian pada situasi dan konteks, kita terbuka dengan informasi baru dan kita menyadari bahwa ada banyak perspektif tidak hanya satu perspektif di kehidupan manusia.

c. Komunikasi adalah vital untuk suatu kedudukan/posisi yang efektif

Karir dalam bisnis, pemerintah, atau pendidikan memerlukan kemampuan dalam memahami situasi komunikasi, mengembangkan strategi komunikasi efektif,

memerlukan kerjasama antara satu dengan yang lain, dan dapat menerima atas kehadiran ide-ide yang efektif melalui saluran komunikasi. Untuk mencapai kesuksesan dari suatu kedudukan/ posisi tertentu dalam mencapai kompetensi komunikasi antara lain melalui kemampuan secara personal dan sikap, kemampuan interpersonal, kemampuan dalam melakukan komunikasi oral dan tulisan dan lain sebagainya.

d. Suatu pendidikan yang tinggi tidak menjamin kompetensi komunikasi yang baik

Kadang-kadang kita menganggap bahwa komunikasi itu hanyalah suatu yang bersifat *common sense* dan setiap orang pasti mengetahui bagaimana berkomunikasi. Padahal sesungguhnya banyak yang tidak memiliki ketrampilan berkomunikasi yang baik karena ternyata banyak pesan-pesan dalam komunikasi manusia itu yang disampaikan tidak hanya dalam bentuk verbal tetapi juga nonverbal, ada ketrampilan komunikasi dalam bentuk tulisan dan oral, ada ketrampilan berkomunikasi secara interpersonal, ataupun secara kelompok sehingga kita dapat berkolaborasi sebagai anggota dengan baik, dan lain-lain. Kadang-kadang kita juga mengalami kegagalan dalam berkomunikasi. Banyak yang berpendidikan tinggi tetapi tidak memiliki ketrampilan berkomunikasi secara baik dan memadai sehingga mengakibatkan kegagalan dalam berinteraksi dengan manusia lainnya. Sehingga komunikasi itu perlu kita pelajari.

e. Komunikasi adalah populer

Komunikasi adalah suatu bidang yang dikatakan sebagai populer. Banyak bidang-bidang komunikasi modern sekarang ini yang memfokuskan pada studi tentang pesan, ada juga tentang hubungan antara komunikasi dengan bidang profesional lainnya termasuk hukum, bisnis, informasi,



pendidikan, ilmu computer, dan lain-lain. Sehingga sekarang ini komunikasi sebagai ilmu social/perilaku dan suatu seni yang diaplikasikan. Disiplin ini bersifat multidisiplin, yang berkaitan dengan ilmu-ilmu lain seperti psikologi, sosiologi, antropologi, politik, dan lain sebagainya.

<http://adiprakosa.blogspot.com/2008/09/pengertian-komunikasi.html> - [ftnref1](#) Walaupun begitu, fungsi komunikasi bisa dilihat juga sesuai dengan konteksnya. Misal pada komunikasi antarpribadi, fungsi utama komunikasi antarpribadi adalah meningkatkan hubungan insani, menghindarkan mengatasi konflik-konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain (Hafied Cangara, 2005:56). Komunikasi kelompok berfungsi untuk menumbuhkan semangat kebersamaan dan solidaritas.

#### **D. Pengertian Belajar Mengajar**

Menurut Slameto (1995:2) belajar adalah "suatu proses usaha yang dilakukan seseorang untuk memperoleh suatu perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya." Selanjutnya Winkel (1996:53) belajar adalah "suatu aktivitas mental/psikis yang berlangsung dalam interaksi yang aktif dengan lingkungan, yang menghasilkan perubahan-perubahan dalam pengetahuan, pemahaman, keterampilan dan nilai sikap. Perubahan itu bersifat secara relatif konstant." Kemudian Hamalik (1993:28) mendefinisikan belajar adalah "suatu pertumbuhan atau perubahan dalam diri seseorang yang dinyatakan dalam cara-cara bertingkah laku yang baru berkat pengalaman dan latihan."

Pada dasarnya belajar merupakan suatu proses yang aktif memerlukan dorongan dan bimbingan kearah tercapainya tujuan yang dikehendaki. Nasution (1995:35) mengatakan bahwa: "Belajar membawa perubahan pada individu yang belajar, perubahan itu tidak hanya mengenai jumlah pengetahuan melainkan juga dalam bentuk kecakapan, kebiasaan, sikap, mengenai segala aspek organisme atau pribadi seseorang".

Dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan para ahli di atas tentang belajar, semua menekankan pada perubahan tingkah laku manusia. Seseorang mempelajari sesuatu dan aktif dalam kegiatan itu tingkah lakunya tidak berubah, orang tersebut belum dapat dikatakan belajar.

Sedangkan mengajar adalah: "suatu kegiatan agar proses belajar seseorang atau sekelompok orang dapat terjadi, untuk keperluan tersebut seorang guru seharusnya membuat suatu sistim lingkungan sedemikian rupa sehingga proses belajar dapat tercapai secara efektif dan efisien (Sunaryo, 1989:10).

Dengan demikian, istilah mengajar dalam pengertian ini adalah menciptakan situasi dan kondisi yang mampu merangsang siswa untuk belajar. Suatu proses belajar mengajar dapat berjalan efektif, bila seluruh komponen yang berpengaruh dalam proses belajar yaitu siswa, guru, kurikulum, metode, sarana prasarana, serta lingkungan saling mendukung dalam rangka mencapai tujuan.

Belajar yang efektif akan melahirkan kecakapan-kecakapan ketrampilan yang fundamental. Landasan utama dalam mencapai keberhasilan belajar adalah kesiapan mental, karena tanpa kesiapan mental ini para siswa pada umumnya tidak dapat bertahan dalam kesulitan yang dialami selama belajar. Kesiapan mental tersebut merupakan keterikatan

terhadap tujuan belajar, minat terhadap pelajaran dan kepercayaan pada diri sendiri.

Belajar dikatakan sukses apabila dari peserta didik dapat diharapkan didalam kegiatan belajarnya suatu hasil yang tinggi, yang berupa nilai-nilai dan tingkah laku yang bagus dan memuaskan. Seseorang yang ingin berhasil dalam belajar maka ia harus mengetahui tentang prinsip belajar sebagaimana dikemukakan oleh Anomymous (1984:319) yang meliputi:

- a. Bahwa dalam belajar dibutuhkan dorongan atau motivasi.
- b. Harus dapat memusatkan perhatian
- c. Untuk lebih menghasilkan penyerapan ilmu, sebaiknya materi yang telah diajarkan harus selalu diulang-ulang.
- d. Harus diyakini bahwa semua yang dipelajari akan berguna kelak.
- e. Dalam belajar perlu adanya istirahat
- f. Hasil belajar dari suatu pelajaran dapat digunakan untuk mempelajari pelajaran lainnya.
- g. Hasil belajar yang telah diperoleh dicoba untuk diutarakan kembali.
- h. Hal-hal yang menghambat pelajaran misalnya: rasa takut, benci, malu, marah dan kesal harus dihindari.

Demikian juga halnya dengan pendapat Sardiman (1986:230) tentang belajar yaitu: belajar berarti usaha merubah tingkah laku. Jadi belajar akan membawa suatu perubahan pada individu-individu yang belajar. Perubahan itu tidak karena berkaitan dengan penambahan ilmu pengetahuan, tetapi juga berbentuk kecakapan, ketrampilan, sikap, pengertian, harga diri, minat, watak dan penyesuaian diri. Jelasnya menyangkut perubahan segala aspek organisme dan tingkah laku pribadi seseorang.

Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa belajar merupakan suatu usaha yang mengarah kepada penguasaan pengetahuan dan skill yang dicapai oleh siswa dalam mempelajari materi pelajaran di sekolah.

Pengajar yang baik seyogyanya memahami karakteristik mahasiswanya agar ia sukses dalam melaksanakan peran mengajarnya. Dalam proses belajar mengajar kemungkinan akan menemui mahasiswa yang sulit untuk melakukan kontak dengan dunia sekitarnya, suka mengasingkan diri, cenderung menutup diri. Dalam kaitan dengan hal ini, maka dosen hendaknya merencanakan proses belajar mengajar yang sesuai dengan keadaan dan kepribadian mahasiswa.

Dosen hendaknya tidak mengabaikan perbedaan yang ada di antara mahasiswa. Dalam konteks ini muncul ke permukaan pentingnya perlu adanya peranan bimbingan dan konseling. Usaha bimbingan dan konseling ini diharapkan dapat mendorong mahasiswa berupaya agar yang bersangkutan tetap mempunyai kesehatan mental dan bisa berinteraksi dengan lingkungannya.

Komponen proses belajar mengajar. Komponen proses belajar mengajar mencakup delapan buah yaitu tujuan, bahan, metode, pengajar, peserta didik, fasilitas, interaksi dan evaluasi. Belajar mengajar sebagai proses (process), pada hakikatnya mengandung tiga unsur yaitu adanya input (bahan mentah yang akan diolah), process (kegiatan mengolah input) dan output (hasil yang telah diolah). Suatu proses dipandang baik apabila kualitas output lebih baik dari pada input. Input proses belajar mengajar adalah mahasiswa sebelum perkuliahan. Proses belajar mengajar adalah interaksi antara komponen-komponen belajar mengajar yaitu tujuan, bahan, metode dosen, mahasiswa, fasilitas dan penilaian. Output dari proses belajar

mengajar yaitu peserta didik (mahasiswa) setelah menerima perkuliahan.

## 1. Faktor yang Mempengaruhi Proses Belajar Mengajar

### a. Faktor internal

Segala faktor yang bersumber dari dalam diri mahasiswa, contohnya yaitu kemampuan mahasiswa, motivasi, perhatian, persepsi, pemrosesan informasi mencakup (ingatan, lupa dan transfer)

### b. Faktor eksternal

Segala faktor yang bersumber dari luar diri mahasiswa, contohnya yaitu kondisi belajar dan pemberian umpan balik.

## 2. Tiga Pola Komunikasi dalam Proses Belajar Mengajar

Dalam proses pendidikan sering kita jumpai kegagalan-kegagalan, hal ini biasanya dikarenakan lemahnya sistem komunikasi. Untuk itu, pendidik perlu mengembangkan pola komunikasi efektif dalam proses belajar mengajar. Komunikasi pendidikan yang dimaksud disini adalah hubungan atau interaksi antara pendidik dengan peserta didik pada saat proses belajar mengajar berlangsung, atau dengan istilah lain yaitu hubungan aktif antara pendidik dengan peserta didik.

Ada tiga pola komunikasi yang dapat digunakan untuk mengembangkan interaksi dinamis antara guru dengan siswa yaitu:

- a. Komunikasi sebagai aksi atau komunikasi satu arah. Dalam komunikasi ini guru berperan sebagai pemberi aksi dan siswa sebagai penerima aksi. Guru aktif dan siswa pasif. Ceramah pada dasarnya adalah komunikasi satu arah, atau komunikasi sebagai aksi. Komunikasi jenis ini kurang banyak menghidupkan kegiatan siswa belajar.
- b. Komunikasi sebagai interaksi atau komunikasi dua arah.

Komunikasi ini guru dan siswa dapat berperansama yaitu pemberi aksi dan penerima aksi. Di sini, sudah terlihat hubungan dua arah, tetapi terbatas antara guru dan pelajar secara individual. Antara pelajar dan pelajar tidak ada hubungan. Pelajar tidak dapat berdiskusi dengan teman atau bertanya sesama temannya. Keduanya dapat saling memberi dan menerima. Komunikasi ini lebih baik dari pada yang pertama, sebab kegiatan guru dan kegiatan siswa relatif sama.

- c. Komunikasi banyak arah atau komunikasi sebagai transaksi. Komunikasi ini tidak hanya melibatkan interaksi yang dinamis antara gurudenan siswa tetapi juga melibatkan interaksi yang dinamis antara siswa yang satu dengan yang lainnya. Proses belajar mengajar dengan pola komunikasi ini mengarah kepada proses pengajaran yang mengembangkan kegiatan siswa yang optimal, sehingga menumbuhkan siswa belajar aktif. Diskusi dan simulasi merupakan strategi yang dapat mengembangkan komunikasi ini (Nana Sudjana, 1989).

### 3. Komunikasi Efektif Sebagai Solusi Komprehensif

Komunikasi merupakan suatu proses yang melibatkan 2 orang atau lebih dan di dalamnya terjadi pertukaran informasi dalam rangka mencapai suatu tujuan tertentu. Terdapat dua jenis komunikasi yaitu komunikasi lisan dan tulisan. Di dalam komunikasi, terdapat 5 elemen yang terlibat yaitu *sender* (pengirim informasi), *receiver* (penerima informasi), informasi, *feed back*, dan media.

Hal yang harus menjadi perhatian utama dan sering kita lupa adalah, *receiver* (penerima informasi) dari PBM adalah manusia, maka sudah selayaknya seorang pendidik memperlakukan siswanya "sebagai manusia", jangan

memperlakukan mereka sebagai mesin atau objek yang tidak memiliki perasaan.

Menurut Stephen Covey, komunikasi merupakan keterampilan yang paling penting dalam hidup kita. Kita menghabiskan sebagian besar waktu di saat kita sadar dan bangun untuk berkomunikasi. Sama halnya dengan pernafasan, komunikasi kita anggap sebagai hal yang otomatis terjadi begitu saja, sehingga kita tidak memiliki kesadaran untuk melakukannya dengan efektif.

Stephen Covey menekankan konsep kesalingtergantungan (*interdependency*) untuk menjelaskan hubungan antarmanusia. Unsur yang paling penting dalam komunikasi bukan sekedar pada apa yang kita tulis atau kita katakan, tetapi pada karakter kita dan bagaimana kita menyampaikan pesan kepada penerima pesan. Jadi syarat utama dalam komunikasi efektif adalah karakter yang kokoh yang dibangun dari integritas pribadi yang kuat.

Integritas pribadi menghasilkan kepercayaan dan merupakan dasar jenis deposito yang berat. Integritas merupakan fondasi utama dalam membangun komunikasi yang efektif, karena tidak ada persahabatan yang lebih dari sekedar kejujuran (*honesty*). Kejujuran mengatakan kebenaran atau menyesuaikan kata-kata kita dengan realitas. Integritas adalah menyesuaikan realitas dengan kata-kata kita. Integritas bersifat aktif, sedangkan kejujuran bersifat pasif. Seorang pendidik akan menjadi faktor yang terus disorot oleh siswa, oleh karena itu apabila Anda seorang pendidik diharapkan bisa menjadi teladan yang baik bagi siswa dalam setiap perilakunya.

Setelah kita memiliki fondasi utama dalam membangun komunikasi yang efektif, maka hal berikut adalah kita perlu

memperhatikan 5 Hukum Komunikasi Yang Efektif (*The 5 Inevitable Laws of Effective Communication*), yang disingkat REACH yang berarti merengkuh atau meraih. Karena komunikasi itu pada dasarnya adalah upaya bagaimana kita meraih perhatian, cinta kasih, minat, kepedulian, simpati, tanggapan, maupun respon positif dari orang lain. Jadi terdapat lima strategi yang dapat dikembangkan dalam upaya untuk membangun komunikasi efektif, seperti disebutkan berikut ini (Pupuh, 2007):

Hukum ke-1: *Respect*

Hukum pertama dalam mengembangkan komunikasi yang efektif adalah sikap menghargai setiap individu yang menjadi sasaran pesan yang kita sampaikan. Pahami bahwa seorang pendidik harus bisa menghargai setiap siswa yang dihadapinya Rasa hormat dan saling menghargai merupakan hukum yang pertama dalam kita berkomunikasi dengan orang lain. Ingatlah bahwa pada prinsipnya manusia ingin dihargai dan dianggap penting. Jika kita bahkan harus mengkritik atau memarahi seseorang, lakukan dengan penuh respek terhadap harga diri dan kebanggaan seseorang. Jika kita membangun komunikasi dengan rasa dan sikap saling menghargai dan menghormati, maka kita dapat membangun kerjasama yang menghasilkan sinergi yang akan meningkatkan efektivitas kinerja kita baik sebagai individu maupun secara keseluruhan sebagai tim.

Menurut Dale Carnegie dalam bukunya *How to Win Friends and Influence People*, rahasia terbesar yang merupakan salah satu prinsip dasar dalam berurusan dengan manusia adalah dengan memberikan penghargaan yang jujur dan tulus. Seorang psikolog yang sangat terkenal William James juga mengatakan bahwa "Prinsip paling dalam sifat dasar manusia



adalah kebutuhan untuk dihargai". Dia mengatakan ini sebagai suatu kebutuhan (bukan harapan ataupun keinginan yang bisa ditunda atau tidak harus dipenuhi), yang harus dipenuhi. Ini adalah suatu rasa lapar manusia yang tak terperikan dan tak tergoyahkan. Lebih jauh Carnegie mengatakan bahwa setiap individu yang dapat memuaskan kelaparan hati akan menggenggam orang dalam telapak tangannya.

Charles Schwaab, salah satu orang pertama dalam sejarah perusahaan Amerika yang mendapat gaji lebih dari satu juta dolar setahun, mengatakan bahwa aset paling besar yang dia miliki adalah kemampuan dalam membangkitkan antusiasme pada orang lain. Dan cara untuk dalam membangkitkan antusiasme dan mendorong orang lain melakukan hal-hal terbaik adalah dengan memberikan penghargaan yang tulus. Berikan sebuah penghargaan yang tulus kepada masing-masing siswa. Siswa dapat membedakan antara perlakuan yang tulus dan tidak tulus. Berikan penghargaan maka Anda sebagai seorang pendidik akan dihargai oleh siswa. Berikan penghargaan maka proses belajar mengajar menjadi sebuah proses yang menyenangkan bagi semua pihak.

#### Hukum ke-2: *Empathy*

Empati adalah kemampuan kita untuk menempatkan diri kita pada situasi atau kondisi yang dihadapi oleh orang lain. Salah satu prasyarat utama dalam memiliki sikap empati adalah kemampuan kita untuk mendengarkan atau mengerti terlebih dulu sebelum didengarkan atau dimengerti oleh orang lain. Secara khusus Covey menaruh kemampuan untuk mendengarkan sebagai salah satu dari 7 kebiasaan manusia yang sangat efektif, yaitu kebiasaan untuk mengerti terlebih dahulu, baru dimengerti (*Seek first to understand – understand*

*then be understood to build the skills of empathetic listening that inspires openness and trust*). Inilah yang disebut dengan Komunikasi Empatik. Dengan memahami dan mendengarkan orang lain terlebih dahulu, kita dapat membangun keterbukaan dan kepercayaan yang kita perlukan dalam membangun kerjasama atau sinergi dengan orang lain. Rasa empati akan memungkinkan kita untuk dapat menyampaikan pesan (*message*) dengan cara dan sikap yang akan memudahkan penerima pesan (*receiver*) menerimanya. Oleh karena itu dalam ilmu pemasaran (*marketing*) memahami perilaku konsumen (*consumer's behavior*) merupakan keharusan. Dengan memahami perilaku konsumen, maka kita dapat empati dengan apa yang menjadi kebutuhan, keinginan, minat, harapan dan kesenangan dari konsumen. Demikian halnya dengan bentuk komunikasi di dunia pendidikan. Kita perlu saling memahami dan mengerti keberadaan, perilaku dan keinginan dari siswa. Rasa empati akan menimbulkan respek atau penghargaan, dan rasa respek akan membangun kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam membangun sebuah suasana kondusif di dalam proses belajar-mengajar. Jadi sebelum kita membangun komunikasi atau mengirimkan pesan, kita perlu mengerti dan memahami dengan empati calon penerima pesan kita. Sehingga nantinya pesan kita akan dapat tersampaikan tanpa ada halangan psikologi atau penolakan dari penerima.

Hukum ke-3: *Audible*

Makna dari *audible* antara lain : dapat didengarkan atau dimengerti dengan baik. Jika empati berarti kita harus mendengar terlebih dahulu ataupun mampu menerima umpan balik dengan baik, maka *audible* berarti pesan yang kita sampaikan dapat diterima oleh penerima pesan. Hukum ini mengatakan bahwa pesan harus di sampaikan melalui media

atau *delivery channel* hingga dapat diterima dengan baik oleh penerima pesan. Hukum ini mengacu pada kemampuan kita untuk menggunakan berbagai media maupun perlengkapan atau alat bantu audio-visual yang akan membantu kita agar pesan yang kita sampaikan dapat diterima dengan baik.

#### Hukum ke-4: *Clarity*

Selain bahwa pesan harus dapat dimengerti dengan baik, maka hukum keempat yang terkait dengan itu adalah kejelasan dari pesan itu sendiri sehingga tidak menimbulkan multi interpretasi atau berbagai penafsiran yang lainnya. *Clarity* dapat pula berarti keterbukaan dan transparansi. Dalam berkomunikasi kita perlu mengembangkan sikap terbuka (tidak ada yang ditutupi atau disembunyikan), sehingga dapat menimbulkan rasa percaya (*trust*) dari penerima pesan. Karena tanpa keterbukaan akan timbul sikap saling curiga dan pada gilirannya akan menurunkan semangat dan antusiasme siswa dalam proses belajar-mengajar. Perjelas maksud Anda dalam mengajar sesuatu, sampaikan secara sistematis dan teratur, gunakan alat bantu peraga jika memang diperlukan. Semakin siswa merasakan mendapat banyak ilmu dari Anda, maka siswa akan semakin terpacu untuk terus menghadiri dan memperhatikan pelajaran yang Anda sampaikan. Dengan cara seperti ini siswa tidak akan menganggap lagi proses belajar-mengajar sebagai formalitas tetapi akan menganggapnya sebagai sebuah kebutuhan pokok bagi kehidupannya.

#### Hukum ke-5: *Humble*

Hukum kelima dalam membangun komunikasi yang efektif adalah sikap rendah hati. Sikap ini merupakan unsur yang terkait dengan hukum pertama untuk membangun rasa menghargai orang lain, biasanya didasari oleh sikap rendah hati yang kita miliki. Hal terakhir yang harus ada di dalam diri

para pendidik adalah sikap mental yang dipenuhi semangat dan kesungguhan. Semua teori yang disebutkan di atas tidak akan cukup berat jika memang tidak dibarengi dengan sebuah kesungguhan dan semangat yang kita singkat dengan SOUL (4 *spirit for SOUL*), yaitu :

1. *Spirit for Servicing*

Hal ini mungkin menjadi sesuatu yang sering dilupakan insan pendidikan. Pekerjaan mulia yang ada di hadapan sering kali tidak dibungkus dengan sebuah semangat yang tulus untuk melayani. Melayani murid tercinta, melayani orang yang memberikan kepercayaan kepada Anda, melayani cikal bakal kader bangsa calon penyelamat bangsa untuk keluar dari krisis. Munculkan semangat ini dalam diri Anda, semangat yang lebih untuk melayani.

2. *Spirit for giving an Outstanding Performance*

Tetapi semangat melayani tidak cukup, Anda sebagai insan pendidikan harus berani menaikkan level pelayanan Anda menjadi pelayanan dengan semangat memberikan *Outstanding Performance* semangat memberikan hasil yang terbaik bagi semua tugas dan pelayanan yang menjadi amanah Anda.

3. *Spirit for Understanding*

Hal selanjutnya yang tidak kalah penting adalah, semangat yang tulus yang muncul dari dalam diri untuk lebih mendengarkan dan mengerti keinginan siswa yang Anda didik.

4. *Spirit for Loving*

Kemudian, munculkanlah semangat untuk lebih mencintai siswa seperti mencintai anak sendiri, dan cintai diri mereka seperti kita mencintai diri sendiri. Lakukan hal ini, maka siswa akan melihat ketulusan kita untuk kemudian akan bersama-sama dengan kita meraih kesuksesan dalam proses

belajar-mengajar, Mudah–mudahan “Komunikasi Efektif Dalam Proses Belajar Mengajar” akan menjadi salah satu solusi atas permasalahan kritis bangsa ini.

#### **D. Penutup**

Tugas lembaga pendidikan adalah mewariskan ilmu pengetahuan lewat pendidik kepada peserta didik. Saat ini, tugas tersebut tidak hanya menambah pengetahuannya, tetapi turut pula membantu sikap-sikap dan nilai-nilai (*values*) yang berhubungan dengan pengembangan kreativitas, sikap kritis, obyektif dan bertanggung jawab.

Proses belajar mengajar (PBM) akan lebih berhasil jika terjadi hubungan yang berkualitas antara pendidik dan peserta didik, semua ini dapat dicapai jika ada komunikasi yang efektif selama proses belajar mengajar berlangsung.

#### **Daftar Pustaka**

- Alo, Liliweri. 1991. *Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Astim, Riyanto. 2003. *Proses Belajar Mengajar Efektif di Perguruan Tinggi*. Bandung: Yapemdo.
- Cangara, Hafidz. 2005. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Effendy, Onong Uchjana. 1984. *Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Zaini, Hisyam. 2002. *Desain Pembelajaran di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: CTSD IAIN Sunan Kalijaga.
- IGAK Wardani. 2001. *Dasar-Dasar Komunikasi dan Keterampilan Dasar Mengajar*. Jakarta: Pusat Antar Universitas untuk Peningkatan dan Pengembangan Aktivitas

- Instruksional – Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi – Departemen Pendidikan Nasional.
- Littlejohn, Stephen W. 2001. *Theories of Human Communication*. USA: Wadsworth Publishing.
- Mulyana, Deddy. 2001. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: Rosda.
- Onong, Uchjana Effendy. 1984. *Ilmu Komunikasi – Teori dan Praktek*, Remaja Karya CV., Bandung
- Ruben, Brent D, Stewart, Lea P. 2005. *Communication and Human Behaviour*. USA: Alyn and Bacon.
- Sendjaja, Sasa Djuarsa. 1994. *Pengantar Komunikasi*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Sumardi. 2002. “*Pengembangan Kompetensi dan Kompetensi dan Kepribadian dan Kompetensi Sosial*”: Makalah disampaikan pada TOT Kompetensi Sosial PPPG Bahasa Jakarta 2006.
- Sumardi. 2006. “*Pengembangan Potensi Diri Rahasia Karyawan – Perusahaan Membangun Sukses*”: Makalah disampaikan pada *Achievement Motivation Training* 2006.
- Udin S., Winataputra. 2001. *Model-Model Pembelajaran Inovatif*. Jakarta: Pusat Antar Universitas untuk Peningkatan dan Pengembangan Aktivitas Instruksional – Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi – Departemen Pendidikan Nasional.
- <http://www.sinarharapan.co.id/ekonomi/mandiri/2002/04/1/ma n01.html>**Error! Hyperlink reference not valid.**
- <http://www.blogster.com/henderi/edukikasi-teknik-dan-mode>