




Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta 29

Hasil Cek 43. Model komunikasi

-  TESIS SKRIPSI
-  Nanik Instructor
-  Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

Document Details

Submission ID

trn:oid::1:2995593069

Submission Date

Sep 2, 2024, 7:23 AM GMT+7

Download Date

Sep 2, 2024, 9:14 AM GMT+7

File Name

43. Model komunikasi persuasi kepala sekolah Kabupaten Seruyan Provinsi Kalimantan Tengahpdf

File Size

359.9 KB

7 Pages

2,878 Words

18,773 Characters

24% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.




Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Small Matches (less than 25 words)

Exclusions


- ▶ 16 Excluded Sources

Top Sources

- 24%  Internet sources
- 6%  Publications
- 9%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
0 suspect characters on 7 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 24% Internet sources
- 6% Publications
- 9% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Internet	etheses.uin-malang.ac.id	6%
2	Internet	www.yumpu.com	2%
3	Internet	knzieas.blogspot.com	2%
4	Internet	eprints.uny.ac.id	2%
5	Internet	digilib.uin-suka.ac.id	2%
6	Internet	jkms.ejournal.unri.ac.id	2%
7	Internet	fpsiuh2012.files.wordpress.com	1%
8	Internet	eprints.untirta.ac.id	1%
9	Internet	ejournal.upi.edu	1%
10	Publication	Husnawati Husnawati, Fatwa Tentama, Nina Zulida Situmorang. "Pengujian validi..."	1%
11	Internet	journal.unpas.ac.id	1%

12 Internet

repository.uksw.edu 1%

13 Internet

thoriqlatif.wordpress.com 1%

Model komunikasi persuasi kepala sekolah Kabupaten Seruyan Provinsi Kalimantan Tengah

Thariq Latif Al Akbar

Magister Psikologi, Program Pascasarjana, Universitas Ahmad Dahlan
thoriqlatif83@gmail.com

Nina Zulida Situmorang

Magister Psikologi, Program Pascasarjana, Universitas Ahmad Dahlan
nina.situmorang@psy.uad.ac.id

Mujidin

Magister Psikologi, Program Pascasarjana, Universitas Ahmad Dahlan
mujidin_zia@yahoo.co.id

ABSTRAK

Persuasi adalah termasuk bagian dari komunikasi untuk mengupayakan tersampainya informasi baik itu secara lisan maupun tulisan yang bertujuan untuk mengubah keyakinan, sikap dan tingkah laku seseorang, agar mengikuti sesuai dengan apa yang diinginkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran komunikasi persuasi yang dilakukan pada kepemimpinan kepala sekolah Kabupaten Seruyan Kalimantan Tengah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Komunikasi persuasi merupakan keterampilan yang sangat penting dan harus dimiliki oleh pemimpin dalam mengontrol banyak orang. Kepala sekolah yang melakukan komunikasi persuasi terhadap orang yang ada disekitarnya akan mampu menghadapi banyak hambatan dan masalah yang dapat terjadi di lingkungan sekolah. Oleh karena itu setiap kepala sekolah harus dapat melakukan pendekatan secara persuasif pada ranah kerjanya sehingga dapat mengontrol dan mendapatkan efektivitas kerja yang lebih baik kepada para guru.

Kata Kunci: Komunikasi, Kepemimpinan, Persuasi

ABSTRACT

Persuasion is part of the communication to seek information conveyed both verbally and in writing that aims to change one's beliefs, attitudes and behavior, to follow according to what is desired. This research purpose to discover the description of persuasion communication carried out on the leadership of the principal of Seruyan Regency, Central Kalimantan. This research uses a qualitative method with a descriptive analysis approach. Persuasion communication is a very important skill and must be possessed by leaders in controlling many people. Principals who communicate persuasion to those around them will be able to face many obstacles and problems that can occur in the school environment. Therefore, every school principal must be able to approach persuasively in the realm of work so that he can control and get better work effectiveness for teachers.

Keywords: Communication, Persuasion, Leadership

PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk sosial merupakan makhluk yang berhubungan secara timbal-balik dengan manusia lain. Manusia tidak mungkin dapat hidup dengan baik tanpa mengadakan hubungan dengan manusia lain, baik hubungan langsung maupun tidak langsung (Syam, 2012). Oleh karena itu sebagai makhluk sosial, komunikasi menjadi suatu dasar dalam kehidupan

2019

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
ISSN: 2715-7121

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
08 Agustus, 2019, Hal. 391-397

berkelompok. Psikologi memandang komunikasi dengan makna yang lebih luas yang meliputi menyampaikan energi alat indra ke otak, proses saling mempengaruhi di antara berbagai sistem organisme dan diantara organisme (Syam, 2012).

Menurut Cherry (Maulana & Gumelar, 2013) komunikasi adalah usaha untuk membuat suatu satuan sosial dari individu dengan menggunakan bahasa atau tanda, memiliki bersama serangkaian peraturan untuk berbagai kegiatan mencapai tujuan. Komunikasi adalah proses penyampaian yaitu penyampaian emosi, informasi, ide atau gagasan dan lain-lain untuk menyampaikan suatu tujuan. Komunikasi menjadi sebuah cara untuk berinteraksi antara manusia dengan manusia lainnya. Di dalam proses tersebut, terdapat sebuah pengiriman dan penerimaan pesan antara komunikator dengan komunikan atau sebaliknya. Komunikasi adalah proses individu menyampaikan stimulus yang mengubah atau mempengaruhi individu lain (Syam, 2012).

Komunikasi dapat dikatakan efektif jika pesan yang disampaikan diterima oleh penerima pesan dan memperoleh kesamaan makna. Menurut Maulana dan Gumelar (2013) persuasi adalah bentuk penanaman pengaruh yang bisa berwujud apapun, mulai dari keyakinan, sikap, maksud, dan motivasi. Persuasi adalah bagian yang tidak terpisahkan dari proses komunikasi individu, seorang pengirim pesan (sender) berusaha untuk memberikan dan memperbesar pengaruh pesan yang disampaikan kepada penerima pesan (receiver). Unsur yang termasuk vital dalam proses persuasi yakni di mana komunikator menyusun dan mengatur pesan-pesan tertata, sehingga kita memperoleh respon yang diinginkan. Untuk itu, pesan hendaknya optimal dalam penyampaiaannya, dengan cara komunikasi yang tersedia (verbal atau non verbal) yang harus disesuaikan dengan tujuan untuk disampaikan kepada khalayak yang dituju.

Pendidikan mempunyai peranan yang sangat penting untuk menjamin kelangsungan kehidupan suatu bangsa. Apalagi adanya kompetisi di era globalisasi, sangat diperlukan adanya sumber daya manusia yang memadai. Karena itu, sistem pendidikan nasional harus dapat memberikan pendidikan dasar bagi setiap warga negara Republik Indonesia agar setiap orang mampu berperan serta dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara. Psikologi pendidikan mempelajari seluruh tingkahlaku manusia yang terlibat dalam proses pendidikan, manusia yang terlibat dalam proses pendidikan ini ialah guru dan siswa (Sugihartono, 2007).

Kalimantan tengah merupakan daerah yang sangat luas dan di sana terdapat salah satu kabupaten yakni, Kabupaten seruyan yang merupakan salah satu daerah pemekaran dari Kabupaten kota waringin timur (Sampit) pada tahun 2003 (Karim, 2014). Hal ini menjadikan semua elemen termasuk lembaga pendidikan seperti sekolah menjadi salah satu lembaga yang sampai sekarang dalam perkembangan untuk mengikuti lembaga-lembaga pendidikan di luar Kabupaten Seruyan. Dalam proses pengembangan tersebut perlu adanya peran seorang kepala sekolah untuk meningkatkan mutu dan kualitas sekolah tersebut.

Model komunikasi persuasi... (Thariq Latif Al Akbar) | 392

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
08 Agustus, 2019, Hal. 391-397

Berdasarkan prapenelitian yang dilakukan peneliti terhadap salah satu Pengawas dari Dinas Pendidikan Kabupaten Seruyan 4 April 2019, peneliti berupaya menggali permasalahan yang ada pada penelitian ini. Banyak sekali permasalahan yang ada di sektor pendidikan Kabupaten Seruyan permasalahan-permasalahan itu antara lain ada pada aspek pendidik dan tenaga kependidikan, sarana dan prasarana. Pendidik yang kurang, SMK binaan beliau yang sudah meluluskan 5-6 kali pendidikannya hanya terdapat 7 guru tetap dan sisanya adalah guru honorer, dengan jumlah 11 pendidik sangat kurang dengan perbandingan mata pelajaran yang ada lebih dari 10. Kemudian tenaga kependidikan dari 10 sekolah negeri yang ada di Kabupaten Seruyan hanya SMA 1 dan 2 yang memiliki tenaga TU dan lainnya dirangkap oleh guru. Selanjutnya untuk tenaga seperti pustakawan, laboran, teknisi komputer tidak ada. Perlunya ada pemertaan kepada semua lembaga dikarenakan pembangunan yang dilakukan di Kabupaten Kota sudah sangat maksimal maka perlu adanya perhatian kepada sekolah-sekolah yang terletak pada kawasan yang sulit di jangkau. Kurang baiknya penyusunan visi misi oleh kepala sekolah juga menentukan kualitas lembaga pendidikan beliau mengatakan banyak sekolah tidak memberikan indikator yang jelas terhadap visi misi yang ada karena pada dasarnya hampir semua sekolah yang ada pada Kabupaten Seruyan hanya berfokus terhadap realisasi proses pembelajaran semata dikarenakan banyak permasalahan seperti yang disebutkan di atas.

Peneliti juga melakukan *pra*-penelitian dengan mencari informasi kepada salah satu kepala sekolah swasta yang ada di Kuala Pembuang 4 April 2019, beliau mengatakan permasalahan yang terdapat pada sekolah negeri dan swasta yang terdapat di Kabupaten Seruyan ini sangat kompleks dikarenakan memang Seruyan merupakan daerah yang tidak sebesar daerah-daerah seperti Jawa dan kota-kota besar. Beliau mengatakan di sekolah yang beliau pimpin jika waktu dibukanya pendaftaran CPNS maka sekolah akan kelabakan karena guru-guru di sana akan mencoba peruntungan di sana karena gaji di sekolah swasta ini sangat kecil karena setiap bulannya guru hanya dapat mendapatkan gaji sekitar 800an ribu dalam satu bulan. Dalam hal sarana dan prasarana sekolah juga sangat terbatas bahkan perpustakaan dijadikan ruang untuk tambahan kelas. Dari situ hal yang dapat dimaksimalkan oleh kepala sekolah adalah yang terpenting bagaimana proses pembelajaran dapat berjalan minimal dalam proses belajar mengajar. Beliau juga mengatakan untuk mengelola sekolah swasta berbeda dengan negeri karena keterbatasan sekolah beliau melakukan pendekatan emosional terhadap semua guru untuk menumbuhkan rasa tanggungjawab ketika musyawarah atau rapat guru menekankan bahwa anak didik yang ada disekolah perlu diurus dan diayomi oleh karena itu beliau tidak pernah kaku dalam sistem sekolah karena harus menyesuaikan dengan kondisi guru-guru yang ada.

Penjelasan di atas merupakan beberapa kasus yang terjadi pada ranah pendidikan yang ada pada Kabupaten Seruyan. Ketercapaian mutu pendidikan sekolah apakah dipengaruhi oleh model komunikasi, kompetensi sebagai komunikator yang dimiliki kepala sekolah baik secara sendiri-

Model komunikasi persuasi... (Thariq Latif Al Akbar) | 393

2019

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
ISSN: 2715-7121

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
08 Agustus, 2019, Hal. 391-397

sendiri maupun secara bersamaan dan seberapa besar pengaruh dan kontribusi masing-masing kepala sekolah tersebut perlu diadakan penelitian lebih lanjut. Untuk menguji kebenaran dugaan tersebut, permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini adalah seperti apa gambaran atau model komunikasi persuasi yang dilakukan oleh kepala sekolah, yang merupakan pusat penyampai pesan dan kebijakan yang ada di sekolah.

Keberhasilan suatu lembaga pendidikan sangat tergantung pada kepemimpinan kepala sekolah. Karena kepala sekolah sebagai pemimpin dilembaganya, maka dia harus mampu membawa lembaganya ke arah tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, dia harus mampu melihat adanya perubahan serta mampu melihat masa depan dalam kehidupan globalisasi yang lebih baik. Kepala sekolah harus bertanggung jawab atas kelancaran dan keberhasilan semua urusan pengaturan dan pengelolaan secara formal kepada atasannya atau informal kepada masyarakat yang telah menitipkan anaknya. Pemimpin adalah seorang yang bisa mempengaruhi orang lain agar lebih efektif dalam bekerja guna mencapai tujuan yang saling menguntungkan dan menjaga hubungan kerja yang efektif antar anggotanya (Johnson & Johnson, 2012).

Karakter kepemimpinan dalam bentuk model komunikasi persuasi dan peranannya sebagai komunikator seorang kepala sekolah merupakan suatu fenomena atau peristiwa yang sistematis tersruktur karena merupakan bentuk untuk merealisasikan visi dan misi sekolah. Komunikasi persuasi merupakan suatu aktivitas psikologis karena pada proses yang terjadi, psikologi berperan sebagai komunikasi persuasif dalam hal aktivitas-aktivitas yang berhubungan dengan para guru, karyawan dan pada siswa di sekolah (Effendy, 2013).

Berdasarkan uraian di atas, peneliti bertujuan ingin menggali lebih dalam mengenai model komunikasi persuasi seperti apakah yang dilakukan oleh para kepala sekolah dalam periode kepemimpinan menjabat kepala sekolah.

METODE PENELITIAN

Pendekatan dan strategi dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Data-data tersebut dapat diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, foto, video tape, dokumentasi pribadi, catatan, atau memo dan dokumentasi lainnya. Analisis deskriptif dalam penelitian ini menggunakan dokumen tertulis yang berupa jurnal penelitian dan kajian teori mengenai komunikasi persuasi kepala sekolah. Penelitian ini dilakukan di tujuh sekolah dari dua Kecamatan dengan menggunakan kriteria Dalam penelitian ini subjek yang dipilih berdasarkan kriteria yang sudah ditetapkan yaitu: 1) Menempati posisi sebagai kepala sekolah. 2) Kepala sekolah berasal dari sekolah negeri atau berada di bawah naungan Dinas Pendidikan Pemuda dan Olahraga Kabupaten Seruyan.

2019

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
ISSN: 2715-7121Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
08 Agustus, 2019, Hal. 391-397

HASIL DAN PEMBAHASAN

Persuasi sendiri dapat didefinisikan sebagai proses mempengaruhi dan mengendalikan perilaku orang lain menggunakan pendekatan psikologis (Rakhmat, 2011). Hal serupa juga diungkapkan oleh Myers (2014) persuasi merupakan proses di mana sebuah pesan menyebabkan perubahan keyakinan, sikap atau perilaku.

5 Persuasi menurut Azwar (2012), merupakan usaha perubahan sikap individu dengan memasukkan ide, pikiran, pendapat dan bahkan fakta baru lewat pesan-pesan komunikatif. Pesan yang disampaikan dengan sengaja dimaksudkan untuk menimbulkan kontradiksi dan inkonsistensi di antara komponen sikap individu atau di antara sikap dan perilakunya sehingga mengganggu kestabilan sikap dan membuka peluang terjadinya perubahan yang diinginkan.

13 Persuasi oleh Baron dan Byrne (2004), diartikan sebagai proses dari suatu upaya seseorang atau lebih untuk mengubah pandangan dan sikap orang lain atau sekelompok orang lain. Menurut Maulana dan Gumelar (2013), Persuasi adalah sebuah proses yang bertujuan untuk mengubah sikap atau perilaku individu (baik secara personal maupun kelompok) terhadap satu buah isu, tema peristiwa, atau objek lainnya baik yang bersifat abstrak seperti ide atau sesuatu yang aktual seperti sebuah produk yang digunakan. Usaha ini dilakukan baik dengan melalui jalur verbal atau non verbal dengan cara mengkonversi informasi, perasaan, atau alasan untuk kombinasi semuanya kedalam bentuk lain yang dapat diterima oleh sang penerima pesan. Komunikasi persuasi adalah kemampuan komunikasi yang dapat membujuk atau mengarahkan orang lain (Maulana & Gumelar, 2013).

2
Komponen persuasi menurut Myers (2014) meliputi 4 hal: Komunikator (orang yang menyampaikan pesan), pesan (apa yang disampaikan), saluran (bagaimana pesan disampaikan) dan khalayak (kepada siapa pesan disampaikan). 1) Komunikator, para psikolog mengatakan bahwa siapa yang mengatakan sesuatu akan memiliki pengaruh pada bagaimana khalayak menerimanya. Komunikator yang baik memiliki kredibilitas dan daya tarik kesukaan, kredibilitas dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu keahlian dan kepercayaan. 2) Pesan, sebuah pesan tidak hanya terletak pada siapa yang menyampaikan, namun juga tentang apa yang disampaikan komunikator. Pesan sendiri terdiri dari: akal sehat dan emosi, kesenjangan, daya tarik satu sisi dan dua sisi. 3) Saluran, dalam persuasi, selalu ada komunikasi. Dalam komunikasi harus selalu ada saluran komunikasi; bertemu langsung, naskah atau tanda tertulis, iklan ataupun media massa. Dan semua tergantung dari pengalaman aktif dan penerimaan pasif serta pengaruh personal dengan pengaruh media. 4) Khalayak, hal terakhir adalah siapa yang menerima pesan. Karakter khalayak yaitu usia dan kematangan berpikirnya.

Menurut Baron dan Byrne (2004), proses persuasi secara keseluruhan adalah sungguh-sungguh sebuah isu kognitif, berdasarkan model elaborasi atau model ELM (*elaboration likelihood*

2019

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
ISSN: 2715-7121

Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan
08 Agustus, 2019, Hal. 391-397

3 *model*), model elaborasi adalah sebuah teori yang mengatakan bahwa persuasi dapat terjadi melalui dua cara yang berbeda, yaitu jumlah usaha kognitif atau elaborasi yang dibutuhkan. Jadi kita memproses pesan persuasif dalam dua cara menurut Baron dan Byrne (2004) yaitu; 1) Pemrosesan sistematis atau rute utama, rute ini melibatkan pertimbangan yang mendalam dan hati-hati terhadap isi pesan dan ide yang terkandung di dalamnya. Pemrosesan ini membutuhkan cukup usaha dan menyerap banyak kapasitas pemrosesan informasi kita. 2) Pemrosesan heuristik atau rute periferal melibatkan penggunaan aturan utama yang sederhana atau jalan pintas mental. Jenis pemrosesan ini tidak terlalu menuntut usaha dan memberikan kesempatan kepada kita untuk bereaksi terhadap petunjuk pesan yang persuasif secara otomatis.

8 Pendapat serupa juga oleh Myers (2014) persuasi sering kali terjadi melalui salah satu dari dua rute, ketika orang termotivasi dan mampu berpikir mengenai sebuah isu, mereka kemungkinan besar akan mengambil rute sentral persuasi yang berfokus pada argumen-argumen, rute ini terjadi ketika orang yang tertarik fokus pada argumen dan merespon dengan pemikiran yang memihak. Namun, terkadang kekuatan suatu argumen tidaklah penting, kadang kita tidak cukup termotivasi atau mampu berpikir dengan hati-hati, jika kita terganggu tidak terlibat atau kesibukan biasa, kita mungkin tidak akan menghabiskan waktu untuk memikirkan isi pesan, ketimbang memperhatikan apakah argumen tersebut memaksa, sehingga disini kita mengikuti rute periferal persuasi yang berfokus pada isyarat-isyarat yang memicu penerimaan otomatis tanpa banyak berpikir, jadi rute ini terjadi ketika orang dipengaruhi oleh isyarat kebetulan, seperti daya tarik pembicara (Myers, 2014).

7 Berdasarkan penjelasan yang dikemukakan oleh ahli di atas, maka dapat dijelaskan bahwa secara dinamika psikologis komunikasi persuasi mampu menjelaskan keterkaitan dengan kepemimpinan. Dalam penelitiannya Sinay (2017) kepala sekolah sebaiknya memiliki ketrampilan komunikasi dan persuasi yang baik sehingga dapat mempengaruhi banyak pihak untuk tetap menjalankan program sesuai visi misi sekolah, bahkan ketika dihadang oleh hambatan dan tantangan. Penelitian yang dilakukan Irianto (2016) menunjukkan Kepala sekolah memiliki daya tarik pribadi (*personal appeals*) yang kuat terhadap konstituennya, dalam mengelola dan memimpin sekolah menuju kemandirian. Di sini menunjukkan bahwa kepala sekolah yang memiliki kredibilitas dapat memimpin sekolah dengan baik.

9 Komunikasi persuasi yang baik yang dapat dilakukan oleh kepala sekolah dapat meningkatkan kemandirian dan kepala sekolah yang memiliki visi dan misi yang jelas akan dengan kuat dapat membujuk konstituennya atau khalayak di sekitarnya. Dalam penelitiannya Simorangkir (2014) persuasi sangat berhubungan erat dengan kepercayaan diri. Jadi semakin baik komunikasi yang dilakukan oleh kepala sekolah akan menjalin hubungan yang baik dengan para guru.

Jadi hal ini menunjukkan bahwa kepala sekolah yang melakukan pendekatan secara persuasif akan dapat menghasilkan suatu hal yang positif pada ranah lingkup sekolah khususnya antara kepala sekolah dan para guru.

Model komunikasi persuasi... (Thariq Latif Al Akbar) | 396

KESIMPULAN

Komunikasi persuasi merupakan keterampilan yang sangat penting dan harus dimiliki oleh pemimpin dalam mengontrol banyak orang. Kepala sekolah yang melakukan komunikasi persuasi terhadap orang yang ada disekitarnya akan mampu menghadapi banyak hambatan dan masalah yang dapat terjadi di lingkungan sekolah. Oleh karena itu setiap kepala sekolah harus dapat melakukan pendekatan secara persuasif pada ranah kerjanya sehingga dapat mengontrol dan mendapatkan efektivitas kerja yang lebih baik kepada para guru.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, S. (2012). *Metode penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Effendy, O. U. (2015). *Dinamika komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Effendy, O.U. (2013). *Ilmu komunikasi: Teori dan praktek*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Baron, R. A. & Byrne, D. (2004). *Psikologi sosial (Edisi 10)*. Jakarta: Erlangga
- Irianto, W.S.G. (2016). Persuasi rasional dan daya tarik pribadi kepala sekolah dalam rangka menuju kemandirian Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). *TEKNO*, 26, 108-113.
- Johnson, D.W & Johnson, F. (2012). *Dinamika kelompok teori dan keterampilan*. Jakarta : Permata Putri Media
- Karim, S. (2014). *Independen sang pendobrak*. Jakarta: PT. Indomedia Global Mandiri
- Maulana, H. & Gumelar, G. (2013). *Psikologi komunikasi dan persuasi*. Jakarta: Kademia.
- Myers, D.G. (2014). *Psikologi sosial (Edisi sepuluh)*. Jakarta: Salemba Humanika
- Rakhmat, J. (2011). *Psikologi komunikasi*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Simorangkir, N.R., Menanti, A., & Aziz, A. (2014). Kontribusi komunikasi persuasif guru terhadap kepercayaan diri dan motivasi belajar. *Jurnal Analitika*, 6(2), 68-76.
- Sinay, S.N. (2017). Kepemimpinan Visioner, Iklim Sekolah, Continuing Professional Development dan Kepuasan Kerja Guru SMP. *Jurnal Administrasi Pendidikan*, 24(1), 70-81.
- Sugihartono, Fathiyah, K.N., Harahap, S., Setiawati, F.A., Nurhayati, S.R. (2007). *Psikologi pendidikan*. Yogyakarta: UNY Press
- Sugiyono (2014). *Memahami penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Syam,W,N. (2011). *Psikologi sebagai akar ilmu komunikasi*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Johnson, D.W & Johnson, F. (2012). *Dinamika kelompok teori dan keterampilan*. Jakarta: Permata Putri Media.