

# KAJIAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PENGAJARAN MUSIK UNTUK ANAK

Ike Junita Triwardhani dan Wulan Trigartanti<sup>&</sup>

<sup>&</sup>Dosen Tetap Fakultas Ilmu Komunikasi Unisba

---

## Abstrak

*Children should have sense of art, especially in music, on their growth process. Parents and teachers has a role to introduce and teach it. Children are unique figures, so there should be also a special methods to introduce and teach the music for the children. Each of them has interest ability, and respon level, so different, they need different learning assesment too.*

*Interesting issue recites is the method teacher and in developing persuasive communication in the music teaching for childrens as follows; (1) How to persuade children by using idioms that they understand, (2) How to make teacher empatic to the children when she teach, (3) How teacher accompany the children and applies the message (4)How teacher says the praise and motivation to support the succed of the message.*

*The conclution shows that the teachers have been using a persuasive communication method forf teaching, such as (1) Teacher choose the message suitable with children understanding and interesting level, (2) Teacher considered empatically children condition learning, (3) Teacher keep the matter until the children understand them applied it, and (4) Teacher gave reward to motivate the children.*

*Keywords: persuasion, emphatic, assistance.*

---

## 1. Pendahuluan

"Katakanlah dengan musik". Musisi-musisi besar di dunia dengan karya-karya besarnya seperti Mozart, Bethoven, Strauss, mengungkapkan perasaannya dengan musik. Musik adalah refleksi perjalanan hidupnya.

Nilai tertinggi seni adalah bagaimana pengungkapan dari pencarian dan pergolakan batin. Tidak hanya keahlian (*skill*), tetapi rasa. Mengajarkan musik tidak hanya mengajarkan suatu keahlian (*skill*), yang lebih utama adalah mengajarkan rasa, sehingga timbullah kepekaan yang menjadikan modal awal bagi seorang agar piawai memainkan musik.

Kepekaan terhadap seni secara umum dan musik pada khususnya perlu dikenalkan dan diajarkan pada anak secara dini. Ketertarikan atau minat pada musik untuk masing-masing anak berbeda. Demikian pula cara mengenalkan dan mengajarkannya. Hal ini karena seorang anak adalah sosok yang unik. Masing-masing mempunyai minat, kemampuan, dan tingkat respon yang berbeda sehingga memerlukan cara penanganan yang berbeda. Hal ini diperkuat oleh pendapat yang dikemukakan oleh Agus F. Tangyong dalam bukunya *Perkembangan Anak Usia Taman Kanak-kanak*

Setiap anak adalah unik, secara pribadi setiap anak akan mengembangkan pola reaksi masing-masing terhadap rangsangan yang dialaminya, dan setiap anak akan berkembang sesuai dengan tempo dan kecepatan masing-masing. Dengan demikian kecepatan perkembangan seorang anak tidak selalu sejalan dengan teman-temannya maupun dengan usia kronologisnya (Tangyong, 1994:5).

Mengajar pada anak idealnya merupakan suatu bentuk "bermain" agar anak merasa tertarik, dan bersemangat sehingga memudahkan anak untuk menyerap materi yang disampaikan. Seorang guru yang mengajarkan musik pada anak seharusnya mempunyai kemampuan-kemampuan khusus untuk mendukung keberhasilannya dalam mengajar.

Salah satu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang guru musik anak adalah kemampuan berkomunikasi. Guru diharapkan mampu menjalin komunikasi dengan anak yang menjadikan suasana belajar menjadi menyenangkan.

Apa yang dilakukan guru tercermin pada bagaimana cara dia menyampaikan materi kepada anak-anak. Guru akan berusaha membuat anak tertarik dengan apa yang tengah diajarkan, sampai

anak merasa antusias untuk belajar. Membangun empati, rasa memiliki, melakukan pendampingan, membiarkan anak bebas berekspresi, adalah hal-hal yang penting sekali dilakukan oleh guru. Dalam perspektif ilmu komunikasi, apa yang dilakukan guru di atas sebenarnya adalah sedang membangun suatu komunikasi persuasif. Ronald L. Applbaum mendefinisikan komunikasi persuasif sebagai berikut:

Persuasi adalah sebuah proses komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan (sengaja atau tidak sengaja) melalui cara-cara verbal dan non verbal untuk memperoleh respon tertentu dari individu atau kelompok lain (*Persuasion is a complex process of communication by which one individual or group elicits by nonverbal and or verbal means a specific response from another individual or group*) (Applbaum and Anatol, 1974:12).

Metode komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru diantaranya dengan melakukan pendampingan, empati. Penerapannya dalam pola pengajaran diantaranya: pertama, menggunakan pendekatan individu. Guru berusaha untuk mengenali sebaik mungkin karakter anak. Guru tidak memperlakukan anak dengan pola mengajar yang seragam, sehingga tidak menuntut anak untuk mencapai kemampuan yang sama. Kedua, belajar sambil bermain. Materi disampaikan dengan berbagai macam cara yang menarik, misalnya dengan gerakan, berbagai macam permainan, tepukan tangan, dsb, sehingga anak lebih merasa bermain daripada belajar. Ketiga, *learning by doing*, yaitu anak-anak diajari sesuatu hal dengan melihat dan melakukan sendiri. Keempat, guru selalu memberikan penghargaan terhadap keberhasilan yang dicapai oleh anak, misalnya dengan memberikan hadiah berupa stiker yang menarik bagi anak.

Dari fenomena di atas maka sangat menarik kalau dikaji komunikasi yang dilakukan oleh guru dilihat dari segi metode komunikasi persuasifnya. Dalam tulisan ini ingin diketahui dan dikaji apa yang dilakukan guru dalam mengajarkan musik kepada anak ditinjau dari sudut komunikasi persuasif.

### 1.1 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, inti permasalahan penelitian ini adalah: "Bagaimana cara guru mengembangkan komunikasi persuasifnya dalam mengajarkan musik kepada anak?"

Permasalahan ini dapat diurai dan diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana guru menggunakan ungkapan dalam pesan yang dimengerti oleh anak?
2. Bagaimana cara guru membangun empati terhadap anak dalam menyampaikan pesannya?
3. Bagaimana cara guru melakukan pendampingan terhadap anak dalam mengaplikasikan pesan yang disampaikannya?
4. Bagaimana bentuk pujian dan dorongan yang diberikan guru untuk mendukung keberhasilan pesan yang disampaikannya?

### 1.2 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui dan mengkaji ungkapan dalam pesan yang digunakan guru dalam berkomunikasi agar mudah dimengerti oleh anak.
2. Mengetahui cara guru dalam membangun empati pada anak dan menuangkannya dalam berkomunikasi.
3. Mengetahui cara guru melakukan pendampingan terhadap anak dalam mengaplikasikan pesan yang disampaikan.
4. Mengetahui bentuk pujian dan dorongan yang dilakukan guru untuk mendukung keberhasilan pesan yang disampaikan.

### 1.3 Manfaat Penulisan

Tulisan ini diharapkan memberi masukan guru, orang tua, maupun masyarakat umum dalam menerapkan metode komunikasi persuasif ketika mengajarkan musik kepada anak.

## 2.1 TINJAUAN PUSTAKA

### II.1 Pengertian Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah sebuah metode dalam berkomunikasi dimana ada dinamika aktif antara sumber pesan dan penerima pesan. Antara pemberi pesan dan penerima pesan saling mempengaruhi dalam berinteraksi. Dalam persuasi digunakan cara-cara tertentu sehingga orang mau melakukan sesuatu dengan senang hati dan tanpa paksaan. Kesediaan itu timbul dari dalam dirinya sebagai akibat adanya dorongan atau rangsangan tertentu yang menyenangkan.

Pokok persuasi adalah menghubungkan pesan dengan memotivasi faktor-faktor dalam pikiran para penerima pesan komunikasi yang kita lakukan (Malik dan Iriantara,1994:46). Dalam melakukan komunikasi persuasif kita dapat menghubungkan dengan objek lainnya terutama dengan hal-hal yang berkaitan dengan sasaran kita sehingga dapat mendekatkan pesan dengan sasaran dan membuat suasana yang menyenangkan untuk mempermudah penerimaan pesan.

## 2.2 Pelaksanaan Komunikasi Persuasif

Tujuan komunikasi persuasif adalah membuat audiens percaya dan mau mengikuti kehendak penyampai pesan. Untuk mencapai kondisi seperti ini, ada beberapa tahapan tipikal yang dapat dilakukan oleh sumber:

### ▪ Pembangkitan Pesan

Berbagai cara dapat dilakukan oleh sumber untuk membangkitkan perhatian sasaran, misalnya dengan pengaturan gaya bicara melalui pemilihan kata-kata yang menarik, serta gaya penampilan fisik yang simpatik. Cara seperti ini merupakan contoh langkah persuasif untuk membangkitkan perhatian sasaran sehingga proses komunikasi diharapkan lebih efektif.

### ▪ Penumbuhan Minat.

Menumbuhkan minat sasaran ini dapat berhasil dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan sasaran. Oleh karena itu sumber harus mengenal sasaran yang dihadapinya, sehingga kepentingannya dapat ditangkap, dan pesan komunikasi persuasif dapat disusun sesuai dengan minat sasarannya tersebut.

### ▪ Pemunculan Hasrat.

Hasrat sasaran dapat dimunculkan dengan melakukan ajakan dan bujukan. Pada tahap ini imbauan emosional (*emotional appeal*) perlu ditampilkan.

## 2.3 Faktor Penentu Komunikasi Persuasif

Menurut Hovland ( Tan, 1981:95) karakteristik situasi komunikasi terdiri dari tiga faktor, yaitu faktor sumber, pesan, dan sasarannya. Faktor-faktor tersebut merupakan bagian dari proses komunikasi persuasif yang sekaligus menjadi pusat perhatian dalam komunikasi.

### ▪ Kredibilitas Sumber

Faktor utama yang harus dimiliki sumber adalah kredibilitas di mata sasaran. Hovland mengemukakan bahwa pesan yang disampaikan sumber yang memiliki kredibilitas (keahlian dan keterpercayaan) tinggi akan lebih banyak mempengaruhi perubahan sikap dan perilaku penerima pesan (Krech,1962:231).

Faktor lain yang bisa mendukung kredibilitas sumber adalah adanya daya tarik dari sumber itu. Tan (1981:105) mengemukakan bahwa dimensi daya tarik diukur dengan tiga hal: *similarity* (kesamaan), *familiarity* (keakraban) dan *proximity* (kesukaan). Kesamaan mengandung arti, bahwa pada umumnya orang akan lebih tertarik kepada orang lain yang berpandangan sama dengan dirinya.

### ▪ Daya Tarik Pesan

Applbaum dan Anatol(1974:15) menganggap pesan dalam komunikasi persuasif merupakan rangsangan utama untuk mencapai perubahan sikap dan pendapat. Oleh karena itu komunikasi persuasif dimaksudkan untuk mempengaruhi sikap sasaran, maka aspek imbauan pesan (*message appeals*) sangat penting untuk diperhatikan. Sumber harus menyentuh motif yang menggerakkan atau mendorong perubahan sikap sasaran. Hal ini berarti sumber secara psikologis mengimbau sasaran untuk menerima dan melaksanakan gagasannya. Imbauan pesan meliputi: imbauan rasional, imbauan emosional, imbauan takut, imbauan ganjaran, dan imbauan motivasional (Rakhmat,1993:298-301).

Keberhasilan komunikasi persuasif dapat dilihat dari dampaknya terhadap perubahan sikap sasaran. Kegiatan komunikasi persuasif dapat dikatakan efektif apabila menghasilkan perubahan sikap pada sasaran yang meliputi kognisi, afeksi, dan konasi. Sumber harus mampu menganalisis sasaran, situasi, dan topik, menyusun pesan sebelum disampaikan, secara kontinue memonitor *feedback* dari sasaran, dan pengaturan pesan, selama penyampaian dan ketika muncul *feedback*. Ide dari sumber untuk menyadarkan segala sesuatu dan juga aktif mengencode dan menyampaikan sebuah pesan serta aktif mengontrol bentuk, isi, dan pembawaan dari sebuah pesan.

### ▪ Kesiapan Sasaran (Audiens)

Keberhasilan komunikasi persuasif dapat dilihat dari dampaknya terhadap perubahan sikap dari sasaran (audiens). Kegiatan komunikasi persuasif dapat dikatakan efektif apabila mampu mempengaruhi

sikap pada sasaran yang meliputi kognisi, afeksi, dan konasi (Azwar,2000:74).

Karakteristik sasaran seperti sejauhmana kemudahan untuk disugesti, sikap sasaran sebelum diberi pesan (sikap awal), kecerdasan dan harga diri ikut menentukan keberhasilan dalam menerima pesan. Adanya unsur perhatian, pengertian, dan penerimaan menyebabkan pesan yang diterima sasaran tidak selamanya diperhatikan, dimengerti, dan diterima. Perubahan sikap yang terjadi bergantung kepada proses pemahaman, pengertian, dan penerimaan pesan oleh sasaran (Mar'at,1984:22).

Individu sebagai sasaran akan mudah terpengaruh dengan pesan yang dekat dengan sesuatu yang disukainya. Sasaran akan memperhatikan pesan-pesan yang mendukung pandangannya (persepsi selektif), mengerti dan mengingat informasi yang memperkuat bayangan sebelumnya (selektif memori), dan menghindari hal-hal yang bertentangan dengan dirinya (selektif distortion) (Karlins dan Abelson,1970:99).

Sifat kepribadian individu cenderung lebih mudah dipengaruhi dalam persuasi (Karlins dan Abelson, 1970 : 110). Pentingnya memperhatikan perbedaan individu dalam melihat dampak dari pesan yang disampaikan. Hal ini dibuktikan dari indikasi-indikasi bahwa daya tarik yang sama diterima dengan cara yang berbeda oleh sasaran karena karakteristik kepribadian yang berbeda. Ini menunjukkan bahwa kepribadian merupakan hal yang mudah mempengaruhi sasaran dalam persuasi.

Komunikasi kepada anak didik dikembangkan yaitu dengan memahami anak didik dan selanjutnya bagaimana menggunakan bahasa-bahasa yang paling efektif diserap dan mengena dalam benak anak tersebut. Guru yang memberikan kesempatan kepada anak untuk lebih terbuka akan menjadikan anak terlihat lebih spontan dan mempunyai inisiatif. Sedangkan guru yang lebih dominan tingkah lakunya menjadikan anak yang terlalu kaku pada perintah, kurang inisiatif atau bahkan sering menolak apa yang disampaikan gurunya.

Pada kelas anak-anak, guru dapat mengefektifkan pesan yang disampaikan. Salah satu strategi persuasi yang perlu diperhatikan adalah langkah awal untuk membuat target berada dalam emosi yang menyenangkan. Dengan suasana senang, *sense of belonging* anak terhadap apa yang tengah dipelajari akan tercipta. Dalam kondisi yang demikian, maka proses belajar akan mengalir dengan begitu saja,

sinambung, berlanjut, sampai anak benar-benar menghayati dan menjiwai bukan sekedar mengetahui.

Ketika anak mengalami cara belajar yang menyenangkan, ada beberapa hal yang bisa terlihat sebagai hasil yang positif. Pertama adalah anak sejak dini berhasil menemukan "minat belajar" pada dirinya. Minat belajar ini dipahami sebagai dorongan belajar yang tumbuh dalam dirinya. Minat belajar pada anak sering dilihat bahwa anak suka mengamati sekelilingnya, menanyakan banyak hal, dan mencoba hal-hal yang baru, sebagai wujud ekspresi rasa ingin tahu.

## 2.4 Prinsip-prinsip Komunikasi Persuasif

Dari berbagai sumber dan penelitian pakar, penulis menyimpulkan ada beberapa prinsip komunikasi persuasif yang sebaiknya dilakukan oleh sumber (guru) terhadap sasaran (anak).

### ▪ Meningkatkan Kredibilitas

Guru yang mempunyai kredibilitas yang tinggi di mata anak, maka akan membuat anak lebih percaya dan dapat mengubah pendapat dengan ketertarikan langsung. Umumnya semakin tinggi kredibilitas seseorang akan memberikan daya tarik yang lebih meyakinkan.

### ▪ Menumbuhkan Motivasi Belajar Anak

Kekuatan dari komunikasi persuasif sangat penting dalam belajar, karena keberhasilan komunikasi ini ditentukan oleh tindakan atau sikap sasaran yang tumbuh akibat dorongan dari dalam. Dalam konteks pendidikan, komunikasi secara persuasif yang dapat membentuk motivasi belajar. Seorang anak dapat melakukan sesuatu dengan baik jika berpikir bahwa dia mampu untuk melakukannya. Dan persuasi akan berhasil tergantung pada pengertian bagaimana seorang anak menerima pandangan-pandangan gurunya.

### ▪ Memperbanyak Diskusi

Komunikasi persuasif banyak melibatkan sasaran untuk menyampaikan pendapatnya dalam proses komunikasi. Guru dan anak ada dalam sebuah proses interaksi simbolik yang melingkar (Applbaum dan Anatol,1974:203). Sangat mungkin, dalam komunikasi persuasif, pesan yang diterima merupakan hal yang sebenarnya sudah diketahui oleh sasaran, sumber hanya memberikan penegasan atau penjelasan lebih kuat terhadap apa yang sudah dipahami sasaran (Depsos dan UNDP, 1997:24).

Dalam konteks pendidikan anak, misalnya ketika guru bercerita, ia merasa perlu untuk memberi kesempatan anak untuk ikut memberi komentar terhadap apa yang ia ceritakan. Dengan demikian terbuka kesempatan bagi guru untuk menyampaikan pesan, misalnya pesan moral dan nilai-nilai, dengan menggunakan kerangka pemahaman yang sudah ada pada anak tersebut (misalnya sudah terbentuk dari keluarga). Suasana diskusi dalam konteks anak-anak akan lebih berupa kegiatan mengobrol atau bercerita bersama, lebih memungkinkan proses transfer pengalaman sesama anak. Dan anak akan lebih mudah memahami dan mendalami pesan ini, karena pesan ini bukan sesuatu yang asing bagi mereka.

#### ▪ **Memberikan Kebebasan dalam Berkreasi**

Dalam komunikasi persuasif, guru berusaha meningkatkan kesempatannya untuk menghasilkan sikap dan perilaku yang berubah. Guru akan lebih berhasil jika dia membiarkan anak untuk menggambarkan dengan idenya masing-masing dalam komunikasi persuasifnya. Membiarkan anak untuk membuat kesimpulan sendiri akan sukses bila pesan yang disampaikan guru lebih kompleks (Karlins dan Abelson, 1970:99).

#### ▪ **Menghargai Perbedaan**

Perbedaan individu adalah hal yang perlu disadari dalam sebuah proses belajar. Perbedaan individu mengindikasikan bahwa tidak ada dua anak yang merespon dengan cara yang sama dalam usaha pengaruh yang identik. Daya tarik yang sama diterima oleh audiens yang berbeda terjadi karena karakteristik kepribadian mereka yang berbeda. Kepribadian merupakan hal yang mudah mempengaruhi individu dalam persuasi (Karlins dan Abelson:1999:110). Guru akan lebih sukses bila merencanakan dan menyediakan kondisi dimana setiap murid dapat belajar, dan guru menerapkan sebuah bentuk umum tentang objektif dan prosedur yang dibagi dengan kemampuan seorang anak dengan anak lainnya.

#### ▪ **Mengarahkan secara Halus**

Komunikasi persuasif tidak bersifat memaksa, perubahan sikap atau perilaku berasal dari dorongan pribadi. Dengan demikian komunikasi persuasif lebih menciptakan sikap dan perilaku yang konsisten. Cara-cara kasar cenderung membuat sasaran menjalankan keinginan sumber karena rasa takut, bukan atas kesadaran sendiri.

Dalam konteks pendidikan anak, mengarahkan secara halus akan menghindarkan anak dari rasa takut

dan keterpaksaan ketika anak melakukan sesuatu yang sebenarnya merupakan perintah dari guru. Suatu cara-cara halus yang menyentuh emosi dan afeksi anak akan membuat anak merasa memiliki dan menyenangkan tindakan yang harus dilakukannya.

#### ▪ **Mendampingi**

Tujuan komunikasi persuasif adalah perubahan sikap dari sasaran, sehingga sumber perlu terus bertanggungjawab, mengawal, atau mendampingi sasaran hingga pesannya sampai (Depsos dan UNDP, 1997:28).

Dalam konteks pendidikan anak, komunikasi tidak akan efektif jika guru hanya memberikan instruksi, dan kemudian membiarkan anak memahami pesan tersebut tanpa arahan. Ketika anak tengah menjalankan apa yang diinginkan guru, maka pendampingan akan membuat anak merasa aman karena ia merasa ada yang siap memberi pertolongan jika ia membutuhkan.

#### ▪ **Menciptakan Iklim Informal**

Elemen yang paling penting adalah penciptaan suasana di kelas. Penciptaan suasana informal akan membuat perbedaan-perbedaan menjadi sesuatu yang mudah dimaklumi dan tidak menghambat komunikasi.

Guru berusaha menciptakan iklim yang informal dan santai dalam belajar, dimana anak bebas mengekspresikan pendapat mereka dan mengkritisi materi yang disampaikan. Hal ini terlihat dalam cara-cara menjawab pertanyaan anak yang menjadi persepsi unik di kelas. Persepsi ini dipengaruhi oleh nilai-nilai yang digunakan di kelas dan materi yang dipresentasikan. Jika evaluasinya positif anak akan menerima ide yang dipresentasikan oleh guru. Jika evaluasi negatif, mungkin memerlukan penghargaan (*reward*), dorongan dan bimbingan guru agar anak bisa menerima ide tersebut (Karlins dan Abelson, 1970 : 99).

#### ▪ **Mendengarkan Keluh Kesah**

Komunikasi persuasif mengakomodasi hal-hal yang di luar konteks komunikasi namun berpengaruh pada kondisi emosional sasaran. Keluh kesah sasaran perlu menjadi pertimbangan, keluh kesah ini bisa menjadi penghambat ketika sasaran hendak menjalankan apa yang dimau sumber (Depsos dan UNDP, 1997:35).

Dalam konteks pendidikan anak, hal ini terlihat ketika guru harus sabar dalam melayani permintaan anak-anak yang sebenarnya tidak terkait dengan apa yang tengah diajarkan. Suatu pengekanan atau

pembatasan terhadap keluhan kesah akan mengurangi rasa kepemilikan terhadap apa yang disampaikan.

## 2. 5 Pengajaran Musik Bagi Anak-anak

Kebiasaan mendengarkan musik sejak kecil akan memberikan pengalaman emosional yang besar bagi anak sampai setelah ia dewasa nanti terutama kepekaan terhadap emosi. Bagi anak-anak, musik tidak hanya meningkatkan kecerdasan berpikir (IQ) saja, namun juga kecerdasan emosi (EQ).

Seorang anak yang sejak kecil terbiasa mendengarkan musik, akan lebih berkembang kecerdasan emosional dan intelegensinya dibandingkan dengan anak yang jarang mendengarkan musik. Kedisiplinan anak yang mendengarkan musik juga lebih baik dibanding dengan anak yang tidak mendengarkan musik.

Don Campbell dalam bukunya *Efek Mozart* (2002:57) menuliskan bahwa musik akan memperbaiki konsentrasi ingatan dan persepsi spasial. Pada anak usia 3 sampai 6 tahun adalah masa yang paling tepat untuk mulai bermusik karena masa ini adalah masa terbaik pada perkembangan anak untuk beradaptasi dengan musik.

Dari musik, anak-anak mengalami dan belajar tentang landasan pokok musik diantaranya adalah warna bunyi (timbre), dinamika, tekstur, tinada, durasi, dan tempo (Campbell,2002:133). Tetapi bagi anak yang lebih penting adalah aktif bermain musik dengan cara yang menyenangkan serta membuka telinganya dengan berbagai cara yang memungkinkan musik membantunya tumbuh tidak saja menjadi lebih cerdas tetapi juga lebih sadar dan mampu mengendalikan emosi-emosinya.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa memainkan musik secara aktif hampir selalu lebih efektif daripada hanya mendengarkan secara pasif. Apabila keterlibatan aktif itu berpangkal dari gerak alami yang mereka ciptakan sendiri, gerak mereka yang terkait dengan musik akan bertambah demikian pula penghayatan musik mereka. Bergerak bersama anak dengan mengikuti irama akan membantunya mengharmonisasikan gerak-geraknya dengan fungsi motorik, meningkatkan kecerdasan, serta meningkatkan koordinasinya dalam tubuh (Cambell,2002:133). Apabila suasana gembira sudah hadir, konsentrasi dan ketekunan akan datang dengan sendirinya.

Puncak kreativitas manusia berakar pada pengalaman musik yang menyenangkan dalam usia dini. Kegemaran anak manapun dalam mencari pengalaman kreatif, serta kemampuannya berpikir kreatif, dapat ditingkatkan melalui rangsangan bunyi. Hal tersebut akan membantu anak-anak usia prasekolah berinteraksi secara lebih utuh dengan dunia luar sewaktu dunia luar itu membanjiri indera-inderanya dengan keharmonisan, kebisingan, dan kecemerlangannya.

Kemampuan membuat musik berkembang secara wajar dari bergerak dan mengekspresikan musik yang pernah didengarnya. Penelitian telah menunjukkan bahwa anak usia tiga hingga lima tahun secara alami dan secara bebas akan bereksperimen dengan instrumen musik yang mereka temukan, menciptakan lagu, dan meniru irama dengan gerak tubuh mereka (Cambell,2002:172).

Aspek terpenting dalam mengajarkan musik kepada anak pada usia prasekolah adalah keterlibatan baik guru maupun orang tua dalam proses pembelajaran. Partisipasi guru ataupun orang tua tidak hanya akan meningkatkan kemampuan musik anak, tetapi juga akan menambah kesenangannya, yang selanjutnya akan menumbuhkan motivasinya.

Belajar musik secara berkelompok misalnya di dalam ruang kelas, dimana anak bisa belajar musik bersama teman-temannya akan membantu anak menyenangi musik dan memberikan semangat dalam belajar. Kepandaian seorang guru yang memimpin pengajaran di kelas akan sangat membantu anak dan memahami dan memiliki keahlian dalam memainkan musik secara aktif.

## 3. Pembahasan

Penelitian ini bersifat deskriptif sehingga tidak menurunkan hipotesis. Data dikumpulkan melalui pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti sehingga pembahasan dilakukan berdasarkan hasil pengamatan tersebut.

### 3.1 Cara Guru Mengajar

Dalam mengajarkan musik kepada anak-anak, guru menggunakan berbagai macam cara. Diantaranya yang berkaitan dengan prinsip-prinsip komunikasi persuasif adalah sebagai berikut:

**1. Cara guru mempersuasi dengan pesan yang menggunakan ungkapan yang dimengerti oleh anak:**

- Guru menyampaikan tema lagu dengan sebuah cerita yang mudah dimengerti dan disenangi oleh anak.
- Guru melatih kepekaan anak terhadap musik melalui lagu-lagu pendek untuk memudahkan pemahaman anak.
- Guru menyampaikan pengetahuan baru yang berkaitan dengan tema lagu untuk menarik perhatian anak.
- Guru menciptakan cara belajar yang variatif agar anak tidak merasa bosan.
- Guru merepresentasikan nada rendah dan tinggi pada suara laki-laki dan perempuan untuk memudahkan anak dalam membedakan kedua nada tersebut.
- Guru mengaitkan tema lagu dengan sebuah pesan moral agar anak mendapat informasi lain dengan cara yang menarik.
- Guru meminta anak untuk bernyanyi ketika memainkan musik untuk menjaga penjiwaan lagu yang dimainkan.
- Guru mengajarkan ketepatan dalam berirama pada anak melalui gerakan agar anak mudah mengerti dan menyenangkannya.
- Guru mengaitkan tema lagu dengan bahasan lain agar anak terbiasa untuk berpikir elaboratif.
- Guru menyampaikan arahan tentang lagu agar anak dapat memainkan musik dengan baik.

**2. Cara guru membangun empati terhadap anak dalam menyampaikan pesannya**

- Guru membuka dialog awal dalam mengajar agar anak terangsang untuk membuka memorinya yang berkaitan dengan tema lagu.
- Guru meminta anak membayangkan situasi pada tema lagu tersebut untuk mengajarkan penjiwaan terhadap anak.
- Guru mengarahkan imajinasi anak untuk menjiwai lagu.
- Guru melibatkan anak dalam kegiatan belajar agar anak merasa memiliki materi yang diajarkan.

- Guru menciptakan suasana menyenangkan agar anak belajar dengan senang.
- Guru menggunakan alat bantu agar anak lebih mudah memahami materi.
- Guru menjaga kontak mata, mengatur intonasi, dan volume suara agar anak antusias terhadap materi yang disampaikan.
- Guru menyelingi cerita dengan pertanyaan untuk melibatkan anak dalam cerita.
- Guru melayani pertanyaan anak untuk memuaskan rasa ingin tahu anak terhadap cerita.
- Guru mengajarkan materi secara bertahap untuk mendapatkan pemahaman yang maksimal dari anak.
- Guru menyesuaikan tingkat kesulitan materi dengan tingkat kemampuan anak.
- Guru menciptakan kebersamaan dengan anak dalam mengajar agar anak bersemangat.

**3. Cara guru dalam melakukan pendampingan terhadap anak dalam mengaplikasikan pesan yang disampaikannya.**

- Guru membimbing anak dalam berimajinasi dengan memainkan alat musik.
- Guru menjaga konsentrasi anak agar dapat memainkan musik dengan baik.
- Guru melakukan pendampingan agar materi yang diajarkan dapat dipahami anak.
- Guru mengarahkan anak dengan cara memberikan contoh memainkan sebuah lagu.
- Guru melakukan pengulangan materi agar anak lebih menguasai materi yang disampaikan.

**4. Bentuk pujian dan dorongan yang diberikan guru untuk mendukung keberhasilan pesan yang disampaikannya.**

- Guru memberikan penghargaan dan pujian pada anak agar anak termotivasi untuk bermain musik dengan baik.
- Guru memberikan hukuman yang mendidik agar anak bisa bermain musik dengan baik.

## 2.2 Analisis Cara Guru Mengajar

Bila dilihat dari cara mengajar guru tersebut, yang berkaitan dengan prinsip-prinsip komunikasi persuasif dapat dikelompokkan dalam empat hal sebagai berikut:

### 1. Pesan atau Ungkapan yang Mudah Dimengerti Anak

Cara guru mempersuasi dengan pesan yang menggunakan ungkapan yang dimengerti oleh anak. Guru dalam menyampaikan materi melalui pesan-pesan yang dikemas sedemikian rupa sehingga mudah dipahami dan menarik bagi anak. Cara penyampaian pesan diantaranya melalui cerita yang berkaitan dengan tema, penyampaian informasi baru yang menarik, mengaitkan tema lagu dengan pesan moral, menciptakan pesan yang dikombinasi dengan gerakan, merepresentasikan nada dalam bentuk yang beragam, dan cara penyampaian pesan lainnya yang dikemas dengan cara yang variatif.

Tujuan guru menyampaikan materi dengan pesan yang sedapat mungkin dimengerti anak adalah agar materi pengajaran mengenai pada anak, mengingat mengajarkan materi tentang musik untuk anak usia 4 sampai 6 tahun cukup tinggi tingkat kesulitannya.

### 2. Cara Guru Membangun Empati

Dalam berkomunikasi dengan anak, empati adalah faktor yang penting untuk diperhatikan agar pesan yang disampaikan mengenai. Cara membangun empati yang dilakukan oleh guru, diantaranya: membuka dialog awal agar anak merasa rileks dan terangsang untuk berpikir, mengajarkan penjiwaan dengan memperhatikan imajinasi yang dilakukan oleh anak, melibatkan anak dan kegiatan belajar, menciptakan suasana yang menyenangkan, menggunakan alat bantu yang memudahkan anak menyerap materi, menjawab pertanyaan anak, menyesuaikan materi dengan tingkat kemampuan anak, serta menciptakan kebersamaan dengan anak dalam proses belajar mengajar.

Tujuan guru membangun empati adalah menyesuaikan materi pengajaran yang disampaikan dengan kondisi anak. Bila kondisi anak sesuai dengan tingkat materi, maka anak akan lebih mudah memahaminya. Begitu juga dengan menciptakan suasana gembira, bebas dari tekanan, dan melibatkan anak dalam kegiatan, serta sikap menghargai, akan sangat mendukung dalam penerimaan materi pengajaran oleh anak.

## 3. Cara Guru Melakukan Pendampingan

Cara guru dalam melakukan pendampingan terhadap anak dalam mengaplikasikan pesan yang disampaikannya. Pendampingan yang dilakukan oleh guru adalah untuk mengawal materi yang disampaikannya agar dapat diterima dengan baik oleh anak. Cara pendampingan yang dilakukan oleh guru diantaranya adalah: membimbing dan mengarahkan anak dalam berimajinasi, menjaga konsentrasi anak, melakukan pendampingan dalam mengajarkan keahlian bermusik, mengarahkan anak dengan memberi contoh, serta melakukan pengulangan materi.

Tujuan utama melakukan pendampingan adalah agar materi yang disampaikannya mengenai dan dapat dipahami anak dengan baik. Untuk memahami materi apalagi untuk menerapkannya sampai pada keahlian memainkan musik membutuhkan proses yang panjang. Pendampingan guru sangat diperlukan karena banyak tahapan yang harus ditempuh sampai anak mempunyai keahlian memainkan sebuah alat musik.

### 4. Bentuk Pujian dan Dorongan

Bentuk pujian dan dorongan yang diberikan guru untuk mendukung keberhasilan pesan yang disampaikannya. Pujian dan dorongan sering disampaikan oleh guru ketika anak bisa memainkan sebuah lagu dengan benar. Bentuk pujiannya diantaranya dengan ucapan bahwa anak bisa bermain dengan baik, menempatkan anak yang bermain dengan baik pada urutan pertama ketika bergiliran memainkan musik, menampilkan pada konser yang diselenggarakan sekolah, serta memberikan stiker bagi tiap anak yang bisa bermain dengan baik. Sebaliknya bagi anak yang belum bisa memainkan lagu dengan baik, guru memberikan hukuman yang mendidik, misalnya dengan meminta anak memainkan lagu lima kali berturut-turut atau sampai anak menguasai lagu dengan baik. Bentuk hukuman lainnya adalah dengan menunda pemberian stiker sampai anak bisa bermain dengan baik.

Tujuan memberikan pujian adalah memotivasi anak dalam belajar agar dapat mencapai kemampuan yang baik dalam belajar musik. Sedangkan untuk hukuman adalah membantu anak mencapai standar kemampuan tertentu. Hukuman yang dilakukan sifatnya mendidik dan berguna untuk mendukung kemampuan anak.



## 4. Penutup

### 4.1 Kesimpulan

Dalam mengajarkan musik pada anak, komunikasi yang baik penting untuk diterapkan agar materi yang disampaikan dapat dipahami anak dan menjaga anak belajar dalam kondisi yang menyenangkan. Setelah melihat dan mengkaji cara-cara guru mengajarkan musik pada anak dilihat dari kajian komunikasi persuasif, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Guru menyampaikan materi dengan menggunakan pesan yang mudah dipahami anak. Cara yang digunakan adalah dengan mengaitkan atau mengasosiasikan materi dengan sebuah benda atau peristiwa yang disukai dan dikenal oleh anak akan membantu anak memahami materi tentang musik yang tengah diajarkan.
2. Faktor empati penting sekali diterapkan dalam berkomunikasi. Empati ini dilakukan antara lain dengan cara membuka dialog awal dan menciptakan suasana yang menyenangkan.
3. Guru melakukan pendampingan terhadap anak dalam memahami materi yang disampaikan. Pendampingan dilakukan dengan banyak cara, diantaranya : dengan mengulang-ulang materi, mendampingi anak memahami materi, dan mempraktekan materi. Pendampingan akan membuat anak merasa nyaman dan mudah untuk menangkap materi tentang musik yang disampaikan.
4. Guru telah memberikan pujian dan dorongan kepada anak agar anak termotivasi untuk terus belajar dan menyukai musik melalui materi-materi yang diajarkan. Kreativitas guru dalam memberikan pujian dan dorongan membuat anak merasa tertarik dan termotivasi untuk dapat menguasai materi musik yang disampaikan.

### 4.2 Saran-saran

Berdasarkan telaah terhadap fenomena-fenomena yang terjadi di lapangan, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar proses belajar mengajar musik pada kelas anak menjadi lebih efektif:

- Istilah-istilah yang dipakai dalam musik hendaknya bisa disampaikan dengan bahasa yang lebih dimengerti oleh anak.
- Dalam melakukan empati hendaknya lebih ditekankan pada pengajaran keahlian (*skill*)

memainkan musik karena materinya sangat teknis dengan tingkat kesulitan yang tinggi.

- Dalam mengarahkan anak bermain musik, hendaknya guru memberi sedikit ruang bagi kebebasan anak dalam bermain musik agar kreativitas anak dalam bermusik tidak hilang.
- Dalam melakukan bimbingan hendaknya lebih bersifat personal karena kondisi dan kemampuan anak dalam bermusik sangat beragam.
- Pemberian penghargaan atau pujian hendaknya lebih variatif lagi agar anak lebih termotivasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Applbaum, Ronald L. dan Anatol, Karl W.E. 1974. *Strategies For Communication*. Columbus, Ohio: Charles E. Merrill Publishing Company & Abeil & Howell Company.
- Azwar, Saifuddin. 2000. *Sikap Manusia: Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Campbell, Don. 2002. *Efek Mozart bagi Anak-anak: Meningkatkan Daya Pikir, Kesehatan, dan Kreativitas Anak Melalui Musik*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Hurlock, Elizabeth B. 1980. *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta: Erlangga.
- Ilardo, Joseph A. 1981. *Speaking Persuasively*. New York: Macmillan Publishing Co., Inc.
- Infante, Dominic A., Rancer, Andrew S., Womack, Deanna F. 1990. *Building Communication Theory*. Ilionis: Waveland Press, Inc.
- Karlins, Marvin dan Herbert Abelson. 1970. *Persuasion: How Opinions and Attitudes are Changed*. New York: Springer Publishing Company, Inc.
- Krech, David, Richard Crutchfield, Egerton I Ballachey. 1962. *Individual in Society*. McGraw-Hill Book Company, Inc.
- Larson, Charles U. 1996. *Persuasion: Reception and Responsibility*. Terjemahan. BKU Komunikasi Universitas Padjadjaran.

- Malik, Dedy Djamiluddin dan Yosol Iriantara. 1993. *Komunikasi Persuasif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mar'at. 1984. *Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mulyana, Deddy. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu. Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Munandar, Utami. 1999. *Pengembangan Kreativitas Anak Berbakat*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Rahmawati, Shinta (Editor). 2001. *Mencetak Anak Cerdas dan Kreatif*.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1993. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Roekomy. 1992. *Dasar-dasar Persuasi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Tan, Alexis. 1981. *Mass Communication Theories and Research*. Columbus: Grid Publishing Inc. Indianola Avenue, United States.
- Tangyong, Agus F,dkk. 1994. *Pengembangan Anak Usia Taman Kanak-kanak* Jakarta: Grasindo.
- Malik, Dedy Djamiluddin dan Iriantara, Yosol. 1993. *Komunikasi Persuasif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

**Dokumen:**

- Pedoman Sekolah Musik Nada, 2004. Bandung: Yayasan Musik Indonesia.
- Pedoman Penyelesaian Masalah Anak Jalanan. 1997. Jakarta: Departemen Sosial dan UNDP.
- Triwardhani, Ike Junita. 2002. *Kajian Metode Komunikasi Persuasif Guru dalam Perkembangan Kreativitas Anak Taman Kanak-kanak*. Bandung. Pascasarjana Universitas Padjadjaran.