

# Komunikasi Persuasif, Kohesi Kelompok, dan Apresiasi Seni Gamelan Sunda: Kasus di Kalangan Mahasiswa

Anne Maryani

---

## ABSTRAK

*Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survai dengan unit analisisnya para mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda pada tiga perguruan tinggi: Universitas Padjadjaran (Unpad), Universitas Pasundan (Unpas), dan Universitas Langlangbuana (Unla). Variabel bebas yang diteliti adalah (1) komunikasi persuasif pelatih seni gamelan Sunda ( $X_1$ : kredibilitas,  $X_2$ : daya tarik pesan,  $X_3$ : kepribadian anggota); (2) kohesivitas kelompok ( $X_4$ : ketertarikan anggota pada satu sama lain,  $X_5$ : ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok); dan (3) Variabel terikat (Y): apresiasi mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda terhadap gamelan Sunda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya hubungan variable  $X_2$ ,  $X_3$ , dan  $X_4$  masing-masing secara terpisah, tidak memiliki hubungan yang signifikan dengan variable Y. Sedangkan variabel bebas lainnya, baik secara terpisah maupun sebagai satu kesatuan, memiliki hubungan yang signifikan dengan variabel Y.*

---

## 1. Pendahuluan

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Banyaknya televisi swasta yang lebih banyak menyajikan aspek hiburan, mengakibatkan televisi swasta lebih banyak diminati oleh masyarakat Indonesia yang lebih menyukai kegiatan menonton daripada membaca. Unsur-unsur tayangan hiburan yang disajikan melalui televisi sebagian besar masih berupa produk budaya luar yang disajikan melalui film, musik, tarian, pakaian, dsb. Sajian-sajian tersebut telah mampu menarik penonton, terutama kalangan muda. Menurut Effendy (1986:184), "Kehadiran siaran radio, acara-acara televisi, bioskop, dan tontonan kesenian modern lainnya telah menarik perhatian mereka dan menghilangkan gairah mereka untuk menyaksikan kesenian tradisional."

Frekuensi penyajian produk budaya Barat yang lebih sering dibandingkan budaya tradisional,

membuat kaum muda lebih mengenal budaya negara lain daripada budaya negara sendiri, sehingga terkadang mereka tidak memahami budaya negaranya, bahkan budaya lokal di mana mereka tinggal. Beberapa penelitian menunjukkan betapa kurangnya pemahaman kaum muda terhadap kesenian sebagai bagian dari budaya daerahnya. Penelitian yang dilakukan Depdikbud Yogyakarta memperlihatkan data bahwa, "Sebagian besar generasi muda (69,44%) tidak mengetahui kebudayaan lama dan tidak mengerti makna dan maksud kebudayaan tersebut. Sementara generasi muda yang masih memperhatikan, menunjukkan kepedulian terhadap kebudayaan lama sebesar (30,56%)." (Depdikbud, 1996/1997: 36)

Di Jawa Barat, hasil penelitian yang dilakukan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Unisba menunjukkan bahwa, "Tingkat pengetahuan para remaja tentang kesenian rendah sekali. Hal ini selain diakibatkan oleh frekuensi penyebaran informasi kesenian tradisional yang

---

sangat minim, juga kurangnya minat remaja untuk melihat pertunjukkan kesenian tradisional.”<sup>22</sup> Fenomena ini menimbulkan kekhawatiran, karena pemeliharaan dan pengembangan kebudayaan suatu bangsa tidak lepas dari kesinambungan pemeliharaan dari setiap generasi ke generasi berikutnya.

Menurut Hartoko (1993) “Pendidikan estetik sangat berguna bagi pendidikan religius, karena dengan mengembangkan kepekaan estetik, dikembangkan pula kepekaan terhadap gejala-gejala yang mengisyaratkan kehadiran Tuhan.” Kesenian Sunda, khususnya seni gamelan Sunda, sebagai salah satu warisan budaya bangsa merupakan juga penunjang pembangunan. Seni gamelan Sunda dapat menjadi penunjang pembangunan bangsa karena di dalamnya terdapat nilai-nilai filosofi, pendidikan, dan hiburan. Untuk itu keberadaan kesenian gamelan Sunda, harus dilestarikan dan lebih dikenalkan kepada kaum muda. Namun, kenyataan menunjukkan lain. Sebagaimana isyaratkan oleh salah seorang peserta Kongres Kebudayaan di Jakarta yang mengatakan, “Sebenarnya gamelan sebagai salah satu aspek budaya sudah mendunia dan dikenal di Amerika dan Jepang, bahkan di Paris masuk ke dalam kelompok musik klasik Eropa. Kalau di luar negeri menghadirkan 500 orang untuk mendengarkan gamelan gampang. Tapi di sini, saya mencari 100 mahasiswa saja untuk mempelajari gamelan tidak ada” (Depdikbud, 1992/1993: 42).

Memperkenalkan kesenian Sunda kepada mahasiswa dapat dilakukan dengan berbagai upaya, antara lain dengan dibentuknya Lingkung Seni Sunda di perguruan tinggi. Beberapa universitas di Jawa Barat seperti Universitas Padjadjaran, Universitas Pasundan, dan Universitas Langlang Buana telah memiliki lembaga (kelompok) tersebut. Kelompok ini melibatkan mahasiswa sebagai pelaku-pelaku utama seni. Lingkung Seni Sunda mahasiswa memperkenalkan banyak ragam kesenian Sunda kepada anggotanya, seperti seni musik gamelan, seni tari, dan seni suara.

Tujuan didirikannya lingkung seni Sunda ini antara lain, menciptakan suatu wahana, khususnya bagi kaum muda agar mencintai, memiliki, dan

membangun rasa tanggung jawab terhadap seni dan budaya Sunda yang agung dan luhur dalam menghadapi perkembangan zaman yang semakin mendunia. Keberadaan lingkung seni tersebut tentunya merupakan salah satu upaya untuk menetralsisir dan meredam desakan-desakan budaya Barat yang dikhawatirkan dapat menjauhkan kalangan muda dari kesenian tradisional.

Namun, pencapaian tujuan Lingkung Seni Sunda ini terkadang menghadapi banyak kendala berkenaan dengan keberadaan para anggotanya sebagai mahasiswa yang memiliki tanggungjawab akademik.

Melihat kenyataan itu, Lingkung Seni Sunda menggelar berbagai kegiatan dengan harapan mampu menumbuhkan apresiasi para anggotanya, atau mahasiswa umumnya, terhadap seni gamelan Sunda sebagai salah satu bentuk kesenian Sunda. Kegiatan tersebut akan berhasil apabila didukung faktor-faktor yang membuat anggota merasa senang berada di dalam Lingkung Seni Sunda tersebut.

Lingkung Seni Sunda, sebagai sebuah kelompok yang mewadahi berbagai aktivitas seni anggotanya, memiliki faktor-faktor yang dapat mempengaruhi dinamika kelompoknya. Komunikasi persuasif dan kohesi kelompok adalah sebagian dari berbagai faktor tersebut.

Komunikasi persuasif dalam Lingkung Seni Sunda merupakan instrumen yang efektif untuk mengubah sikap dan perilaku anggota dalam kelompok. Menurut Larson (1986:4), “Dalam bidang pendidikan, ditemukan bahwa persuasi sangat penting dalam memotivasi pelajar untuk berprestasi, mendengarkan, dan berpartisipasi.” Lebih lanjut, penelitian yang dilakukan Kurniati (1996:114) menyimpulkan bahwa “Secara keseluruhan variabel komunikasi persuasif berpengaruh terhadap perubahan sikap generasi muda.” Demikian pula kondisi anggota kelompok yang kohesif akan mempermudah anggota menuju kesepakatan, sehingga menumbuhkan apresiasi seni di kalangan anggota sebagai salah satu tujuan Lingkung Seni Sunda dapat dicapai.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik

---

untuk meneliti “Sejauhmana hubungan antara komunikasi persuasif pelatih seni gamelan Sunda dan kohesi kelompok dengan apresiasi mahasiswa terhadap seni gamelan Sunda.”

## 1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

- (1) Untuk mengetahui hubungan antara kredibilitas pelatih seni gamelan Sunda dengan apresiasi mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda terhadap gamelan Sunda.
- (2) Untuk mengetahui hubungan antara daya tarik pesan mengenai seni gamelan Sunda yang disampaikan pelatih dengan apresiasi mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda terhadap seni gamelan Sunda.
- (3) Untuk mengetahui hubungan antara kepribadian (tingkat kepercayaan diri) mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda dengan apresiasinya terhadap seni gamelan Sunda.
- (4) Untuk mengetahui hubungan antara ketertarikan interpersonal mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda kepada anggota lain dengan apresiasinya terhadap seni gamelan Sunda.
- (5) Untuk mengetahui hubungan antara ketertarikan mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda pada kegiatan dan fungsi kelompok dengan apresiasinya terhadap seni gamelan Sunda.

## 2. Kerangka Teori dan Hipotesis

### 2.1 Perspektif Psikologi Kognitif: Perilaku Individu dalam Kelompok

Salah satu perspektif yang mengkaji aspek yang mempengaruhi individu dalam kelompok adalah perspektif Psikologi Kognitif yang menganggap “Perilaku individu dalam kelompok merupakan perilaku-perilaku individu yang tidak mudah dipengaruhi karena memiliki persepsi dan kognisi yang sifatnya individual dalam merespons lingkungannya” (Rakhmat, 1989:30 ). Individu

menfasirkan pengalaman inderawinya secara aktif, mencipta, mengorganisasikan, menafsirkan, dan mencari makna.

Situasi komunikasi yang terjadi pada kondisi tersebut memerlukan upaya dari pihak sumber atau orang yang mengirim pesan agar dapat mempengaruhi secara psikologis kondisi penerima pesan yang demikian sehingga dapat tercapai persamaan persepsi. Hal ini karena individu memiliki seleksi dalam menentukan sikapnya sehingga mengakibatkan stimulus (sumber komunikasi) memiliki konsekuensi untuk menyampaikan komunikasi secara menyakinkan maupun teknik penyampaian pesan yang tepat sehingga dapat dipercaya. Severin (1979:194) menyatakan “Rancangan persuasi juga banyak dilandasi oleh pemikiran Psikologi Kognitif ini, yang didasarkan kepada argumentasi rasional. Rancangan ini mengasumsikan bahwa manusia adalah ciptaan yang rasional yang mencoba untuk membangun gambaran pengertian tentang dirinya dan lingkungannya.

### 121 Teori Medan

Perspektif Psikologi Kognitif mengilhami lahirnya Teori Medan (*Field Theory*) dari Lewin yang mengkaji perbedaan individu dalam kelompok. Teori Medan disusun dalam sebuah rumus  $B = f(P,E)$ , artinya *Behavior* (perilaku) adalah hasil interaksi antara person (diri orang itu) dengan *Environment* (lingkungan psikologisnya) (Rakhmat, 1989:31).

Unsur diri orang itu atau anggota dalam kelompok dan lingkungan psikologisnya merupakan unsur-unsur yang mempengaruhi perilaku anggota kelompok dalam berinteraksi dengan anggota lainnya. Kondisi tersebut menyebabkan seseorang bereaksi secara individual dalam merespons stimuli. Kondisi individu-individu yang berbeda dalam kelompok tersebut, pada teori Medan dimaksimalkan keberadaannya untuk pencapaian tujuan kelompok. Mabry (1980:10) menegaskan “Komunikasi dalam perspektif ini merupakan medium atau saluran bagi pertukaran informasi anggota dalam kelompok dan untuk mencapai kepuasan pada setiap anggota

kelompok.”

Lebih dari tiga dekade penelitian tentang teori medan yang dilakukan melalui berbagai proses dalam kelompok telah menghasilkan beberapa penelitian antara lain:

- (1) Penelitian tentang bagaimana kepribadian menghasilkan produktivitas kelompok dan kepuasan pada anggota kelompok
- (2) Bagaimana gaya kepemimpinan dalam kelompok kecil mempengaruhi perilaku anggota dan hasil kelompok.
- (3) Pengaruh saluran komunikasi pada produktivitas kelompok.
- (4) Efek kerjasama dan kompetisi individu dalam mencapai tujuan kelompok.

Perilaku anggota dalam kelompok dan aspek-aspek yang mempengaruhinya merupakan sebuah dinamika dalam kelompok yang akan tampak lebih jelas pada model dinamika kelompok Stogdill.

### 1.2.2 Model Dinamika Kelompok

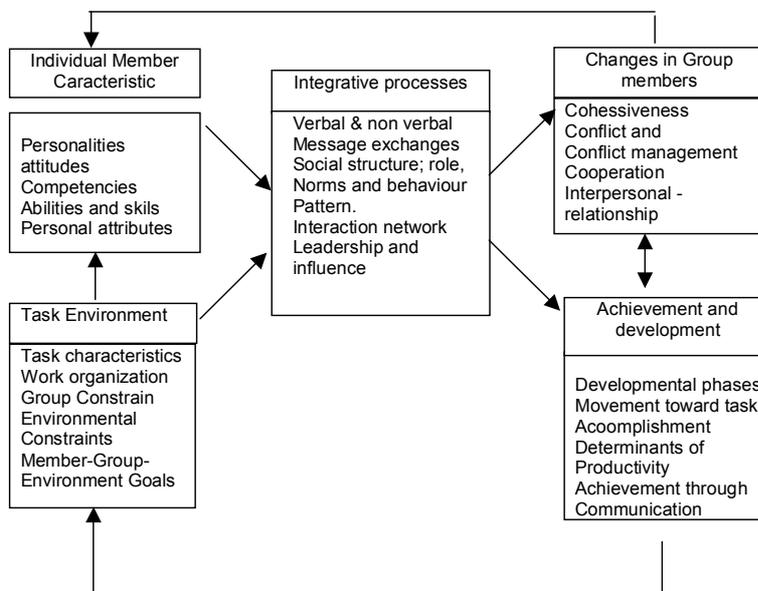
Kelompok merupakan bentuk interaksi antar anggota untuk mencapai suatu tujuan. Tujuan yang ingin dicapai kelompok dapat berupa

perubahan sikap, perilaku, kemampuan, produktivitas, dsb. Berkaitan dengan tujuan yang ingin dicapai tersebut, terdapat beberapa pertanyaan menyangkut berbagai dinamika kelompok dalam mencapai tujuan. Beberapa pertanyaan tadi adalah: apakah yang dilakukan seseorang dalam interaksinya, berapa banyak yang dapat dilakukan seseorang melalui perilakunya dalam kelompok, dan jenis perilaku komunikatif apa yang dapat membantu kelompok mencapai tujuannya.

Stogdill mengajukan suatu konsep tentang sistem kelompok. Ia berkeyakinan bahwa tujuan kelompok dapat dicapai dengan bentuk-bentuk linear secara berurutan yaitu masukan (*input*), penengah-media (*throughput*), dan hasil (*output*).

- (1) Komponen masukan terdiri dari individu sebagai anggota kelompok yaitu kepribadian, sikap, kemampuan, dsb. Lingkungan tugas adalah konteks fisik dan sosial di mana kelompok tersebut berada.
- (2) Proses Integratif (*integrative processes*), termasuk ke dalam komponen ini, antara lain, komunikasi para anggota kelompok, pengaruh

**Gambar 1**  
**Model Stogdill dan Unsur-Unsurnya**



---

perilaku kepemimpinan.

- (3) Komponen hasil (*output components*), ialah *achievement and development* yaitu antara lain pencapaian tujuan melalui komunikasi. Dan perubahan-perubahan di dalam keanggotaan kelompok yaitu, kohesif, kerjasama, hubungan interpersonal.

Pendekatan studi komunikasi dalam kelompok Lingkungan Seni Sunda dapat dilakukan melalui pendekatan Dinamika Kelompok Stogdill karena dalam dinamika kelompok tersebut aspek komunikasi dan kohesi kelompok memiliki peran penting dalam membentuk dan mengubah sikap dan perilaku manusia dalam kelompok sebagai upaya mencapai tujuan kelompok. Mabry (1980:23) menyatakan “Konsep dinamika kelompok Stogdill digunakan sebagai cara untuk memahami dan membicarakan tentang psikologi sosial dan proses komunikasi dalam sistem kelompok kecil.”

Variabel komunikasi persuasif di dalam konsep dinamika kelompok Stogdill berada pada komponen *integrative process* yang dapat mempengaruhi komponen “hasil” yang merupakan tujuan kelompok. Variabel kohesi kelompok dalam konsep dinamika stogdill berada pada komponen “perubahan anggota kelompok” yang saling mempengaruhi dengan komponen “pencapaian tujuan kelompok” dan dalam konteks penelitian ini adalah apresiasi terhadap seni gamelan Sunda dikalangan mahasiswa.

Seluruh variabel yang diteliti merupakan unsur-unsur yang ada pada dinamika kelompok Stogdill. Unsur-unsur yang diteliti tersebut tidak dapat dilepaskan dari konsep *input*, *integrative process*, dan *output* yang mewarnai suatu dinamika kelompok.

## 2.2 Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif sebagai sebuah teknik komunikasi telah dipercaya efektif dalam mengubah sikap dan perilaku. Menurut Borman (1976:13), “Beberapa penelitian umumnya menemukan nilai-nilai persuasif yang dilakukan orang dalam berdiskusi dapat mengubah perilaku dalam kelompok dibandingkan dengan teknik

mendengarkan ceramah atau membaca.” Komunikasi persuasif dalam lingkup komunikasi kelompok merupakan teknik komunikasi yang strategis dalam mendukung tujuan kelompok karena komunikasi yang dilakukan di dalam kelompok kecil bersifat langsung dan tatap muka sehingga memudahkan upaya perubahan sikap dan perilaku melalui pesan-pesan yang bersifat verbal dan nonverbal. Hal ini sejalan dengan yang dinyatakan Ilardo (1984:4) bahwa “Komunikasi persuasif adalah proses komunikasi yang mengubah keyakinan, sikap, keinginan, atau perilaku yang disadari atau tidak disadari dengan menggunakan pesan verbal dan pesan nonverbal.”

Telah banyak penelitian yang dilakukan dalam bidang komunikasi persuasi, antara lain dilakukan oleh Hovland dkk. Hasil penelitian tersebut, antara lain:

- (1) Para ahli (orang yang kompeten) akan lebih persuasif dibandingkan dengan orang yang bukan ahli.
- (2) Komunikator yang populer dan menarik akan lebih efektif daripada komunikator yang tidak populer dan tidak menarik.
- (3) Millman (dalam Tan, 1981:184) melakukan penelitian tentang kepribadian dan komunikasi persuasif dan menghasilkan bahwa orang yang tingkat kegelisahannya sedang lebih mudah dipersuasi dari orang yang tingkat kegelisahannya rendah atau tinggi.
- (4) Orang yang berbicara cepat umumnya lebih persuasif daripada orang yang berbicara lambat. Temuan ini bertentangan dengan pendapat umum bahwa orang yang berbicara cepat kurang dapat dipercaya.
- (5) Persuasi dapat diperkaya oleh pesan-pesan yang membangkitkan emosi yang kuat (khususnya emosi takut) dalam diri orang, terutama ketika pesannya berisi rekomendasi mengenai bagaimana perubahan sikap dapat mencegah konsekuensi negatif dari sikap yang hendak diubah.
- (6) Pesan yang ditujukan untuk mengubah sikap tanpa kentara biasanya lebih berhasil daripada pesan yang tampak jelas berusaha memanipulasi kita.

- (7) Kadang-kadang manusia lebih mudah terpengaruh oleh persuasi sewaktu perhatian mereka terpecah oleh kejadian lain daripada sewaktu mereka menaruh perhatian penuh pada pesan yang disampaikan.
- (8) Bila individu yang menjadi sasaran memiliki sikap bertentangan dengan sikap para calon pelaku persuasi maka akan lebih efektif bagi komunikator untuk melakukan pendekatan dua sisi (*two side approach*) yang menyajikan pandangan kedua belah pihak daripada pendekatan satu sisi.

### 221 Kredibilitas Komunikator sebagai Aspek Komunikasi Persuasif

Kondisi komunikasi yang persuasif tidak dapat dilepaskan dari kemampuan sumber (penyampai pesan) dalam menyampaikan pesannya pada penerima komunikasi. Hal ini, seperti dinyatakan Aristoteles (dalam Rakhmat, 1989:289), "Persuasi tercapai karena karakteristik personal pembicara, yang ketika ia menyampaikan pembicaraannya kita menganggapnya dapat dipercaya." Ini berlaku umumnya pada masalah apa saja dan secara mutlak berlaku ketika kita tidak memiliki kepastian dan pendapat bahwa kebaikan personal yang diungkapkan pembicara tidak berpengaruh apa-apa pada kekuatan persuasinya, sebaliknya karakternya hampir bisa disebut sebagai alat persuasi yang paling efektif yang dimilikinya.

Karakteristik personal yang dimiliki oleh sumber adalah unsur kredibilitas yang merupakan faktor penting dalam komunikasi persuasif. Infante (1990: 174) menyatakan "Kredibilitas sumber penting dalam menjelaskan persuasi. Beberapa penelitian menemukan sumber yang kredibel dapat mempersuasi orang." Kredibilitas, menurut Rakhmat (1984:292), adalah seperangkat persepsi komunikasi tentang sifat-sifat komunikator. Dalam definisi ini terkandung dua hal:

- (1) *Kredibilitas* adalah persepsi komunikasi, jadi tidak inheren dalam diri komunikator.
- (2) *Kredibilitas* berkenaan dengan sifat-sifat komunikator, yang selanjutnya kita sebut sebagai komponen-komponen kredibilitas.

Kredibilitas sebagai sesuatu yang dipersepsi penerima tentang seseorang tentunya dapat berbeda antara satu dengan lainnya. Namun demikian, De Vito (1997:461) memberikan tiga karakter penting yang cukup relevan yang merupakan identifikasi kualitas utama kredibilitas, yaitu:

- (1) Kompetensi, mengacu pada pengetahuan dan kepakaran yang menurut khalayak dimiliki oleh pembicara. Unsur-unsur dalam kompetensi yang dapat dinilai adalah memiliki pengetahuan (*knowledgeable*), pengalaman (*experience*), kepercayaan diri (*confident*), cukup informatif (*informed*);
- (2) Karakter, mengacu pada itikad dan perhatian pembicara kepada khalayak. Unsur-unsur dalam karakter yang dapat dinilai adalah memiliki rasa keadilan (*fair*), perhatian (*concerned*), konsisten (*consistent*), memiliki rasa kesamaan (*similar*).
- (3) Karisma, mengacu pada kepribadian dan kedinamisan pembicara. Unsur-unsur dalam karakter yang dapat dinilai adalah memiliki sikap positif, asertif, *enthusiastic* (bersemangat), aktif.

Selain faktor-faktor tersebut di atas, yang mempengaruhi kredibilitas seseorang adalah isi pesan yang disampaikan.

### 222 Daya Tarik Pesan dalam Komunikasi Persuasif

Menurut Raymon S. Ross (dalam Tankard, 1992:176), "Pesan persuasif adalah upaya mempengaruhi bagaimana penerima memilih atau memutuskan yang mana informasi untuk diproses." Hal ini menunjukkan bahwa penerima memiliki pilihan-pilihan tertentu untuk menerima informasi yang diterimanya yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi penerima. Lebih lanjut, Mary John (dalam Tankard, 1992) menyatakan, "Proses persuasi terjadi ketika orang menginternalisasi arti/makna yang diberikan pesan dalam pilihan suasana yang dirasakan."

Menurut Goldberg (1985:61) "Variabel-variabel pesan dalam komunikasi kelompok selain

---

terdiri dari kata-kata juga terdiri dari isyarat-isyarat nonvokal serta ekspresi raut muka yang digunakan oleh anggota kelompok dalam berinteraksi satu sama lain". Pesan verbal dan nonverbal merupakan pesan yang secara totalitas dapat memberikan efek tertentu pada penerima pesan. Pesan verbal lebih kepada sistematisasi ucapan, kejelasan kata-kata, kemudahdimengertian kata-kata. Pesan nonverbal adalah pesan yang dihasilkan melalui gerakan tubuh, mata, suara, dsb. yang mendukung pesan verbal.

Miller (dalam Fisher, 1990: 367) mempergunakan bentuk struktural suatu pesan untuk membedakan komposisinya ke dalam "tiga buah faktor yang prinsipal", yaitu:

- (1) Stimuli verbal, yang mencakup kata-kata atau lambang-lambang linguistik,
- (2) Stimuli fisik, yang mencakup isyarat atau gerakan, ekspresi muka, dsb dalam suatu interaksi tatap muka,
- (3) Stimuli vokal, yang mencakup petunjuk paralinguistik berupa kecepatan berbicara, kerasnya suara, infleksi, penekanan, aksen berbicara, dsb dalam interaksi tatap muka.

Berbeda dengan Miller, Infante (1990:172) melakukan penelitian tentang persuasi dan ia membagi pesan dalam beberapa kategori, yaitu struktur pesan, daya tarik pesan, dan bahasa.

- (1) Struktur pesan diteliti dari beberapa variabel seperti ; argumentasi yang kuat harus ditempatkan pertama (susunan anti klimaks), terakhir (klimaks) atau pada pertengahan pesan.
  - Apakah dua sisi pesan lebih persuasif daripada satu sisi pesan;
  - Apakah argumentasi yang berlawanan harus diberikan sebelum atau setelah penyajian;
  - Apakah pembicara penerima harus menyimpulkan argumen.
- (2) Daya tarik pesan, meliputi ketakutan, kegelisahan, pembuktian, hadiah, humor, emosi dan rasa harga diri.
- (3) Variabel bahasa termasuk intensitas bahasa dengan menggunakan kualifikasi argumen, pertanyaan retorika, bahasa pernyataan.

Pesan persuasif merupakan pesan yang strategis untuk mengubah sikap seseorang dengan melibatkan kesadaran penerima komunikasi dalam menerima informasi dari komunikator.

### **223 Faktor Kepribadian Anggota Kelompok dalam Proses Komunikasi Persuasif**

Kondisi psikologis yang ada pada diri penerima secara individual dapat menyebabkan sikap dan perilaku mereka berbeda dalam merespons pesan. Namun, apabila melihat usia mahasiswa sebagai responden yang berusia antara 18 tahun-25 tahun, kondisi psikologis mereka masih tidak stabil sehingga mudah dipersuasi. Hal ini dibuktikan dengan hasil studi di Amerika (Azwar, 1995:81) yang menyatakan bahwa "Masa muda (usia 18 s.d. 25 tahun) merupakan masa stabilitas sikap sangat rendah sehingga lebih mudah dikenai persuasi dibandingkan kelompok usia lainnya."

Salah satu aspek dari diri penerima komunikasi yang dikaji dalam studi persuasif Hovland dkk. adalah faktor kepribadian. Menurut Allport (dalam Suryadibrata, 1995:2), kepribadian adalah sama dengan watak, yakni: "Keseluruhan (totalitas) kemungkinan-kemungkinan bereaksi secara emosional dan vaksional seseorang yang terbentuk selama hidupnya oleh unsur-unsur dari dalam (dasar, keturunan, faktor-faktor endogen) dan unsur-unsur dari luar (pendidikan dan pengalaman, faktor-faktor eksogen)."

Apabila Allport menyatakan kepribadian atau watak seseorang dipengaruhi oleh faktor luar dan faktor dalam dari diri seseorang, Purwanto (1996:156) menekankan bahwa kepribadian sifatnya lebih khas pada setiap individu. Purwanto menjelaskan kepribadian sebagai berikut: "Sesuatu yang dinamis, tidak statis atau tetap saja tanpa perubahan. Ia menunjukkan tingkah laku yang terintegrasi dan merupakan interaksi antara kesanggupan-kesanggupan bawaan yang ada pada individu dengan lingkungannya. Ia bersifat psikofisik, yang berarti baik faktor jasmaniah maupun rohaniah individu itu bersama-sama memegang peranan dalam kepribadian. Ia juga bersifat unik, artinya kepribadian seseorang sifatnya khas, mempunyai ciri-ciri tertentu yang

---

membedakannya dari individu yang lain.”

Kepribadian tidak berkembang begitu saja tetapi perkembangannya dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor biologis, faktor sosial, dan faktor kebudayaan.

- (1) Faktor biologis, yaitu yang berhubungan dengan keadaan jasmani atau seringkali pula disebut faktor fisiologis seperti pencernaan, pernapasan, peredaran darah, kelenjar-kelenjar urat syaraf dll. Keadaan fisik yang berasal dari keturunan maupun yang merupakan pembawaan sejak lahir itu memainkan peran yang penting pada kepribadian seseorang.
- (2) Faktor sosial, yaitu masyarakat, atau manusia-manusia lain disekitar individu yang mempengaruhi individu yang bersangkutan. Termasuk kedalam faktor sosial ini adalah, tradisi-tradisi, adat-istiadat, peraturan-peraturan, bahasa dsb. yang berlaku dalam masyarakat itu.
- (3) Faktor kebudayaan. Beberapa aspek kebudayaan yang sangat mempengaruhi perkembangan dan pembentukan kepribadian antara lain ialah:
  - Nilai-nilai, di dalam setiap kebudayaan terdapat nilai-nilai hidup yang dijunjung tinggi oleh manusia-manusia yang hidup dalam kebudayaan itu. Untuk dapat diterima sebagai anggota suatu masyarakat, kita harus memiliki kepribadian yang selaras dengan kebudayaan yang berlaku di masyarakat itu.
  - Adat dan tradisi, di setiap daerah terdapat adat dan tradisi yang berlainan sehingga setiap daerah memiliki ciri khas masing-masing. Adat dan tradisi menentukan cara-cara bertindak dan bertingkah laku manusia-manusianya.
  - Pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki seseorang sangat mempengaruhi sikap dan tindakannya. Tinggi rendahnya pengetahuan dan keterampilan seseorang atau suatu masyarakat mencerminkan pula tinggi rendahnya kebudayaan masyarakat itu.
  - Bahasa, bahasa merupakan salah satu

faktor yang turut menentukan ciri khas suatu kebudayaan. Bahasa merupakan alat komunikasi antara individu yang sangat penting, juga merupakan alat berpikir bagi manusia.

- Milik kebendaan (*material possessions*), yang berupa benda-benda yang dipunyai serta dipergunakan seperti alat-alat transportasi, alat-alat komunikasi, hasil kerajinan tangan sampai pada hasil pabrik dengan mesin modern dsb termasuk juga ke dalam kebudayaan. Hal itu semua sangat mempengaruhi kepribadian manusia.

Kondisi kepribadian penerima pesan memiliki makna dalam komunikasi persuasif, karena efek dari komunikasi persuasif dapat berbeda sesuai dengan kondisi kepribadian penerima komunikasi yang berbeda-beda. Sehingga beberapa ahli memberikan hasil yang berbeda-beda mengenai hubungan antara komunikasi persuasif dengan kepribadian.

Janis (dalam Tan, 1981: 59) menemukan hubungan negatif antara self esteem dan persuasif, sementara Mc.Guire dan Ryan menemukan hubungan positif. Bauer (dalam Tan, 1981) melaporkan bahwa keberhasilan yang tinggi dari persuasi terjadi pada level menengah dari self esteem. Selanjutnya Mc.Guire (dalam Tan, 1981:58) memberikan hubungan persuasif dan kepribadian sebagai berikut:

- (1) *The mediational principle*: Persuasi dijumpatani oleh dua tahap pesan yaitu penerimaan pesan yang meliputi perhatian dan pemahaman pesan. Sedangkan pengiriman pesan dapat diukur dari perubahan pendapat penerima pesan.
- (2) *The combinatory principle*: Faktor kepribadian dalam persuasi terkadang memberikan hasil yang bertentangan dalam hal penerimaan dan pengiriman pesan. Seperti halnya kegelisahan yang sangat tinggi merintangai penerimaan pesan, namun memudahkan pengiriman pesan.
- (3) *The situational weighting principle*: Dalam beberapa situasi penerimaan pesan lebih

---

berarti dibandingkan dengan pengiriman pesan demikian sebaliknya. Hubungan antara kepribadian dengan persuasif akan beragam dari situasi ke situasi yang lain tergantung kepada pentingnya penerimaan dan pengiriman pesan.

- (4) *The confounded-variable principle*: Sebagian besar dari kepribadian kita saling berhubungan, misalnya harga diri berhubungan dengan kegelisahan, intelegensia dan depresi. Ketika kita mempelajari kepribadian hanya dari satu variabel saja dan tidak mengindahkan variabel kepribadian yang lain maka hasilnya akan tidak memuaskan.
- (5) *The interaction principle*: Kepribadian tidak hanya ditentukan oleh persuasif. Dalam situasi komunikasi persuasif tertentu hasilnya juga dipengaruhi oleh variabel-variabel lain seperti faktor sumber, saluran komunikasi, pesan. Dalam situasi tertentu pengaruh kepribadian dalam persuasi mungkin ditentukan oleh interaksi antara variabel-variabel tersebut.
- (6) *The compensation principle*: Untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kita harus terbuka, tetapi jangan terlalu terbuka terhadap pengaruh luar. Apabila kita terlalu tertutup maka akan menyulitkan kita. Dengan kata lain apabila kita terbuka kita akan menemukan kesulitan untuk memelihara stabilitas pikiran dan perilaku kita.

### 2.3 Kohesivitas dalam Kelompok

“Kohesi/kepaduan kelompok didefinisikan sebagai kekuatan yang mendorong anggota kelompok untuk tetap tinggal dalam kelompok dan mencegahnya meninggalkan kelompok” (Rakhmat, 1989:185). Kekuatan yang mendorong anggota kelompok untuk tetap tinggal tersebut dapat diakibatkan oleh beberapa hal, seperti dikemukakan Mc.David dan Harari (1968), yaitu (1) ketertarikan anggota secara interpersonal pada satu sama lain, (2) Ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok, (3) sejauhmana anggota tertarik pada kelompok sebagai alat untuk memuaskan kebutuhan personalnya.

Unsur-unsur dalam kepaduan kelompok

tersebut merupakan pendorong kekuatan kelompok yang saling terkait satu dengan yang lain dalam kelompok tersebut. Kepaduan yang menyatukan anggota dalam kelompok tersebut adalah kata kunci dari kelompok sehingga dinyatakan bahwa “Kepaduan kelompok didefinisikan sebagai membawa kelompok kepada tujuan bersama” (Bormann, 1976: 48).

Begitu kuatnya kohesi ini dalam mendukung efektivitas komunikasi sehingga Likert (dalam Rakhmat, 1989:186) menyatakan bahwa “... kohesi kelompok berkaitan erat dengan produktivitas, dan efisiensi komunikasi.” Semakin erat hubungan di antara anggota kelompok, maka semakin efektif tujuan kelompok. Hal ini karena bertambah kuatnya keeratn hubungan akan mendorong meningkatkan frekuensi interaksi antara anggota kelompok. Makin bertambah keeratn itu, makin besar pula perubahan perilaku individu yang dapat ditimbulkan para anggota kelompok.

Kepaduan tidak dapat tumbuh dengan sendirinya, ia harus dibangun dan dipelihara sehingga dapat terbentuk. Untuk itu, menurut Bormann (1976: 58), terdapat beberapa upaya untuk membangun kohesi kelompok, yaitu:

- (1) Kohesi atau kepaduan kelompok adalah proses yang dinamis. Untuk membangun kelompok harus diketahui bahwa kelompok adalah proses yang dinamis. Anggota didalam kelompok tersebut suatu waktu akan tertarik atau mundur dari kelompok tersebut. Kepaduan dalam kelompok akan selalu berfluktuasi dari hari ke hari.
- (2) Berikan penghargaan pada kelompok. Apabila ingin agar anggota kelompok tertarik kepada kelompok adalah dengan memberi penghargaan berupa hadiah atau imbalan bagi anggota kelompok.
- (3) Memahami motivasi individu dalam kelompok. Agar penghargaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan atau keinginan anggota dalam kelompok, lebih dahulu perlu upaya untuk memahami kebutuhan dan keinginan manusia secara umum

Bettinghaus (dalam Rakhmat, 1989:186) memberikan beberapa implikasi komunikasi dalam

---

kelompok yang kohesif:

- (1) Pada kelompok kohesif, devian akan ditentang dengan keras, komunikator akan dengan mudah berhasil memperoleh dukungan kelompok jika gagasannya sesuai dengan mayoritas anggota kelompok. Sebaliknya, ia akan gagal jika ia menjadi satu-satunya devian dalam kelompok.
- (2) Pada umumnya, kelompok yang lebih kohesif lebih mungkin dipersuasi. Ada tekanan ke arah uniformitas dalam pendapat, keyakinan dan tindakan.
- (3) Komunikasi dengan kelompok yang kohesif harus memperhitungkan distribusi komunikasi diantara anggota-anggota kelompok. Anggota biasanya bersedia berdiskusi dengan bebas sehingga saling pengertian akan mudah diperoleh. Saling pengertian membawa tercapainya perubahan sikap.
- (4) Dalam situasi pesan tampak merupakan ancaman kepada kelompok, kelompok yang lebih kohesif akan lebih cenderung menolak pesan dibandingkan dengan kelompok yang tingkat kohesinya rendah.
- (5) Dalam hubungannya dengan pernyataan di atas, komunikasi dapat meningkatkan kohesi kelompok agar kelompok mampu menolak pesan yang bertentangan.

Melalui komunikasi persuasif yang dilakukan sumber komunikasi dapat terbentuk sikap yang diharapkan dikalangan anggota kelompok.

## **2.4 Perubahan Sikap: Apresiasi Mahasiswa terhadap Seni Gamelan Sunda**

### **2.4.1 Perubahan Sikap**

Setiap kelompok biasanya memiliki tujuan-tujuan tertentu. Tujuan ini mengarahkan anggota untuk bersikap dan berperilaku yang sesuai dengan tujuan kelompok. Penelitian-penelitian tentang komunikasi kelompok menunjukkan bahwa: Bertemunya sikap dapat diharapkan lebih teguh berpegang pada posisi mereka setelah berdiskusi, bahwa sebagian besar pengaruh datang dari mayoritas, tapi minoritas dapat juga diharapkan untuk memberi dampak yang cukup berpengaruh

terhadap sikap-sikap mayoritas, bahwa seringkali posisi akhir yang dicapai setelah berdiskusi sama sekali berbeda dengan posisi baik dari mayoritas maupun minoritas sebelum diskusi, dan bahwa para peserta diskusi dapat diharapkan lebih kritis terhadap masalah-masalah yang akan menjadi dasar bagi mereka dalam bertingkah laku sesudah masalah itu dibahas (Goldberg, 1985: 41).

Perubahan sikap dan tingkah laku anggota kelompok dapat dibentuk karena interaksi diantara mereka yang membawa kepada satu keputusan yang dapat diterima oleh setiap anggota didalam kelompok tersebut.

Terdapat beberapa aspek yang menunjukkan perubahan sikap dan perilaku dalam kelompok (Ross, 1974: 93):

- (1) Sikap dan perilaku dapat berubah dengan pertemuan kelompok;
- (2) Rata-rata pendapat kelompok kecil cenderung lebih baik daripada individual;
- (3) Kelompok kecil lebih mudah mencapai konsensus, membangkitkan perasaan personal diantara anggota dan lebih bertanggungjawab dalam memecahkan masalah;
- (4) Kesimpulan dan sikap kelompok cenderung lebih menetap daripada kesimpulan sama yang dilakukan individual;
- (5) Efektivitas dan partisipasi kelompok kecil dapat ditingkatkan melalui latihan.

Sikap dan tingkah laku dapat didefinisikan sebagai sistem tiga komponen yang kekal (terus ada) yang berpusat pada satu objek tunggal: "Keyakinan mengenai obyek yakni komponen kognitif; efek yang berkaitan dengan objek, yakni komponen perasaan; dan kecenderungan untuk bertindak dalam kaitannya dengan objek, yakni komponen kecenderungan tindakan." (Krech, 1962: 19).

Ketiga komponen sikap dan perilaku tersebut merupakan sistem yang ada pada diri manusia namun, keberadaannya dapat mengalami inkonsistensi.

### **2.4.2 Kebudayaan Sunda**

Kebudayaan Sunda, sebagai salah satu kekayaan budaya yang ada di Indonesia, memiliki aspek-aspek yang dapat dikembangkan sebagai

---

pendukung pembangunan mentalitas bangsa, khususnya masyarakat Jawa Barat. Kebudayaan Sunda adalah kebudayaan yang dihasilkan oleh masyarakat pendukungnya yaitu orang Sunda. Suku bangsa Sunda, menurut Harsoyo (dalam Koentjaraningrat, 1987:307), adalah “Orang-orang yang secara turun temurun menggunakan bahasa ibu bahasa Sunda serta dialeknya dalam kehidupan sehari-hari dan berasal serta bertempat tinggal di daerah Jawa Barat.”

Bentuk-bentuk budaya Sunda sangat beragam, seperti bahasa dan kesusasteraan, musik, sistem pemerintahan, sistem ekonomi, dsb. Kebudayaan Sunda, beserta segala aspeknya, merupakan kekayaan yang dapat menjadi sumber potensial dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia di era globalisasi saat ini. Falsafah hidup orang Sunda dapat menjadi landasan bagi terciptanya kehidupan yang lebih baik sebagaimana tercermin dalam motto pegangan hidup orang Sunda: “*Silih asih, silih asah, silih asuh*”. Motto tersebut menunjukkan, sebagai manusia harus senantiasa membina jalinan komunikasi yang adekuat (Adiwidjaja, 1995:28). Nilai-nilai yang terkandung dalam budaya Sunda tersebut kemudian terefleksikan dan berwujud pada perilaku masyarakat Sunda dan produk-produk budaya lainnya yang bermanfaat bagi masyarakat.

Sehingga dengan demikian kebudayaan tersebut memiliki fungsi bagi masyarakat pendukungnya. Menurut Atmadibrata, mengutip ungkapan Bachtiar (1993), kebudayaan daerah memiliki fungsi yaitu, “(1) melambangkan identitas (ciri mandiri), (2) membangun kepribadian, (3) alat komunikasi” (Atmadibrata, 1993: 101). Fungsi kebudayaan daerah tersebut lambat laun dapat terancam dengan derasnya arus globalisasi melalui teknologi komunikasi massa, seperti halnya televisi yang setiap saat hadir di tengah keluarga Indonesia. Untuk itu, kebudayaan daerah, khususnya kebudayaan Sunda, perlu senantiasa diperkenalkan melalui institusi-institusi yang dapat mempengaruhi setiap elemen-elemen di masyarakat.

#### **243 Seni Gamelan Sunda sebagai Bagian dari Kebudayaan Sunda**

Seni gamelan Sunda merupakan salah satu bentuk seni musik tradisional Sunda. Istilah gamelan berasal dari kata “gamel” yang berarti “pukul” (Upandi, 1982:5). Gamelan merupakan seperangkat alat musik tradisional yang sebagian besar instrumennya dipukul. Santosa (1995:1) menyatakan: “Gamelan merupakan seperangkat alat musik khas Indonesia yang kelengkapan instrumennya dapat disejajarkan dengan simfoni orkestra di dunia Barat, sebagaimana alat musik pada umumnya, gamelan merupakan hasil olah budi manusia untuk mengungkapkan rasa estetika atau rasa mencurahkan keindahan.”

Selain merupakan ungkapan rasa keindahan, di Jawa Barat musik memegang peran penting dalam kehidupan sehari-hari seperti menemani bekerja, beristirahat, sebagai hiburan dan juga digunakan dalam acara-acara pernikahan, kelahiran, syukuran, memperingati kelahiran Nabi Muhammad dsb. (Bradley, 1993:21). Gamelan Sunda dikenal juga dengan sebutan “degung”. Pada jaman dahulu gamelan degung hanya dipergunakan dalam lingkungan bangsawan tinggi. Karena digemari, maka timbul anggapan sementara orang bahwa kata degung berasal dari kata “Ratu Agung”, dari asal kata “Tumenggung”, yaitu salah satu gelaran bupati jaman dahulu.

Gamelan Sunda (degung) adalah gamelan khas Pasundan yang terdiri dari saron, gambang, bonang, gong, ketuk, kempul, kenong, kendang, dan ditambah dengan alat gesek (rebab). Seiring dengan perkembangan zaman, instrumen degung tidak hanya dibunyikan dengan dipukul saja tetapi ditambah dengan instrumen lain yang ditiup, seperti suling. Degung memiliki karakteristik tersendiri yang sesuai dengan karakteristik orang Sunda yaitu lebih “berbicara” dan “sederhana”.

#### **244 Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa**

Kegiatan apresiasi itu bukan suatu kegiatan tunggal melainkan sejumlah kegiatan yang saling

---

berhubungan seperti kegiatan bermain, perhatian, minat, sikap, kebiasaan, dan ketrampilan. Kegiatan-kegiatan itu menimbulkan pengalaman dan pengalaman itu penting kedudukannya dalam proses belajar.

Kegiatan yang dijalani diikuti atau direaksi oleh seseorang membentuk suatu pengalaman. Proses tersebut disebut mengalami. Mengalami itu dapat terjadi secara langsung, yaitu menjalani seluruh kegiatan dalam kenyataan, dapat pula melalui pengalaman orang lain (Ronme dalam Rusyana, 1984:323). Aspek dalam apresiasi tidak dapat dilepaskan dari domain sikap yang meliputi bidang kognitif, bidang afektif, dan bidang konatif/psikomotor. Ketiga bidang tersebut menyatu sehingga membentuk sebuah apresiasi. Melalui aktivitas-aktivitas seni gamelan Sunda yang melibatkan ketiga aspek tersebut lambat laun dapat terbentuk apresiasi seni Gamelan Sunda.

Lingkung Seni Sunda di perguruan tinggi, sebagai salah satu kelompok yang memiliki kepedulian akan keberadaan seni Sunda, memiliki tujuan, antara lain, membentuk apresiasi seni Sunda pada anggotanya. Apresiasi dapat dijelaskan sebagai pengenalan dan pemahaman yang tepat terhadap nilai seni dan kegairahan kepadanya serta kenikmatan yang timbul sebagai akibat semua itu (Rusyana 1984:323). Apresiasi, selain merupakan pemahaman yang mendalam tentang sesuatu, dapat juga diwujudkan dalam suatu kegiatan yaitu kegiatan apresiasi. Sedangkan kegiatan apresiasi adalah Perbuatan yang dilakukan dengan sadar dan bertujuan untuk mengenal dan memahami dengan tepat nilai seni untuk menumbuhkan kegairahan kepadanya, dan memperoleh kenikmatan daripadanya. Apresiasi, apabila dikaji dari pengertiannya, tidak dapat dilepaskan dari domain sikap sebagaimana telah diuraikan di atas.

Cakupan apresiasi sangat luas meliputi berbagai aspek kehidupan, antara lain, kesenian. Seni menurut Sedyawati (1981:58) dapat dikategorikan dalam pengertian seniman dan pengertian orang awam yang memiliki makna berbeda. Seni bagi seniman yang penting adalah menyatakan suatu pengalaman unik, sedang bagi

orang awam kepentingannya hanya sekedar untuk mengetahui agar tidak ketinggalan dari keseluruhan arus kehidupan masyarakat. Diantara dua kelompok tersebut adalah suatu lapisan tengah, satu bagian dari lapisan tengah ini ada di sayap seniman yang berperan sebagai penafsir, sedang bagian lain ada disayap awam yaitu mereka yang berperan sebagai apresiator.”

Mahasiswa yang aktif di lingkungan seni Sunda dapat berperan sebagai apresiator seni gamelan Sunda apabila ia mengenal dan memahami secara mendalam seni gamelan Sunda.

Seni gamelan Sunda selain berfungsi hiburan juga memiliki nilai pendidikan yang tinggi dan nilai pendidikan tersebut penting dalam membentuk sikap mental kaum muda. Becker (1980) dalam bukunya *Gamelan Stories* menyatakan bahwa “Seni karawitan tidak hanya berfungsi sebagai hiburan tetapi juga penting bagi pendidikan secara fisik dan spiritual bagi yang mempelajarinya secara mendalam.” Nilai-nilai yang terkandung dalam gamelan Sunda, menurut Becker, adalah “Kesatuan, kepaduan, dan kebersamaan yang sangat tinggi. Individualisme tidak memiliki tempat pada seni musik gamelan ini.”

Nilai-nilai luhur yang terkandung dalam seni gamelan Sunda tersebut adalah merupakan refleksi dari nilai-nilai yang ada dalam masyarakat pendukungnya sehingga menjadi ciri dari masyarakat tersebut. Hal ini seperti dinyatakan Zanten (1984:3), “Kita tidak dapat mengetahui tentang masyarakat tanpa musik. Musik adalah kebutuhan sosial dan merupakan sumber informasi yang berharga mengenai suatu masyarakat.”

Selanjutnya Sudoyono (1984:2) dalam bukunya *Gamelan Jawa* menyatakan: “Degung sebagai salah satu kekayaan budaya Sunda perlu dilestarikan keberadaannya. ... dengan menguasai lagu-lagu serta terampil menabuh dan menyanyi dalam gamelan tradisi akan dapat memenuhi tuntutan akademi yaitu memelihara sekaligus melestarikannya yang dewasa ini sangat dibutuhkan dalam negara yang sedang membangun ini.”

Melalui pengenalan dan pemahaman yang mendalam tentang seni gamelan Sunda diharapkan

dapat tumbuh apresiasi seni gamelan Sunda dikalangan mahasiswa sehingga keberadaan seni tersebut secara tidak langsung terjaga. Melalui kelompok Lingkung Seni Sunda, apresiasi pada seni gamelan Sunda dapat ditumbuhkan melalui kegiatan-kegiatan komunikasi kelompok yang komunikatif.

## 2.5 Kaitan Komunikasi Persuasif dan Kohesivitas Kelompok dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda

Untuk mempertahankan anggota dalam kelompok sebagai upaya mencapai tujuan kelompok, faktor-faktor dalam komunikasi kelompok dapat mendukung situasi agar anggota kelompok tetap tinggal dalam kelompok. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi kelompok dalam kelompok Lingkung Seni Sunda, hal itu menurut Mabry (1980:245) karena tindakan komunikasi mempengaruhi dan dipengaruhi oleh, antara lain, kepribadian anggota, sumber, karakteristik pimpinan, dan hubungan (kohesi) anggota. Unsur-unsur tersebut merupakan unsur yang memerlukan perhatian, karena merupakan unsur yang mendukung efektivitas komunikasi.

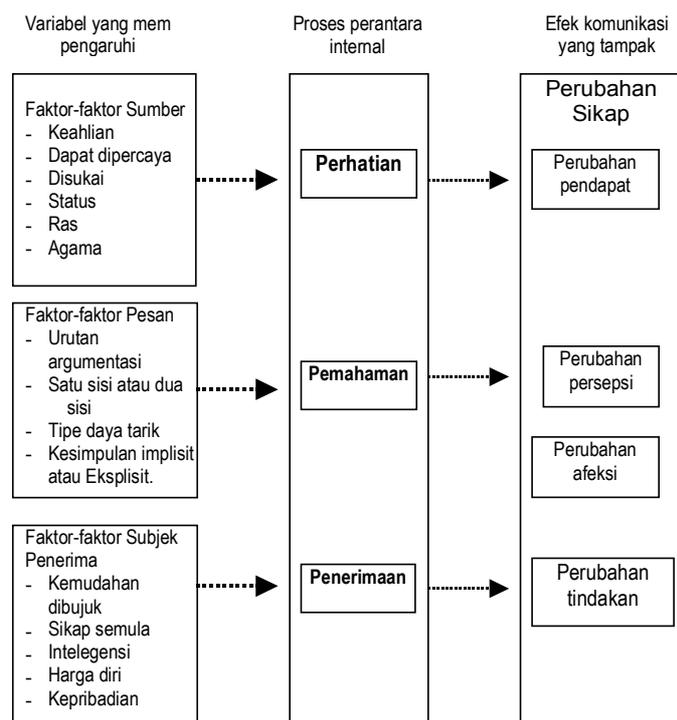
Optimalisasi dari keberadaan unsur-unsur tersebut dalam kelompok dapat membawa kelompok kepada tujuan yang diharapkan karena komunikasi kelompok telah digunakan untuk saling bertukar informasi, menambah pengetahuan, memperteguh, atau mengubah sikap dan perilaku, mengembangkan kesehatan jiwa dan meningkatkan kesadaran (Rakhmat, 1989:158). Melalui pemahaman unsur-unsur yang

dapat mempengaruhi komunikasi kelompok yang efektif dalam kelompok lingkung seni Sunda diharapkan tujuan Lingkung Seni Sunda dalam membentuk apresiasi gamelan Sunda dikalangan anggotanya dapat dicapai.

Komunikasi persuasif sebagai satu teknik komunikasi telah dipercaya efektif dalam mengubah sikap dan perilaku. Komunikasi persuasif yang dilakukan pelatih seni gamelan Sunda dalam lingkup komunikasi kelompok Lingkung Seni Sunda mahasiswa merupakan teknik komunikasi yang strategis dalam mendukung tujuan kelompok.

Penelitian mengenai persuasi kemudian dikembangkan oleh Hovland, Janis, dan Kelly's (dalam Tan, 1981: 95) dengan mengemukakan model persuasi yang mengandung sejumlah variabel sebagai berikut:

**Gambar 2**  
**Model Komunikasi Persuasi**

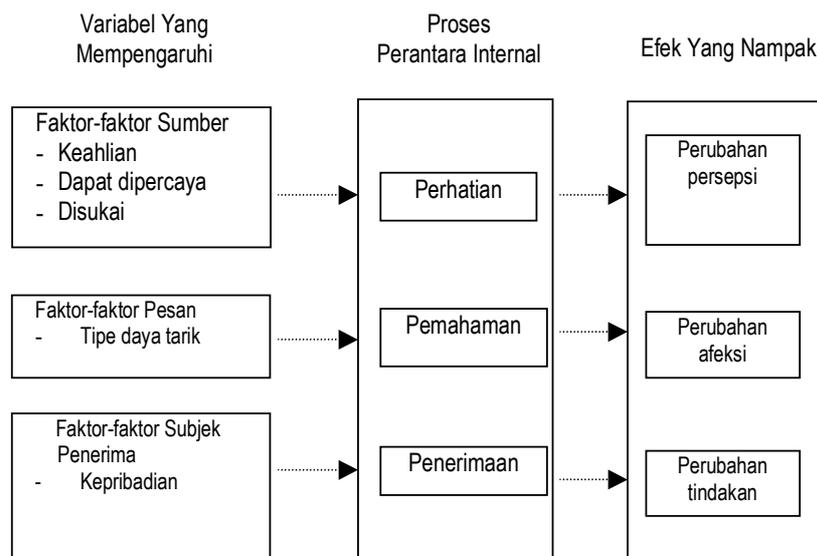


Sumber: (Tan, 1981:95)

Berdasarkan model sebelumnya, dalam penelitian ini, penulis hanya meneliti beberapa aspek sebagai variabel penyebab seperti tampak dalam gambar berikut ini:

Penelitian persuasi yang pernah dilakukan

**Gambar 3**



Hovland dkk. melihat setiap unsur komunikasi persuasi sebagai suatu hal yang memiliki peran dan saling berkaitan satu dengan lainnya. Larson (1986:80) menyatakan: Keterkaitan antara satu unsur dengan unsur lainnya dalam komunikasi merupakan fokus dari persuasi. Tidak saja pada sumber, pesan, atau penerima, masing-masing dari komponen tersebut seimbang dan perlu bekerja sama dalam proses persuasi. Persuasi adalah upaya kombinasi usaha dari sumber dan penerima.

Kondisi psikologis anggota dalam kelompok juga mempengaruhi efektivitas komunikasi. Kondisi psikologis yang ada pada diri penerima secara individual dapat menyebabkan sikap dan perilaku mereka berbeda dalam merespons pesan yang diterimanya. Kondisi psikologis mahasiswa,

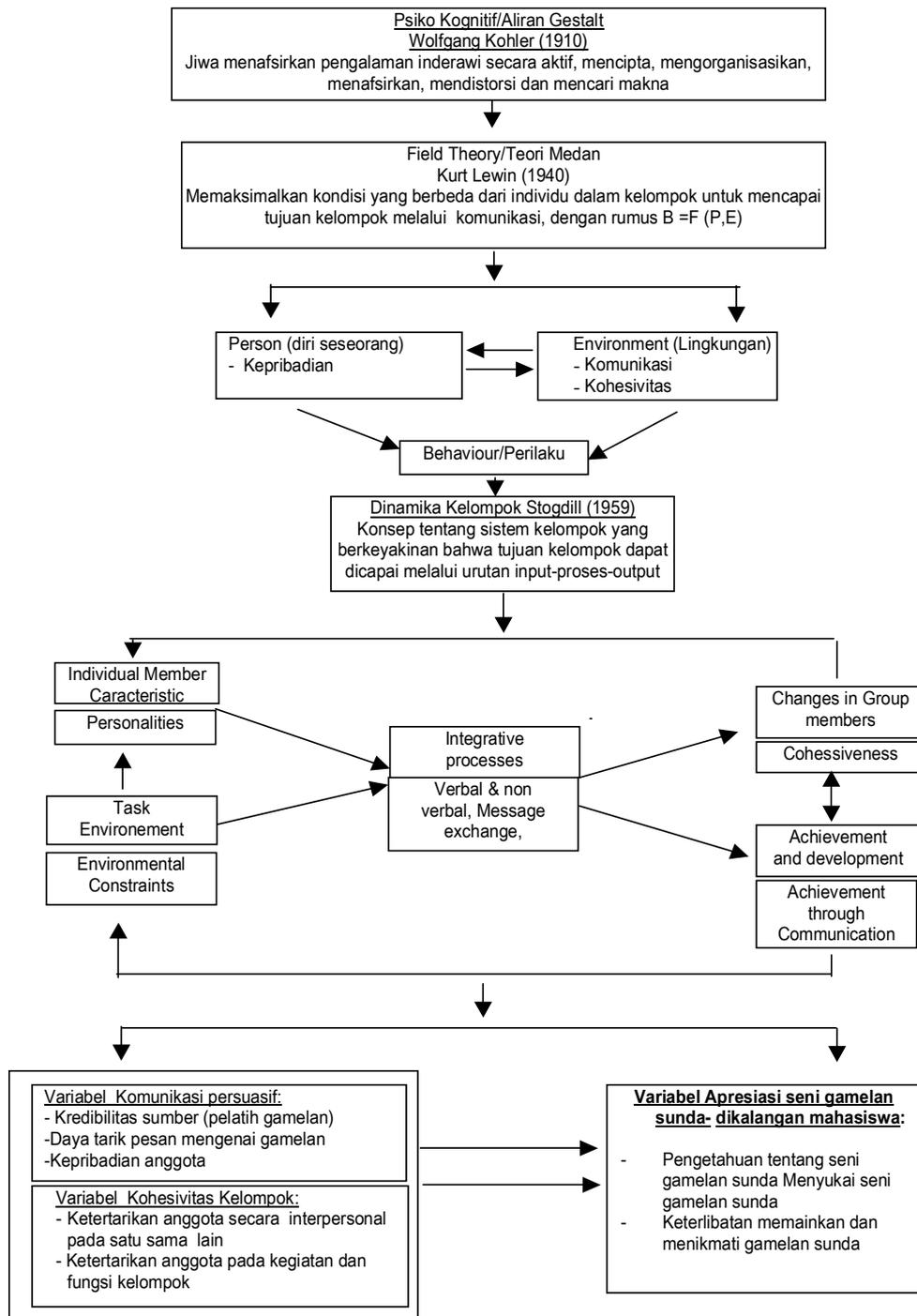
sebagai subjek penelitian, masih berada dalam usia labil, mudah dipengaruhi.

Kohesi/keeratan hubungan di antara anggota kelompok Lingkung Seni Sunda juga merupakan faktor penting bagi terbentuknya sikap apresiatif di kalangan anggotanya. Suasana di dalam kelompok lingkung seni Sunda yang kohesif akan membuat anggota kelompok merasa senang berada di dalam kelompok tersebut sehingga tujuan kelompok dapat lebih mudah dicapai. Rensis Likert (dalam Rakhmat, 1989:186) menemukan bahwa kohesi kelompok berkaitan erat dengan produktivitas, dan efisiensi komunikasi.

Berkaitan dengan hubungan antara keeratan hubungan di antara anggota dengan apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan anggotanya, Festinger (dalam Indrawijaya, 1986:121) mengemukakan pula bahwa "Bertambah kuatnya keeratan hubungan akan mendorong meningkatkan frekuensi interaksi antara anggota kelompok." Makin bertambah keeratan itu, makin besar pula perubahan perilaku individu yang dapat ditimbulkan para anggota kelompok. Menurut Bettinghaus (dalam Rakhmat, 1989:186), kelompok yang kohesif lebih mungkin dipersuasi, ada tekanan ke arah kesamaan dalam pendapat, keyakinan dan tindakan.

Berdasarkan uraian di atas, garis besar teori yang menjadi landasan berpikir dalam penelitian ini dilukiskan dalam gambar berikut:

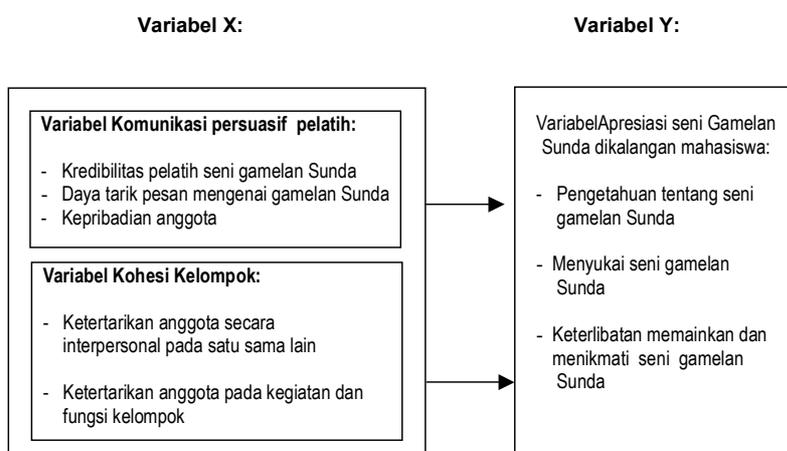
**Gambar 4**  
**Kerangka Pikiran Penelitian**



Jiwa menafsirkan pengalaman inderawi secara aktif, mencipta, mengorganisasikan, menafsirkan,

Berdasarkan kerangka pikiran yang telah diuraikan, dibuat skema penelitian yang memperlihatkan hubungan antara variabel bebas (komunikasi persuasif pelatih seni gamelan Sunda dan kohesi kelompok) dengan variabel terikat (apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa) sebagai berikut:

**Gambar 5**  
**Hubungan Antara variabel bebas (X) dengan variabel takbebas (Y)**



Sunda terhadap seni gamelan Sunda.

(2) Terdapat hubungan yang berarti antara daya tarik pesan mengenai seni gamelan Sunda dengan apresiasi mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda terhadap seni gamelan Sunda.

(3) Terdapat hubungan yang berarti antara kepribadian (tingkat kepercayaan diri) mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda dengan apresiasinya terhadap seni gamelan Sunda.

(4) Terdapat hubungan yang berarti antara ketertarikan anggota secara interpersonal pada satu sama lain dengan apresiasi mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda terhadap seni gamelan Sunda.

(5) Terdapat hubungan yang berarti antara ketertarikan mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda pada kegiatan dan fungsi kelompok dengan

apresiasinya mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda terhadap seni gamelan Sunda.

## 2.6 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pikiran yang telah dikemukakan, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

### Hipotesis Utama:

Terdapat hubungan yang berarti antara komunikasi persuasif pelatih seni gamelan Sunda dan kohesi kelompok Lingkung Seni Sunda mahasiswa di perguruan tinggi Bandung dengan apresiasi seni gamelan Sunda dikalangan mahasiswa.

### Subhipotesis:

(1) Terdapat hubungan yang berarti antara kredibilitas pelatih seni gamelan Sunda dengan apresiasi mahasiswa anggota Lingkung Seni

## 3 Metodologi Penelitian

### 3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survei, yang berarti mengumpulkan informasi dari sekian banyak sampel untuk mewakili seluruh populasi yang ada. Menurut Masri Singarimbun, ciri khas penelitian ini adalah data dikumpulkan dari responden yang banyak jumlahnya dengan menggunakan kuesioner (Singarimbun, 1989:25).

### 3.2 Operasionalisasi Variabel

Dengan mengacu pada pendapat Tan (1981), DeVito (1993:381), Ilardo (1984:4), Lauster (1994:9), dan Mc.David dan Harari (1968), variabel bebas (X) yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

- (1) Komunikasi persuasif terdiri dari beberapa subvariabel, yaitu:
- Kredibilitas pelatih gamelan Sunda dengan indikator sebagai berikut:
    - Kompetensi: mengacu pada pengetahuan dan keahaman pelatih menurut mahasiswa.
    - Karakter: mengacu pada itikad dan perhatian pelatih menurut persepsi mahasiswa.
    - Karisma: mengacu pada kepribadian dan kedinamisan pelatih menurut persepsi mahasiswa
  - Daya tarik pesan mengenai gamelan Sunda, dengan indikator sebagai berikut:
    - Pesan Verbal
    - Pesan Non Verbal
  - Kepribadian (tingkat kepercayaan diri) anggota kelompok.
- (2) Kohesivitas kelompok, terdiri dari beberapa subvariabel sebagai berikut:
- Ketertarikan anggota secara interpersonal pada satu sama lain.
  - Ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok.

Selanjutnya, variabel terikat (Y) yang akan diteliti didasarkan pada pendapat Rusyana (1984:323): Apresiasi seni gamelan Sunda, indikatornya adalah sebagai berikut:

- Pengetahuan tentang seni gamelan Sunda
- Menyukai seni gamelan Sunda
- Keterlibatan anggota dalam memainkan dan menikmati seni gamelan Sunda.

### 3.3 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para mahasiswa anggota lingkung seni Sunda di Perguruan Tinggi yang berlokasi di Bandung. Berdasarkan hasil penelitian awal diketahui dari 39 Perguruan tinggi di Bandung yang memiliki Program S1, 10 di antaranya memiliki kelompok lingkung seni Sunda.

Kesepuluh Perguruan tinggi yang memiliki kelompok lingkung seni Sunda dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 1**  
**Perguruan Tinggi yang Memiliki Kelompok Lingkung Seni Sunda**

No. Unit	Perguruan Tinggi
01	Unpad
02	ITB
03	IKIP
04	Unpas
05	UKM
06	Itenas
07	Unla
08	Unisba
09	STIE Pasundan
10	STIEPAR

Sumber : Survey Pendahuluan

Oleh karena tidak terdapat kerangka sampling lengkap dari ke seluruh unit pengamatan, maka digunakan sampling klaster satu tahap dengan menganggap Perguruan tinggi sebagai klaster.

Selanjutnya, nomor unit 04, 01, dan 07 terpilih sebagai unit sampling. Selengkapnya perguruan tinggi yang terpilih ke dalam sampel dapat dilihat pada tabel berikut.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data diperoleh dengan jalan mengamati, mewawancarai secara langsung, dan pengisian daftar pertanyaan oleh responden. Pertanyaan disusun dengan menggunakan skala Likert. Pernyataan yang disusun dibuat dalam bentuk pernyataan positif dan pernyataan negatif.

Selain itu, data diperoleh dari berbagai referensi seperti buku, tesis, laporan penelitian, dokumen-dokumen, surat kabar, majalah, dan penerbitan lainnya yang ada relevansinya dengan masalah penelitian, serta hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak-pihak terkait.

### 3.5 Rancangan Uji Hipotesis

Untuk melakukan pengujian hipotesis dilakukan melalui tiga tahapan pengerjaan. Pertama analisis awal yang menyangkut pengujian validitas

dan reliabilitas kuesioner. Tahap kedua transformasi data dari skala pengukuran ordinal ke interval. Tahap ketiga pengujian hipotesis melalui analisis regresi linier berganda.

## 4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

### 4.1 Identitas Responden

**Jenis Kelamin.** Jenis kelamin anggota Lingkung Seni Sunda mahasiswa di perguruan tinggi pada tabel memperlihatkan mayoritas adalah perempuan (58,33%) sedangkan laki-laki (41,67%).

**Tabel 2**  
Jenis Kelamin Anggota

Jenis kelamin	Frekuensi	Persentase
Perempuan	42	58,33
Laki-laki	30	41,67
Jumlah	72	100,00

**Daerah Asal Orang Tua.** Data mengenai daerah atau tempat asal kedua orang tua responden menunjukkan sebagian besar (84,72%) dari Jawa barat atau daerah Sunda. Sebanyak (12,50%) daerah atau tempat asal orang tua responden berasal dari Jawa Barat dan luar Jawa Barat seperti Makasar, Padang, Sumatera, dsb. Sedangkan responden yang kedua orang tuanya berasal dari luar Jawa Barat hanya sebanyak (2,78%) yaitu dari Riau dan Padang.

**Tabel 3**  
Daerah/Tempat Asal Orang Tua Responden

Asal orang tua	Frekuensi	Persentase
Jawa Barat	61	84,72
Campuran	9	12,50
Luar Jawa Barat	2	2,78
Jumlah	72	100,00

Lama Bergabung dalam Kelompok. Lama bergabung responden dalam kelompok Lingkung Seni Sunda adalah responden yang bergabung kurang dari 1 (satu) tahun lamanya (44,44%), responden yang bergabung selama 1-2 tahun sebanyak (23,61%). Sedangkan yang telah bergabung lebih dari 2 (dua) tahun sebanyak (31,95%).

**Tabel 4**  
Lama Bergabung dalam Kelompok Lingkung Seni Sunda Mahasiswa

Lama bergabung	Frekuensi	Persentase
Kurang dari 1 tahun	26	44,44
1 – 2 tahun	21	23,61
lebih dari 2 tahun	25	31,95
Jumlah	72	100,00

### 4.2 Pembahasan Hasil Uji Hipotesis

#### (1) Hubungan Komunikasi Persuasi Pelatih Seni Gamelan Sunda dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa

Pengujian statistik hipotesis menunjukkan hasil yang signifikan. Artinya, terdapat hubungan yang berarti antara variabel bebas dan variabel tak bebas di atas. Hasil uji hipotesis tersebut mendukung ungkapan Ilardo (1984:4) bahwa “Komunikasi persuasif adalah proses yang mengubah keyakinan, sikap keinginan atau perilaku yang disadari atau tidak disadari dengan menggunakan pesan verbal dan non verbal.” Beberapa penelitian tentang komunikasi persuasif dalam kelompok menghasilkan efektivitas dari komunikasi persuasif ini. Seperti halnya yang dikemukakan Borman (1976:13) bahwa “Beberapa penelitian menemukan nilai-nilai persuasif yang dilakukan orang dalam berdiskusi dapat mengubah perilaku dalam kelompok dibandingkan dengan teknik mendengarkan ceramah atau membaca.” Hal

---

itu terjadi dalam kelompok Lingkung Seni Sunda mahasiswa karena dimungkinkan, selain sifat komunikasi yang dilakukannya langsung (tatap muka), juga karena interaksi yang dilakukan oleh setiap anggota dalam kelompok tersebut sifatnya informal, tidak kaku walaupun dalam struktur kelompoknya terdapat pimpinan dan struktur tertentu yang mengatur jalannya kelompok.

Situasi demikian mempengaruhi pula interaksi yang dilakukan antara pelatih seni gamelan Sunda dengan anggota yang terlibat dalam seni gamelan Sunda. Interaksi yang dilakukan antara pelatih dan anggota interaksi yang sifatnya sangat informal, seperti halnya hubungan yang dilakukan dengan seorang teman walaupun salah satunya memiliki kemampuan yang lebih baik dari pada yang lainnya. Melalui komunikasi persuasif anggota akan merasa tidak dipaksa untuk melakukan sesuatu. Anggota kelompok Lingkung Seni Sunda dengan kesadarannya bersedia untuk terlibat melakukan kegiatan-kegiatan latihan yang diselenggarakan kelompok tanpa merasa dipaksa.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi persuasif dari pelatih seni gamelan Sunda di dalam kelompok tersebut memiliki makna yang cukup penting.

## (2) *Hubungan Kredibilitas Pelatih Seni Gamelan Sunda dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa*

Dalam penelitian ini variabel kredibilitas pelatih gamelan Sunda memiliki hubungan yang berarti dengan variabel apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa anggota Lises Unpad, Unpas, dan Unla.

Faktor kredibilitas sumber tidak dapat dilepaskan dalam sebuah proses komunikasi persuasi. Beberapa penelitian menemukan bahwa kredibilitas sumber dapat mempersuasi orang (Infante, 1990: 174). Berdasarkan pengamatan peneliti, faktor kredibilitas pelatih gamelan Sunda sebagai nara sumber yang memiliki pengetahuan serta keterampilan dalam berkesenian gamelan Sunda; ia juga memegang peran penting dalam upaya memperkenalkan seni gamelan Sunda agar

mahasiswa mengenal dan mencintai seni gamelan ini lebih dalam. Banyak faktor pendukung dalam kredibilitas komunikator yang menjadikan penerima pesan menjadi tertarik pada apa yang diucapkannya. Faktor tersebut adalah, antara lain, pengetahuan dan keterampilan penyampaian pesan. Namun, hal itu saja belum memadai karena penyampaian pesan harus memiliki kemampuan dalam menyampaikannya dengan cara yang dapat dimengerti dan diterima oleh penerima pesan.

Berdasarkan pengamatan peneliti, pelatih gamelan Sunda pada kelompok Lingkung Seni Sunda ini umumnya memiliki latar belakang pengetahuan kesenian Sunda yang memadai yang didapatnya dari pendidikan secara akademis ataupun secara informal dari orang tua dan lingkungan terdekatnya. Selain itu, usia dari para pelatih ini umumnya relatif masih muda sehingga ia memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan keinginan dari mahasiswa sebagai anggota yang menjadi sasarannya. Bahkan, salah satu dari ketiga kelompok lingkung seni mahasiswa tersebut, pelatihnya adalah dari kalangan mereka sendiri yang masih mahasiswa, namun memiliki keahlian dalam bidang seni gamelan Sunda. Melalui pendekatan intim seperti layaknya seorang teman, pelatih seni gamelan Sunda lebih dapat memahami keinginan-keinginan dari anggotanya sehingga pelatih dapat dengan mudah menyampaikan keinginannya pada sasarannya.

Hal itu selaras dengan Model Fungsional yang dikemukakan Infante (1990:175) yang memandang kredibilitas sumber sebagai tingkatan di mana sumber dapat memuaskan kebutuhan penerima. Menurut model ini, pada situasi persuasif terdapat tiga proses yang secara simultan terjadi yaitu: *Pertama*, penerima menyadari akan karakteristik sumber seperti kualitas suara, pendidikan, status sosial. *Kedua*, penerima menentukan kriteria untuk menilai sumber dalam suatu situasi, seperti penerima menyadari bahwa fungsi dari sumber adalah harus dapat melayani penerima, memberikan informasi, dan menghibur. *Ketiga*, penerima membandingkan karakteristik yang dimiliki sumber dengan kriteria fungsional dari sumber. Selanjutnya penerima akan menilai

---

sumber yang telah memberikan informasi dan menghibur mereka dengan karakteristik yang dimiliki sumber dan selanjutnya mereka dapat menilai apakah mereka lebih menikmati pembicaraannya, atau memperhatikan pembicaraannya.

### (3) *Hubungan Daya Tarik Pesan Pelatih Seni Gamelan Sunda dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa*

Hasil uji hipotesis menunjukkan tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pesan yang disampaikan oleh pelatih seni gamelan Sunda dengan apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa anggota Lises Unpad, Unpas dan Unla. Walaupun faktor pesan memiliki pengaruh yang sangat besar dalam proses komunikasi persuasif, menurut infante (1990: 208), "Hampir dua dekade dari penelitian komunikasi menghasilkan bahwa tidak nampak dukungan langsung hubungan yang positif antara fakta atau isi dalam pesan dengan persuasi." Kenyataan ini, dalam konteks penelitian yang dilakukan, dimungkinkan karena kredibilitas pelatih seni gamelan Sunda sudah cukup baik sehingga anggota kelompok tidak lagi mengamati pesan yang disampaikan oleh pelatih, namun mereka lebih memperhatikan pelatih atau sikap dan perilaku pelatih. Anggota menganggap perilaku yang ditunjukkan oleh pelatih sudah merupakan daya tarik bagi mereka untuk mengenal seni gamelan Sunda tersebut.

Seperti telah dikemukakan sebelumnya bahwa ketika sumber menyampaikan pesan pada penerima, dalam suatu proses komunikasi, dapat terjadi proses yang meliputi penilaian terhadap karakteristik kemudian fungsi dari sumber sebagai pemberi informasi atau sebagai penghibur, kemudian pada akhirnya penerima pesan dapat memberikan penilaian pada sumber dengan memilih kepada informasinya atau pada pembicaraannya.

Tampaknya, pesan dalam konteks penelitian ini merupakan pesan yang tidak asing bagi anggota kelompok. Dalam kaitan ini, McCroskey (1969) menyatakan bahwa, "Fakta yang lama

mempengaruhi sedikit pada pendengarnya, untuk mempengaruhi sikap dan persepsi pendengar, pesan yang disampaikan haruslah pesan yang baru untuk pendengar." Chan (1994:169) dalam penelitiannya mengungkapkan, "Dalam hal-hal tertentu, pesan yang disampaikan tidak mampu mengubah sikap audiens karena adanya faktor-faktor lain sekalipun komunikator memiliki kemampuan, terpercaya, dan mempunyai karakter yang menyenangkan." Senada dengan itu, dalam penelitiannya Marwan (1994 (123) menyatakan bahwa "... Seseorang kadangkala mendengarkan suatu pesan bukan karena isinya, tetapi karena kredibilitas komunikatornya."

Proses komunikasi yang terjadi antara pelatih gamelan Sunda dengan anggota kelompok yang terlibat dalam seni gamelan Sunda adalah suatu proses yang lebih mengutamakan makna hubungan daripada makna pesan yang disampaikan. Pelatih seni gamelan Sunda menganggap apabila anggota terlalu diberikan pesan-pean yang sifatnya instruksional dan teoritis mereka agak sulit untuk menyerap isi pesannya. Oleh karena itu, pelatih mencari cara lain untuk mengajak mahasiswa anggota lingkun seni Sunda dengan cara yang lebih luwes dengan pendekatan seperti halnya pendekatan seorang teman dan pesan disampaikan sambil mereka melakukan latihan menabuh (*learning by doing*).

### (4) *Hubungan Kepribadian Anggota dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa*

Faktor kepribadian dalam dimensi komunikasi persuasif dari Hovland merupakan dimensi yang perlu diamati dalam proses komunikasi persuasi. Dalam penelitian ini variabel kepribadian anggota tidak berhubungan secara signifikan dengan apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa anggota Lises Unpad, Unpas dan Unla. Beberapa penelitian menemukan ketidakseragaman dalam melihat efek kepribadian dengan persuasi ini. Menurut Tan (1981:183), kepribadian tidak hanya menentukan komunikasi persuasif, dalam situasi komunikasi persuasif

---

pengaruhnya dapat saja disebabkan oleh faktor sumber, saluran, dan pesan. Beberapa aspek dalam dimensi kepribadian juga dapat mengakibatkan respon dari setiap individu terhadap sesuatu hal berbeda satu sama lainnya, hal itu dapat dipengaruhi faktor usia, jenis kelamin, intelegensia, pengetahuan, pandangan individu tentang dirinya, dsb.

Janis (dalam Tan, 1981: 183) menemukan hubungan yang negatif antara harga diri dengan persuasi. Berkaitan dengan harga diri seseorang, Ross (1974:39) mengemukakan bahwa "Orang yang memiliki harga diri tinggi lebih sulit dipersuasi dibandingkan dengan orang yang rendah harga dirinya." Berkaitan dengan hal tersebut, peneliti beranggapan tidak adanya hubungan yang berarti antara variabel kepribadian dalam konteks komunikasi persuasif dengan apresiasi seni gamelan Sunda dimungkinkan karena anggota kelompok Lingkungan Seni Sunda mahasiswa umumnya cukup memiliki harga diri atau kepercayaan diri yang cukup baik mengenai seni gamelan Sunda ini. Sehingga bagi mereka hal tersebut sudah bukan masalah lagi. Individu yang memiliki harga diri tinggi umumnya lebih sulit untuk menerima persuasi dikarenakan keteguhan pendirian mereka (Cook dalam Brigham, 1991:80).

##### (5) *Hubungan Kohesi Kelompok Anggota Lingkungan Seni Sunda dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa*

Variabel kohesi kelompok memiliki hubungan yang berarti dengan apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa anggota Lises Unpad, Unpas, dan Unla. Hal ini mendukung pendapat Shaw (1968: 91) bahwa "Anggota yang memiliki kohesi kelompok yang tinggi lebih memiliki perhatian pada kelompoknya dan memiliki motivasi yang kuat untuk mendukung kesejahteraan kelompoknya, meningkatkan tujuan, dan berpartisipasi dalam kegiatan kelompok." Seperti dinyatakan sebelumnya, sifat komunikasi di antara anggota yang terlibat dalam Lingkungan Seni Sunda adalah informal. Sifat komunikasi seperti ini seringkali ditemukan dalam kelompok yang

kepaduan kelompoknya tinggi. Hal ini juga dimungkinkan oleh karena pada umumnya anggota masuk ke dalam kelompok ini adalah dengan kesadarannya sendiri. Kehadiran mereka dalam kelompok untuk terlibat dalam kelompok merupakan kerinduan mereka akan pola hubungan yang dekat di antara mereka sehingga kegiatan kelompok tidak merupakan beban bagi anggota. Kondisi ini membuat potensi konflik dalam kelompok sangatlah kecil dan situasi seperti ini sekaligus sangat mendukung dalam upaya pencapaian tujuan kelompok.

Lingkungan Seni Sunda yang kohesif akan memberikan suasana pada setiap anggota untuk dapat lebih mudah mengekspresikan dirinya karena kelompok saling mendukung anggota untuk mencapai tujuan kelompok. Keterbukaan yang terjadi di antara anggota hingga mengenai masalah yang sifatnya personal membuat hubungan di antara mereka, sekaligus merupakan upaya penyegaran dari kejenuhan aktivitas mereka yang lain. Kondisi kelompok yang demikian membuat upaya komunikasi persuasif sangat mudah dilakukan.

##### (6) *Hubungan Ketertarikan Anggota pada Satu Sama Lain dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan Mahasiswa*

Kohesi kelompok dalam penelitian ini dilihat dari aspek ketertarikan anggota pada satu sama lain. Hasil penelitian menunjukkan variabel ketertarikan anggota pada satu sama lain dalam kelompok tidak memiliki hubungan yang signifikan dengan apresiasi seni gamelan Sunda. Lott and lott (dalam Shaw, 1968: 98) menyatakan, "Sejak daya tarik interpersonal tidak selalu memiliki korelasi secara signifikan dengan indikator lain dari daya tarik kelompok, kami lebih menyukai memiliki pandangan bahwa daya tarik kelompok hanyalah salah satu dari beberapa penyebab yang mungkin menjadi daya tarik seseorang bergabung kedalam sebuah kelompok."

Pada konteks penelitian ini variabel ketertarikan anggota secara personal tidak memiliki hubungan yang berarti dengan apresiasi seni

---

gamelan Sunda dapat dimungkinkan anggota kelompok lebih tertarik pada kelompoknya karena kelompok itu dipandang sebagai sarana untuk mengekspresikan minat dan kebutuhannya dalam berkesenian, sehingga hubungan antarpersona tidak begitu penting. Shaw (1968) memberikan contoh seseorang yang bergabung kedalam kelompok golf, ia masuk ke dalam klub itu karena ia senang bermain golf sedangkan perasaannya netral atau bahkan negatif pada anggota di dalam klub tsb.

(7) *Hubungan antara Ketertarikan Anggota pada Kegiatan dan Fungsi Kelompok dengan Apresiasi Seni Gamelan Sunda di Kalangan mahasiswa*

Aspek lain yang dilihat dari kohesi kelompok dalam penelitian ini adalah ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok. Hasil uji hipotesis menunjukkan variabel ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok berhubungan secara signifikan dengan apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa anggota Lises Unpad, Unpas dan Unla. Banyak hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara kohesi secara umum dengan aspek tujuan kelompok, seperti misalnya produktifitas kerja, kepuasan kelompok, dsb. Dalam konteks penelitian ini, beberapa penelitian menghasilkan bahwa aspek ketertarikan pada kelompok memiliki hubungan paling positif dengan tujuan kelompok dibanding aspek kohesi lainnya. Misalnya, seorang anggota sebelum ia memasuki sebuah kelompok lebih dulu melihat apakah kelompok tersebut dapat memenuhi keinginannya, minatnya, kebutuhannya. Apabila kelompok tersebut dapat memenuhi semua keinginannya ia akan masuk. Adapun faktor lainnya, misalnya hubungan dengan anggota lain merupakan faktor pendukung bagi tujuannya bergabung dengan kelompok tersebut.

Menurut pengamatan peneliti, anggota tertarik pada kelompok Lingkung Seni Sunda ini karena mereka ingin memiliki wawasan yang lebih baik lagi tentang seni Sunda. Kenyataan ini

dimungkinkan karena kelompok lingkung seni Sunda dapat memenuhi keinginan anggota mengekspresikan jiwa berkeseniannya melalui latihan dan pagelaran-pagelaran kesenian yang banyak melibatkan anggotanya. Pendapat mereka yang menyatakan bahwa keberadaan kelompok lingkung seni Sunda yang merupakan wadah yang dapat memberikan pengetahuan lebih dalam lagi mengenai kesenian Sunda menunjukkan bahwa mereka mengakui keberadaan kelompok tersebut sebagai kelompok yang dapat membentuk apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan anggotanya.

Seperti dikatakan Shaw (1968: 96) bahwa daya tarik terhadap kelompok tergantung kepada nilai harapan yang dapat dipenuhi oleh kelompok tersebut. Berkaitan dengan hal tersebut, Hagstrom dan Selvin (dalam Shaw, 1968:97) menemukan bahwa “Mahasiswi yang tertarik bergabung kedalam kelompok sosial tertentu disebabkan karena keanggotaannya tersebut memudahkan mereka untuk mendapatkan teman dekat dan kemudian bertunangan.”

Mahasiswa anggota lingkung seni tersebut menganggap sudah merupakan keharusan bagi mereka sebagai kaum muda penerus bangsa untuk juga turut serta menjaga kesenian gamelan Sunda melalui penghayatan dan perilaku mereka terhadap kesenian tersebut serta mendukung keberadaannya.

Satu hal yang tidak dapat dipungkiri adalah bahwa anggota kelompok tersebut memiliki rasa kebanggaan dengan bergabung dalam kelompok tersebut. Hal itu semakin kuat dengan seringnya kelompok Lises Unpad mengadakan perjalanan ke luar negeri untuk menampilkan kemampuan seninya. Demikian pula kelompok Lisma Unpas dan Lises Unla yang senantiasa berkompetisi dan tampil untuk menghibur masyarakat dengan keterampilan kesenian Sundanya. Penghargaan yang diberikan oleh pihak lembaga, dalam hal ini universitas dan masyarakat terhadap mereka, merupakan hal lain yang dapat menyebabkan mereka tertarik berkiprah dalam kelompok seni tersebut.

---

## 5. Kesimpulan

- (1) Komunikasi persuasif pelatih seni gamelan Sunda dan kohesi kelompok dalam aspek ketertarikan antaranggota satu sama lain dalam kelompok dan ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok secara bersama-sama memiliki hubungan yang berarti pada apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa anggota Lingkung Seni Sunda.
- (2) Aspek kredibilitas memiliki kontribusi yang cukup berarti pada apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa.
- (3) Variabel daya tarik pesan tidak memberikan kontribusi yang berarti bagi apresiasi seni gamelan Sunda di kalangan mahasiswa.
- (4) Kepribadian anggota tidak memberikan kontribusi pada apresiasi seni gamelan Sunda.
- (5) Ketertarikan anggota pada satu sama lain memberikan kontribusi yang sangat kecil pada apresiasi seni gamelan Sunda.
- (6) Ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok memberikan kontribusi yang sangat berarti. Hal ini karena Lingkung Seni Sunda mahasiswa merupakan daya tarik tersendiri bagi mahasiswa. 

## Sumber Bacaan

- Adiwidjaja, Sulaeman. 1995. "Niley Budaya Sunda Dina Ngaronjatkeun Kualitas SDM," *Simpay*, No.46, Oktober 1995.
- Atmadibrata, Enoch. 1993. "Butuh Manusia Anu Mibanda Kualitas Keur Ngamumule & Mekarkeun Budaya Sunda," *Simpay*, No. 23, November 1993, hal.101
- Azwar, Saefuddin. 1995. *Sikap Manusia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Borman, Ernest G dan Nancy C. Bormann. 1976. *Effective Small Group Communication*. USA: Burgess Publishing Company.
- Bradley, Margareth. 1993. *Kacapi Siter And Kacapi Perahu*. Thesis pada University of New South Wales.

- Becker, Judith. 1980. *Gamelan in a Changing Society*. USA: University of Hawaii Foundation.
- Cartwright, Darwin dan Alvin Zander. 1968. *Group Dynamics, Research and Theory*. New York, Evanston, and London: Harper & Row Publisher.
- Depdikbud (1992:1993 ). "Laporan Kongres Kebudayaan." Jakarta. Depdikbud.
- Depdikbud. 1996/1997. *Wujud, Arti dan Fungsi Puncak-Puncak Kebudayaan Lama dan Asli bagi Masyarakat Pendukungnya*. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. Jakarta. Depdikbud.
- DeVito, Joseph A. 1994. *Human Communication*. USA: Sixth Edition, Harper Collins, College, Publisher.
- Dillon, R. Williams and Goldstein. 1984. *Multivariate Analysis (Methods and Applications)*. New York: John Wiley & Sons.
- Effendy, Onong Uchjana. 1984. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Karya.
- Gujarati, Damodar. 1991. *Ekonometrika Dasar*. Terj.: Sumarno Zain. Jakarta: Erlangga.
- Ilardo, Joseph A. 1981. *Speaking Persuasively*. Macmillan Publishing Co.Inc, USA.
- Hays, Williams, L. 1976. *Quantification in Psychology*, Prentice Hall.
- Indrawijaya, Adam I. 1986. *Perilaku Organisasi*. Bandung: Sinar Baru.
- Kunst, J. 1973. *Music In Java*. The Hague Martinus Nyhoff.
- LPPM Unisba dan BPPD Jawa Barat. 1995. *Peranan Kesenian Tradisional Dalam Penanggulangan Kenakalan Remaja (Pengetahuan remaja terhadap kesenian tradisional Jawa-Barat)*. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa-Barat dengan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. Bandung. Unisba.
- Lauster, Peter. 1994. *Tes Kepribadian*. Terj.: D.H. Gula. Jakarta: Bumi Aksara.
- LPPM Unisba dan BPPD Jawa Barat (1995), *Peranan Kesenian Tradisional Dalam Penanggulangan Kenakalan Remaja*. Bappeda Tkt I Jawa Barat dan LPPM Unisba.
- Malik, Dedy Djamiluddin dan Yosali Iriantara. 1994. *Komunikasi Persuasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- 
- Mar'at. 1984. *Sikap Manusia Perubahan Serta Pengukurannya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mabry, Edward A. dan Richard E. Barnes. 1980. *The Dynamics of Small Group Communication*. NJ, USA: Prentice Hall, Inc.
- Mueller, Daniel J. 1996. *Mengukur Sikap Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rawita. 1984. *Penuntun Menabuh Gending Dasar*. Bandung: Pustaka Buana.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1989. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remadja Karya.
- \_\_\_\_\_. 1984. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung: Remadja Karya.
- Rusyana, Yus. 1984. *Bahasa dan Sastra dalam Gamitan Pendidikan*. Bandung: CV Diponegoro.
- Santosa, Hadi. 1995. *Gamelan, Tuntunan Memukul Gamelan*. Semarang: Dahana Prize.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. 1989. *Metode Penelitian Survai*. Jakarta: LP3ES.
- Sedyawati, Edi. 1981. *Pertumbuhan Seni Pertunjukan*. Jakarta: Sinar Harapan.
- Shaw, Marvin S. 1979. *Group Dynamics, The Psychology of Small Group Behaviour*. New Delhi: Tata Mc. Graw Hill Publishing Company Ltd.
- Soepandi, Atik. *Perkembangan Degung di Jawa Barat*. Surakarta: Akademi Seni Karawitan Indonesia.
- Sudoyono, Bambang. 1984. *Gamelan Jawa*. Jakarta: P.T. Karya Uni Press.
- Sudjana. 1996. *Teknis Analisis Regresi dan Korelasi*. Bandung: Tarsito.
- Tjarmedi, Sabar Riswara dan Rachmat Ruchiat. 1974. *Degung*. Bandung: Pelita Masa.
- Tan, Alexis S. 1981. *Mass Communication Theories and Research*. Columbus, Ohio, USA: Gred Publishing Inc.
- Upandi, Pandi. 1982. *Gamelan Tradisi*. Bandung: Proyek Pengembangan Institut Kesenian Indonesia.
- Zanten, Wim Van. 1989. *Sundanese Music In The Cianjuran Style*. USA: Foris Publication.