

**EFEKTIVITAS PENGUASAAN RETORIKA TERHADAP KEPERCAYAAN DIRI
MAHASISWA ANGKATAN 2013 KONSENTRASI HUMAS JURUSAN ILMU
KOMUNIKASI FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK UNIVERSITAS
NUSA CENDANA**

Dartya N. H. Manafe¹, Umrah Kamahi², Ferly Tanggu Hana³
Email: dartymanfes9@gmail.com

ABSTRAK

Retorika dikenal dengan istilah *The art of speaking* yang artinya seni berbicara atau bercakap [2]. Seni berbicara yang dimaksud adalah suatu kemampuan berbicara secara singkat, jelas, padat dan mengesankan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas penguasaan retorika terhadap kepercayaan diri, untuk mengetahui kepercayaan diri mahasiswa dan untuk mengetahui pengaruh efektivitas penguasaan retorika terhadap kepercayaan diri mahasiswa dengan menggunakan teori retorika dan teori belajar behavioristik. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dimana dengan menggambarkan secara sistematis dan akurat tentang fakta-fakta mengenai objek penelitian dengan rumus statistik. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *nonprobability sampling* dengan metode sensus yakni dengan mengambil keseluruhan dari jumlah populasi angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana yakni 30 orang untuk dijadikan responden dalam penelitian ini. Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa penguasaan dan kepercayaan diri mahasiswa sangat baik karena berada direntang skala 4,20-5,00 serta adanya pengaruh yang signifikan antara efektivitas penguasaan retorika dan kepercayaan diri mahasiswa sebesar 53,14% dan terdapat 46,86 % faktor-faktor lain yang turut mempengaruhi kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Sementara, faktor penguasaan retorika yang paling dominan dalam mempengaruhi kepercayaan diri adalah faktor penampilan dengan nilai rata-rata 4,71.

Kata Kunci :Efektivitas, Penguasaan retorika, Retorika, Kepercayaan diri.

ABSTRACT

Rhetoric is known as the art of speaking, which means the art of speaking or talking [2]. Art speaks in question isan ability to speak in brief, clear, concise and memorable. This study aims to determine the effectiveness of the mastery of rhetoric to confidence, to know the student confidence and to determine the effect the effectiveness of mastery of rhetoric against student confidence by using the theory of rhetoric and behavioristic learning theory. This study uses a quantitative method in which to describe systematically and accurately about the facts about the object of research by statistical formulas. The sampling technique used is nonprobability census sampling method is by taking the whole of the population in force of 2013 the concentration of Public Relations department of Communication Science of FISIP Undana namely 30 people was the respondent in this study. The results obtained showed that the mastery and student confidence is very good because it is being extended to a scale of 4,20 to 5,00, and there is significant between the effectiveness of the mastery of rhetoric and student confidence by 53,14% and 46,86% there are other factors that also affect the confidence of the student of 2013 concentration of Public Relations department of Communication Science of FISIP Undana not examined in this study. Meanwhile, the rhetoric mastery factor most dominant factor affecting confidence is the appearance with an average value of 4,71.

Keywords: *Effectiveness, Mastery of rhetoric, Rhetoric, Self-confidence.*

¹Alumni Prodi Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA

²Dosen Prodi Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA

³Dosen Prodi Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA

Retorika dikenal dengan istilah *The art of speaking* yang artinya seni berbicara atau bercakap [2]. Secara sederhana dapat dikemukakan bahwa retorika adalah suatu ilmu yang mempelajari atau mempersoalkan tentang bagaimana cara berbicara yang mempunyai daya tarik yang mempesona sehingga orang yang mendengarkannya dapat mengerti dan tergugah perasaannya. Dalam konteks ini, kesenian berbicara ini bukan berarti asal lancar tanpa pikiran yang jelas dan isi melainkan suatu kemampuan berbicara secara singkat, jelas, padat dan mengesankan. Titik tolak dari retorika adalah berbicara. Berbicara berarti mengucapkan kata atau kalimat kepada seseorang atau kelompok orang untuk mencapai tujuan tertentu.

Setiap orang mampu berkomunikasi namun, tidak semua orang dapat berkomunikasi dengan efektif apalagi bila dilakukan di depan umum. Ketidakmampuan seseorang dalam berkomunikasi dapat membuatnya tidak percaya diri ketika berhadapan dengan orang banyak. Umumnya, setiap individu yang takut berkomunikasi di depan umum akan mudah panik dan kehilangan kontrol ketika berada di depan. Ketika teknik retorika telah dikuasai maka kepercayaan diri akan semakin meningkat dengan sendirinya.

Mahasiswa merupakan kaum intelek yang haus akan ilmu pengetahuan dan memiliki hasrat

untuk terus menggali hakekat dari ilmu pengetahuan yang dipelajari. Sama halnya dengan mahasiswa Ilmu Komunikasi konsentrasi Humas yang terus belajar tentang proses dan cara berkomunikasi dengan benar sebelum terjun ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya. Salah satu cara yang ditempuh adalah dengan membiasakan mahasiswanya untuk tampil di depan umum.

Dalam konsentrasi Humas, ada mata kuliah yang secara khusus mempelajari tentang retorika yaitu mata kuliah Retorika dan Keprotokolan yang semakin mengasah dan menambah kemampuan mahasiswa dalam berbicara di depan umum. Dalam mata kuliah ini, mahasiswa diajarkan teknik-teknik Retorika yang efektif dan efisien ketika tampil di depan umum melalui pidato, presentasi, diskusi dan debat. Permasalahan yang sering dihadapi oleh mahasiswa Humas ketika berkomunikasi di depan umum adalah rendahnya kepercayaan diri mereka ketika harus tampil di depan teman-teman maupun di depan dosen. Penelitian ini untuk meneliti **“Efektivitas Penguasaan Retorika Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nusa Cendana”**.

**MATERI DAN METODE
KAJIAN TEORITIK
Teori Retorika**

Secara umum, retorika adalah seni atau teknik persuasi menggunakan media oral atau tertulis. Dalam pemaknaannya, retorika diambil dari Bahasa Inggris *rhetoric* yang bersumber dari bahasa latin *rhetorica* yang berarti ilmu bicara [5]. Dialogika dan pembinaan teknik bicara yang merupakan syarat penting berretorika. Retorika merupakan salah satu kemampuan khusus pada manusia. Seiring perkembangannya retorika modern merupakan perpaduan antara pengetahuan, pikiran, kesenian dan keterampilan berbicara. Hanya dengan saluran, tempat dan bahasa yang tepat maka akan terjadinya retorika.

Teori Kepercayaan diri

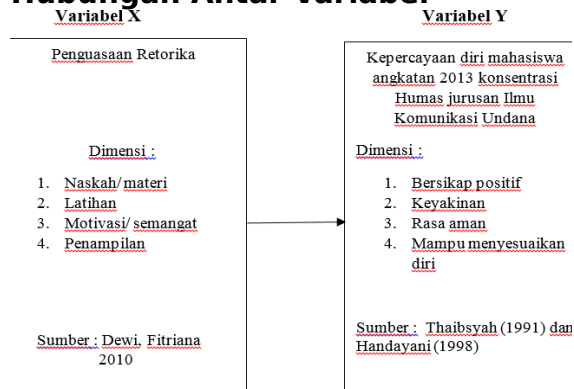
Rasa percaya diri erat kaitannya dengan falsafah pemenuhan diri (*self fulfilling prophecy*) dan keyakinan diri (*self efficacy*). Kepercayaan diri merupakan suatu sikap mental positif dari seorang individu yang memposisikan atau mengondisikan dirinya dapat mengevaluasi tentang diri sendiri dan lingkungannya sehingga merasa nyaman untuk melakukan kegiatan dalam upaya mencapai tujuan yang direncanakan [6]. Sementara Lauster [3] menyatakan bahwa kepercayaan diri ialah suatu sikap atau perasaan yakin akan kemampuan diri sendiri sehingga orang yang bersangkutan tidak cemas dalam bertindak, merasa bebas, tidak malu dan bertahan sekaligus mampu bertanggung jawab atas apa yang diperbuat.

Teori Belajar Behavioristik

Teori belajar behavioristik adalah sebuah teori yang dicetuskan oleh Gage dan Berliner tentang

perubahan tingkah laku sebagai hasil dari pengalaman [9]. Teori behavioristik dengan model stimulus-respon, mendudukan orang yang belajar sebagai individu yang pasif. Seseorang dianggap telah belajar sesuatu jika dia dapat menunjukkan perubahan perilakunya. Dengan kata lain teori ini menyatakan bahwa perilaku dapat dipelajari dan dijelaskan secara ilmiah.

Hubungan Antar Variabel



Gambar 1 Hubungan Antar Variabel

Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan dugaan tentang hubungan dua variabel atau lebih. Ia merupakan jawaban atau dugaan atau penjelasan sementara tentang perilaku atau gejala atau keadaan sebagaimana dikemukakan dalam rumusan masalah dan dapat diuji secara empiris [4].

Hipotesis atau dugaan sementara yaitu:

Ho : Tidak Ada Pengaruh Efektivitas Penguasaan Retorika Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Hubungan Masyarakat Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nusa Cendana

H : Ada Pengaruh Efektivitas Penguasaan Retorika Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi

Hubungan Masyarakat Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nusa Cendana.

4. Tidak setuju/hamper tidak pernah/negatif bobot nilai: 2
5. Sangat tidak setuju/tidak pernah bobot nilai: 1

Kepercayaan Diri

Variabel	Indikator	Operasionalisasi	Skala	Pertanyaan
Variabel X (Penguasaan retorika)	Persiapan naskah atau materi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan tema dan skema pembicara. Hal ini berkaitan dengan tujuan yang ingin disampaikan kepada <i>audience</i> 2. Penggunaan kata dan kalimat. Berkaitan dengan pemilihan kata dan kalimat yang sesuai dengan latar belakang <i>audience</i> 3. Unsur kebenaran. Berisi fakta yang dikemukakan untuk memperkuat argumentasi yang disampaikan. 4. Klimaks naskah atau materi. Mencapai titik puncak dalam beretorika untuk memperbesar rasa ingin tahu <i>audience</i> 	Skala Likert	1-7
	Latihan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kemampuan mengingat naskah materi 2. Mengatur intonasi, artikulasi dan nafas 3. Berani berekspresi 		8-11
	Motivasi/semangat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keyakinan mencapai tujuan 2. Mampu membacakan empati kepada pendengar 3. Memiliki keunikan karakter ketika berbicara 		17-2
	Penampilan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berpakaian rapi dan sederhana 2. Pemilihan pakaian dan aksesoris penunjang dengan tepat 3. Memperhatikan etika ketika berbicara 		23-2

Gambar 2 Variabel X

Populasi dan sampel

Populasi dan sampel yang digunakan adalah Mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Nusa Cendana. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 30 mahasiswa [1].

Regresi Linear Sederhana

Teknik analisis data suatu hubungan fungsional atau kausal, satu variabel bebas dan satu variabel terikat menggunakan teknik regresi linear sederhana:

$$Y = a + bx$$

Variabel	Indikator	Operasionalisasi	Skala	Pertanyaan
Variabel Y (Kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Undana)	Bersikap positif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembicara memiliki sikap optimis. Mandiri dan tanggung jawab. 2. Memiliki tujuan 	Skala Likert	26-27
	Keyakinan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki kemampuan <i>body language</i> yang tepat ketika berbicara 		28-29
	Rasa aman	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu mengendalikan emosi 2. Mampu berinteraksi dengan orang lain 		30-33
	Mudah menyesuaikan diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu membina komunikasi yang efektif 2. Mampu menguasai linkekungan 		34-35

Gambar 3 Variabel Y

Dimana nilai a dan b dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{n(\sum Y_i) - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{n(\sum X_i^2) - (\sum X_i)^2}$$

$$b = \frac{\sum X_i Y_i - \frac{(\sum X_i)(\sum Y_i)}{n}}{n \sum X_i^2 - \frac{(\sum X_i)^2}{n}}$$

Skala Pengukuran

Skala Likert adalah skala pengukuran yang dipakai peneliti karena dianggap relevan dengan penelitian ini. Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban itu diberi skor dengan uraian sebagai berikut:

1. Sangat setuju/sangat positif bobot nilai: 5
2. Setuju/positif bobot nilai: 4
3. Netral/cukup/kadang-kadang bobot nilai: 3

Uji Koefisien Kolerasi sederhana

Rumus yang digunakan untuk menganalisa data mengenai hubungan antara variabel adalah *Pearson Product Moment* [1]:

$$\frac{\sum x_i y_i}{\sum x_i \sum y_i}$$

Kuat atau tidaknya pengaruh kedua variabel tersebut diatas dapat dinyatakan dalam nilai r yang besarnya antara: $-1 < r < 1$.

Adapun pengertian dari r diatas yaitu:

Bila $r = -1$, maka terdapat pengaruh yang kuat dan negatif antara kedua variabel

Bila $r = 0$ atau mendekati 0, maka pengaruh antara kedua variabel sangat lemah atau tidak ada hubungan

Bila $r = 1$ atau mendekati 1, maka terdapat pengaruh yang kuat dan positif antara kedua variabel.

Tabel 1 Pedoman Untuk memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

Uji Koefisien Determinasi (r^2)

Uji koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui signifikansi variabel. Koefisien determinasi menunjukkan besarnya kontribusi variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) [1]. Semakin besar nilai determinasi maka semakin baik kemampuan variabel bebas menerangkan variabel terikat. Jika koefisien determinasi (r^2) semakin besar (mendekati satu) adalah $Kd = r^2 \times 100\%$ variabel terikat. Rumus yang digunakan yaitu:

Uji Instrumen Uji Validitas

Untuk menguji validitas pada penelitian ini menggunakan metode *Korelasi Pearson*. Pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan program SPSS. Dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut valid
2. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut tidak valid
- 3.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas akan dapat menunjukkan konsistensi dari jawaban-jawaban responden yang terdapat pada kuesioner. Uji ini dilakukan setelah uji validitas dan yang diuji merupakan pertanyaan valid. Suatu instrumen dikatakan reliabel bila nilai *alph* lebih besar dari r kritis *product moment*. Rumus *cronbach's Alpha* yang digunakan yaitu

$$\alpha = \frac{N - 1}{N} r$$

Menurut Sekaran dalam Priyatno [], untuk pengambilan keputusan pada uji reliabilitas yakni sebagai berikut:

1. Cronbach's alpha $< 0,6$ = reliabilitas buruk
2. Cronbach's alpha $0,60-0,79$ = reliabilitas diterima
3. Cronbach's alpha $> 0,8$ = reliabilitas baik

Nilai Rata-rata dan Rentang Skala

Rumus rata-rata yang digunakan

$$\bar{x} = \frac{\sum (f \cdot i)}{N}$$

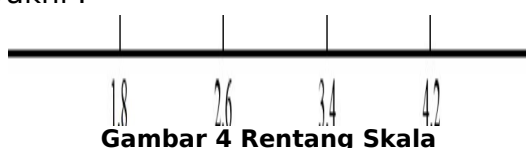
Rentang skala digunakan untuk mengetahui dimar (2.5) k rata-rata

penelitian responden terhadap setiap unsur diferensiasinya dan sejauh mana variasinya. Atas dasar itulah maka dibuat rentang skala dengan rumus [7]:

$$R_s = \frac{m-n}{5}$$

Rentang skala Likert yang digunakan dalam penelitian ini adalah hingga 5, maka rentang skala penelitian yang diperoleh adalah: $R_s = 0,8$

Sehingga didapat posisi keputusan yakni :



Gambar 4 Rentang Skala

Uji Normalitas

Uji normalitas dalam statistik parametrik merupakan syarat pertama. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid atau bias terutama untuk penelitian dengan jumlah sampel kecil [1]. Uji normalitas dapat dilakukan dengan pendekatan grafik (histogram dan P-P Plot).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Instrumen

Uji instrumen terbagi atas 2 bagian yaitu uji validitas dan uji reliabilitas. Berikut ini merupakan hasil perhitungan dari data yang telah diperoleh, yaitu:

Uji Validitas

Instrumen dapat dinyatakan valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sebaliknya, jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka instrumen dinyatakan tidak valid [8]. Uji validitas terhadap instrumen penelitian menggunakan Teknik Korelasi *Pearson Product Moment* dengan bantuan program SPSS versi 17. *Degree of freedom* (derajat kebebasan), $df = N-2$ maka diperoleh $df = 28$.

Apabila skor item mempunyai Koefisien Korelasi (r) antara butir dengan skor total minimal sebesar 0.3610 maka item pertanyaan dalam kuesioner dinyatakan valid dan memenuhi syarat sebagai item. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 30 dengan taraf signifikansi 5% atau 0,05. Adapun hasil uji validitas dari masing-masing variabel, digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2 Hasil Uji Validitas X (Penguasaan Retorika)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
P1	0,621	0,3610	Valid
P2	0,512	0,3610	Valid
P3	0,714	0,3610	Valid
P4	0,417	0,3610	Valid
P5	0,639	0,3610	Valid
P6	0,563	0,3610	Valid
P7	0,567	0,3610	Valid
P8	0,586	0,3610	Valid
P9	0,543	0,3610	Valid
P10	0,520	0,3610	Valid
P11	0,374	0,3610	Valid
P12	0,674	0,3610	Valid
P13	0,548	0,3610	Valid
P14	0,434	0,3610	Valid
P15	0,614	0,3610	Valid
P16	0,650	0,3610	Valid
P17	0,549	0,3610	Valid

P18	0,710	0,3610	Valid
P19	0,582	0,3610	Valid
P20	0,524	0,3610	Valid
P21	0,575	0,3610	Valid
P22	0,445	0,3610	Valid
P23	0,533	0,3610	Valid
P24	0,461	0,3610	Valid
P25	0,405	0,3610	Valid

Tabel Hasil Uji Validitas Variabel Y (Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana)

Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
P26	0,533	0,3610	Valid
P27	0,520	0,3610	Valid
P28	0,493	0,3610	Valid
P29	0,574	0,3610	Valid
P30	0,559	0,3610	Valid
P31	0,652	0,3610	Valid
P32	0,601	0,3610	Valid
P33	0,612	0,3610	Valid
P34	0,533	0,3610	Valid
P35	0,569	0,3610	Valid

Berdasarkan pada kedua tabel di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dari jumlah sampel yang berjumlah 30 responden, seluruh butir pernyataan dari masing-masing variabel, baik variabel X (Penguasaan Retorika) maupun variabel Y (Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana) dinyatakan **valid**. Hal ini terlihat dari nilai r hasil positif dan diatas 0,3610.

Uji Reliabilitas

Untuk menguji konsistensi sebuah penelitian, maka dilakukan uji reliabilitas terhadap seluruh butir pernyataan dari masing-masing variabel. Adapun hasil uji reliabilitas dengan nilai *Cronbach's Alpha*

untuk masing-masing variabel, ditunjukkan dalam *output* dibawah ini:

Tabel Uji Reliabilitas Variabel Penguasaan Retorika

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.898	25

Tabel Uji Reliabilitas Variabel Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.757	10

Hasil Deskripsi Data Berdasarkan Kuesioner Variabel Penguasaan retorika

Variabel retorika merupakan variabel independen yang terbagi atas 4 dimensi yaitu: dimensi persiapan naskah, latihan, semangat/ motivasi dan penampilan. Berikut dimensi dengan nilai paling besar:

Tabel Dimensi Penampilan

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pemilihan pakaian yang tepat dapat mendukung penampilan seorang pembicara kedepan umum.	30	4	5	4.60	.498
Seorang pembicara dalam menyampaikan pidato/ presentasi/ diskusi/ debat perlu memperhatikan etika.	30	4	5	4.87	.346
Etika baik seorang pembicara dapat memberikan kesan bagi audience.	30	4	5	4.67	.479
Valid N (listwise)	30			4.71	

Variabel Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana

Variabel retorika merupakan variabel independen yang terbagi atas 4 dimensi yaitu: dimensi berpikir positif, keyakinan, rasa aman dan menyesuaikan diri. Berikut dimensi dengan nilai paling besar:

Tabel Dimensi Mudah Menyesuaikan Diri

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Komunikasi yang efektif dengan pendengar dapat membangun kepercayaan diri pembicara.	30	4	5	4.60	.498
Menyampaikan pidato/ presentasi/ diskusi/ debat seorang pembicara perlu menguasai situasi dan kondisi yang ada.	30	3	5	4.47	.629
Valid N (listwise)	30			4.53	

Analisis Hubungan (Korelasi)

Uji Koefisien Kolerasi

Untuk melihat hubungan (Korelasi) antara Penguasaan Retorika dan Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana, maka dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus korelasi *Pearson's Product Moment*. Hasil yang diperoleh dari korelasi antar kedua variabel tersebut, yakni:

Tabel Uji Koefisien Kolerasi

		Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA (Y)	
		Penguasaan Retorika	
Penguasaan Retorika (X)	Pearson Correlation	.729**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	30	30
Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA (Y)	Pearson Correlation		.729**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Koefisien Determinasi

Hasil koefisien determinasi sebagai berikut:

Tabel Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.729 ^a	.532	.515	2.349	1.886

a. Predictors: (Constant), Penguasaan Retorika (X)

b. Dependent Variable: Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA (Y)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi yang ditunjukkan pada *output* dalam tabel 4.49, dapat diketahui bahwa nilai koefisien determinasi (*R Square*) yang diperoleh sebesar 0,532. Sedangkan untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh efektivitas Penguasaan Retorika terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana, maka digunakan rumus koefisien determinasi yaitu:

$$KP = (0,729)^2 \times 100\%$$

$$KP = 53,14\%$$

Analisis Regresi

Hasil uji analisis regresi sebagai berikut:

Tabel Hasil Uji Regresi

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.870	6.065		1.792	.084
	Penguasaan Retorika (X)	.304	.054	.729	5.642	.000

a. Dependent Variable: Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP UNDANA (Y)

Berdasarkan *Output* pada tabel 4.50 diatas, didapatkan nilai konstanta (a) sebesar 10,870,

sementara nilai koefisien regresi (b) 0,304. Sehingga diperoleh persamaan regresi linear sederhana yaitu:

$$Y = 10,870 + 0,304X$$

Berdasarkan persamaan regresi diatas, maka interpretasi yang dapat diberikan adalah jika tanpa variabel X maka nilai Y sebesar 10,870, berarti jika penguasaan retorika diabaikan maka nilai kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan ilmu komunikasi FISIP Undana adalah 10,870. Selanjutnya, jika terjadi peningkatan nilai penguasaan retorika sebesar satu satuan, maka terjadi peningkatan pada nilai kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan ilmu komunikasi FISIP Undana sebesar 0,304. Dengan kata lain jika dilakukan peningkatan satu satuan pada penguasaan retorika maka tingkat kepercayaan diri meningkat sebesar 0,304.

Tabel diatas juga menunjukkan nilai signifikansi untuk variabel independen yaitu penguasaan retorika sebesar 0,000 yang jauh lebih kecil dari taraf signifikansi yang telah ditentukan sebelumnya sebesar 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa penguasaan retorika memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana.

Uji Hipotesis

Untuk menguji kuat tidaknya pernyataan diatas perlu dilakukan uji hipotesis. Uji hipotesis ini dilakukan dengan menggunakan analisis uji *t*.

Berdasarkan hasil uji hipotesis, didapatkan nilai *t* yang digambarkan dalam *output* pada tabel 4.48 yakni sebesar 5.642. Sementara nilai t_{tabel} dapat dilihat dengan rumus $db = N - K$, dimana N = Banyak Observasi/ Responden, dan K= Banyaknya variabel (bebas dan terikat) pada taraf signifikansi 0,05, sehingga $db = 30 - 2$ maka diperoleh hasil $db = 28$ (Muhidin Abdurahman, 2007:130). Dengan menunjukkan $t_{tabel} (0,05) = 2,04841$. Hal ini membuktikan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$. Berdasarkan hasil tersebut, maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti ada pengaruh yang signifikan antara Penguasaan Retorika terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana.

PEMBAHASAN

Setelah melalui proses analisis data diperoleh hasil uji korelasi antara variabel Penguasaan Retorika dengan Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana dengan menggunakan rumus korelasi *Pearson's product moment* yaitu sebesar 0,729. Maka diidentifikasi bahwa terdapat hubungan yang kuat antara dua variabel tersebut, dikarenakan nilai korelasi berada diantara 0,60-0,799 (Sugiyono, 2010:184). Jadi, Penguasaan Retorika dengan Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana memiliki hubungan yang kuat.

Lebih lanjut, dilakukan uji hipotesis dengan menggunakan uji *t* untuk melihat ada atau tidaknya

pengaruh antar kedua variabel dimana diperoleh hasil sebesar 5,642 dan signifikansi sebesar 0,000. Dengan ketentuan hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif diterima apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai signifikansi $< 0,05$. Maka berdasarkan kriteria tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel Penguasaan Retorika dengan Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana.

Besarnya pengaruh yang diberikan oleh variabel Penguasaan Retorika terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana yakni sebesar 53,14%. Sementara sebesar 46,86% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini yang tentunya diperlukan kajian yang lebih mendalam lagi untuk menggali dan melihat faktor-faktor yang mampu mempengaruhi penguasaan retorika.

Dalam penelitian ini, penguasaan retorika dikatakan efektif apabila melalui tahapan dimensi-dimensi dalam retorika yakni Persiapan materi, Latihan, Motivasi/ semangat, Penampilan terpenuhi (Hendrikus dalam Dewi, 2014:70). Dimensi dalam variabel penguasaan retorika yang paling dominan mempengaruhi variabel kepercayaan diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana yakni dimensi penampilan dengan nilai rata-rata sebesar 4,71.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa sebagian besar responden memiliki nilai

kepercayaan diri yang baik. Hal tersebut terjadi karena sebagian responden memiliki sikap positif, keyakinan, rasa aman dan mampu menyesuaikan diri dengan nilai rata-rata yang baik. Hasil dari penelitian ini juga membenarkan teori yang terdapat dalam teori psikologi yaitu teori belajar behavioristik yang berpendapat bahwa seseorang dianggap telah belajar (penguasaan retorika) sesuatu jika dia dapat menunjukkan perubahan perilakunya (kepercayaan diri).

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengumpulan, pengolahan dan analisis data pada 30 orang responden mengenai Efektivitas penguasaan retorika terhadap kepercayaan diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan untuk menjawab tujuan penelitian yaitu:

- a. Berdasarkan nilai rata-rata per dimensi pada variabel X maka Efektivitas Penguasaan retorika mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Undana dinyatakan baik karena berada diantara rentang skala 4,2-5,00.
- b. Berdasarkan nilai rata-rata per dimensi pada variabel Y maka Kepercayaan Diri mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Undana dinyatakan baik karena berada diantara rentang skala 4,2-5,00.

- c. Terdapat pengaruh yang signifikan antara Efektivitas penguasaan retorika terhadap kepercayaan diri. Hal ini terlihat dari uji hipotesis yang menunjukkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yakni sebesar $5,642 > 2,04841$ dan nilai probabilitas (p) sebesar 0,000 jauh dibawah taraf signifikansi yakni 0,05 sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguasaan retorika efektif memberikan pengaruh sebesar 53,14% terhadap kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan ilmu komunikasi FISIP Undana. Hal ini menunjukkan bahwa masih ada 46,86% faktor lain yang mempengaruhi kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan ilmu komunikasi FISIP Undana.
- d. Berdasarkan hasil nilai rata-rata (*mean*) dari tiap dimensi dalam variabel penguasaan retorika, dimensi yang paling dominan mempengaruhi variabel kepercayaan diri Mahasiswa angkatan 2013 Konsentrasi Humas Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana yakni dimensi penampilan dengan nilai rata-rata sebesar 4,71.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut, yaitu:

- a. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan,

ditemukan sebesar 46,86% faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi kepercayaan diri mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan ilmu komunikasi FISIP Undana. Oleh karena itu, diperlukan kajian lebih lanjut untuk menemukan faktor-faktor yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

- b. Saran praktis bagi mahasiswa angkatan 2013 konsentrasi Humas jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Undana, berdasarkan hasil penelitian melalui pengisian kuesioner didapati sebanyak 36,67% responden menjawab sangat ingin menjadi pembicara yang handal. Hal ini berarti motivasi mahasiswa untuk menjadi pembicara yang handal sangatlah rendah, sehingga diperlukan pembelajaran dan motivasi yang lebih agar mahasiswa Humas memiliki keinginan menjadi pembicara yang handal di masa depan.
- c. Bagi mahasiswa yang tertarik dan ingin meneliti lanjut tentang masalah ini disarankan untuk memilih objek dan subyek penelitian yang lain yaitu orang-orang yang telah lama melakukan retorika dan telah memiliki banyak pengalaman. Seperti: pendeta, pastor, mc dan tidak hanya berpatokan pada mahasiswa komunikasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Sugiyono.2014. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Dewi, Fitriana. 2014. *Public Speaking Teori dan Praktek*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hervita, W. 2005. *Pengaruh Pelatihan Pengenalan Diri Terhadap Kepercayaan DiriMahasiswa*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Silalahi, Ulber. 2012. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Yuana, Fenny. 2010. *Efektivitas Penguasaan Retorika dan Kepercayaan Diri (Studi Deskriptif tentang Efektivitas Penguasaan retorika dalam meningkatkan kepercayaan diri di kalangan siswi SMP Galih Agung Pesantren Darul Arafah Medan), Skripsi*. Medan: Universitas Sumatera Utara.
- Suhendri,Huri. 2012. *Pengaruh Kecerdasan Matematis-Logis, Rasa Percaya Diri, danKemandirian Belajar Terhadap Hasil Belajar Matematika*. Prosiding Seminar Nasional Matematika dan Pendidikan Matematika UNY 10 November 2012.
- Simamora, B. (2005). *Analisis MultivariatPemasaran*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Priyatno, Duwi. 2010. *Paham AnalisaStatistik Data dengan SPSS*. Yogyakarta : Mediakom Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Mark K. Smith dkk, 2009. *Teori Pembelajaran dan Pengajaran*. Yogyakarta. Mieza Media Pustaka.