

**KOMUNIKASI PERSUASIF ORANG TUA  
TERHADAP ANAK DENGAN KEPERCAYAAN  
DIRI ANAK DALAM PROSES  
PEMBELAJARAN PKN DI SMK TUNAS  
MARKATIN.**



**Mu'arif Fauzan**

**NIM. 4115137062**

**Skripsi Ini Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam  
Mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan**

**PENDIDIKAN PANCASILA DAN KEWARGANEGARAAN**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2017**

## ABSTRAK

**Mu'arif Fauzan**, *Komunikasi Persuasif Orang Tua dan Anak Dengan Kepercayaan Diri Anak dalam Proses Pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin*, Skripsi, Jakarta: Program Studi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan data empiris mengenai komunikasi persuasif orang tua dan anak dengan kepercayaan diri anak dalam proses pembelajaran PKn. Penelitian ini dilakukan di SMK Tunas Markatin, Jakarta Timur. Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei sampai Juli 2017.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif menggunakan rumus *pearperson*, teknik pengambilan sampel yaitu teknik *simple random sampling*, jumlah sampel sebanyak 54 orang peserta didik kelas XI di SMK Tunas Markatin. Langkah penelitian ini terdiri dari penyebaran Instrumen penelitian yaitu angket berskala *likert*. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini sebelumnya diuji coba lewat tahap uji validitas dan juga uji reliabilitas dengan 15 orang siswa. Setelah mendapatkan data yang valid dan reliabel dilakukan penyebaran angket kembali dengan 39 orang siswa. Setelah mendapatkan data yang sebenarnya maka barulah dilakukan uji persyaratan analisis yang terdiri dari uji normalitas, uji keberartian regresi dan uji linieritas. Hasil perhitungan dari persamaan regresi  $\hat{Y} = a + \beta X$  menunjukkan persamaan  $\hat{Y} = 83,69 + 0,480X$ . Hasil perhitungan uji keberartian regresi menunjukkan nilai  $F_{hitung}$  sebesar 23,31 dan nilai  $F_{tabel(0,05;1/37)}$  sebesar 4,11 Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis  $H_0$  ditolak, sebab  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa regresi signifikan. Pada taraf signifikansi 0,05 dan  $n=39$  diperoleh  $t_{tabel}$  sebesar 1,69, jadi dapat dikatakan bahwa  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $4,83 > 1,69$ ) dapat berarti bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Selanjutnya dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara Komunikasi Persuasif Orang tua dan anak dengan Kepercayaan Diri anak karena dalam perhitungan korelasi *product moment* diperoleh  $r_{hitung} (\rho_{xy}) = 0,622$  dengan  $\rho > r_{tabel}$ .

Penelitian ini menyimpulkan bahwa komunikasi persuasif orang tua terhadap anak memiliki hubungan positif dengan kepercayaan diri anak dalam proses pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin Jakarta Timur.

**Kata Kunci : Komunikasi Persuasif Orang Tua, Kepercayaan Diri Anak, Metode Deskriptif, Pendekatan Kuantitatif, Korelasi Product Moment.**

## ABSTRACT

Mu'arif Fauzan, Persuasive Communication Parents to Children With Child Confidence in the Learning Process of Civics in SMK Tunas Markatin, Thesis, Jakarta: Pancasila and Citizenship Education Program, Faculty of Social Sciences, Jakarta State University.

This study aims to obtain empirical data about persuasive communication of parents to children with child self-confidence in the process of learning Civics. This research was conducted at SMK Tunas Markatin, East Jakarta. The study was conducted from May to July 2017.

The method used in this research is descriptive method with quantitative approach using pearperson formula, sampling technique is simple random sampling technique, the number of samples as much as 54 students of class XI in SMK Tunas Markatin. This research step consist of dissemination of research instrument that is likert scale questionnaire. The instruments used in this study were tested through validity test and reliability test with 15 students. After obtaining valid and reliable data, the questionnaire was conducted again with 39 students. After getting the actual data then then done test requirements analysis consisting of normality test, regression significance test and linearity test. The calculation result from the regression equation  $\hat{Y} = a + \beta X$  shows the equation  $\hat{Y} = 83.69 + 0.480X$ . The calculation result of regression significance test shows Fcount value of 23.31 and Ftable (0.05; 1/37) value of 4.11 Based on the result, the Ho hypothesis is rejected, because Fcount > Ftable, so it can be concluded that the regression is significant. At the 0.05 significance level and n = 39 the ttable is obtained at 1.69, so it can be said that tcount is greater than ttable (4.83 > 1.69) can mean that Ho is rejected and H1 is accepted. Furthermore, it can be concluded that there is a positive influence between Persuasive Communication Parents and children with Self Confidence because in the calculation of product moment correlation obtained rhitung ( $\rho_{xy}$ ) = 0.622 with  $\rho > r_{tabel}$ .

This research concludes that persuasive communication of parent to child have positive relation with child's confidence in learning process of Civic in SMK Tunas Markatin East Jakarta.

**Keywords: Persuasive Communication Parent, Child Confidence, Descriptive Method, Quantitative Approach, Product Moment Correlation.**

### **Halaman Pernyataan Orisinalitas**

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan benar.

Nama : Mu'arif Fauzan

No Registrasi : 4115137062

Tanda Tangan :

Tanggal Lulus : 25 Juli 2017

## **Pernyataan Persetujuan Publikasi**

### **Untuk Kepentingan Akademis**

Sebagai civitas akademika Universitas Negeri Jakarta. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mu'arif Fauzan

No Registrasi : 4115137062

Program Studi : Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan

Fakultas : Ilmu Sosial

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif atas skripsi yang berjudul:

#### **Komunikasi Persuasif Orang Tua dan Anak dengan Kepercayaan Diri Anak dalam Proses Pembelajaran PKn.**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (data base), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 25 Juli 2017

Yang Menyatakan

Mu'arif Fauzan

## MOTTO

**Never forget what your parents did when you're nothing. Their kindness takes you to the place where you stand right now. So, keep loving them and pray to God even though they are gone.**

## **LEMBAR PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan karya tulisan ini untuk orang tua yang selalu kuat dan tegar merawat dan menyayangiku, ibuku selalu mengingatkan diri ini untuk tetap berusaha dan berdoa kepada Tuhan Yang Maha Esa agar diberikan jalan terbaik. Untuk bapakku yang tetap sabar menghadapi anaknya yang bandel ini. semoga kebaikan kalian dibalas dengan sesuatu yang terbaik dari Allah SWT. Tak dapat kuungkap rasa sayangku hanya sekedar lewat tulisan ini

Mu'arif Fauzan

## **KATA PENGANTAR**

*Assalamualaikum Wr.Wb*

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. skripsi yang berjudul “Komunikasi Perusatif Orang Tua dan Anak dengan Kepercayaan Diri Anak dalam Proses Pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin” dibuat dengan tujuan untuk mengetahui hubungan Komunikasi Persuasif Orang Tua dan Anak dengan Kepercayaan Diri Anak dengan Kepercayaan Diri Anak dalam Proses Pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Pendidikan PPKN Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Jakarta.

Peneliti mengucapkan rasa syukur dan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan moral maupun materil sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada Bapak Dr. Muhammad Zid M.Si selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Jakarta. Bapak Drs. H. Suhadi, M.Si selaku Kepala Jurusan program studi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan yang selalu peduli dan aktif menanyakan progres kuliah selama 4 tahun.

Ibu Dr. Hj. Etin Solehatin, M.Pd selaku dosen pembimbing skripsi I yang telah memberikan waktu, tenaga dan pikiran selama penulis menyelesaikan skripsi. Terima kasih atas segala kesabaran dan kebaikan Ibu kepada penulis. Bapak Dr. M. Japar, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi II yang telah memberikan waktu, tenaga serta pikiran selama penulis menyelesaikan skripsi. Terima kasih atas kesabaran dan kebaikan Bapak kepada penulis.

Kedua Orang tua penulis yaitu, H. M. Fauzan Fadhil dan Hj. Desmaita M, S.Ag. terimakasih atas segala kesabaran, kasih sayangnya serta doa yang selalu dipanjatkan kepada penulis hingga saat ini. Adrulvany Fauzan, Aika Zanita Fauzan, Achmad Rizqan selaku kakak kandung. Terima kasih untuk selalu memberikan kritik, saran dan semangat dalam menjalani perkuliahan hingga saat ini.



Terimakasih kepada teman-teman seperjuangan khususnya teman satu kelas PPKN B 2013 yang selalu peduli satu sama lain, membantu temannya yang tidak memahami materi dari dosen. Selalu mendukung satu sama lain, bersaing secara sehat untuk mendapatkan prestasi.

Teruntuk yang terakhir dihati dan dihidupku terimakasih telah menemani langkah kaki ini menuju cita-cita dengan berbagai rintangan dan hambatan yang terjadi tapi kamu tetap setia menemani dalam kesusahan, disaat kebimbangan menghampiri, kesulitan datang kita bersama mencari solusi, selalu memotivasi dengan kesabaran yang luar biasa. Terimakasih Della Dwi Maulita atas semua yang telah kamu lakukan. Kamu terbaik.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, untuk itu penulis menerima kritik dan saran yang membangun demi kemajuan penelitian selanjutnya. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dalam memperkaya khazanah ilmu pengetahuan seluruh pembaca serta dapat dijadikan salah satu sumber referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

**Jakarta, 25 Juli 2017**

**Penulis**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	iii
<b>PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	iv
<b>MOTTO</b> .....	v
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GRAFIK</b> .....	xii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Pembatasan Masalah .....	5
D. Perumusan Masalah.....	5
E. Kegunaan Penelitian.....	5
<b>BAB II : KERANGKA TEORI, KERANGKA BERPIKIR, DAN PENGAJUAN HIPOTESIS</b>	
A. Deskripsi Teoritik.....	7
1. Kajian Teori Tentang Kepercayaan Diri Anak dalam Pembelajaran PKn.....	7
a) Kepercayaan Diri.....	7
b) Pembelajaran PKn .....	12
2. Kajian Teori Tentang Komunikasi Persuasif Orang Tua.....	15
B. Kerangka Berpikir .....	22
C. Penelitian Relevan.....	23
D. Pengajuan <i>Hipotesis</i> .....	24
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Tujuan Penelitian.....	25
B. Metode Penelitian.....	25
C. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	26
D. Populasi dan Sampling .....	26

E. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian .....	27
F. Teknik Analisis Data .....	28
G. Hipotesis Statistik.....	32

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Deskripsi Data.....	35
1. Uji Validitas .....	35
2. Uji Reliabilitas .....	36
B. Persyaratan Analisis .....	42
1. Uji Normalitas .....	42
2. Uji Keberartian Regresi.....	44
3. Uji Linearitas Regresi .....	46
C. Pengujian Hipotesis.....	48
D. Interpretasi Hasil Penelitian .....	49
E. Keterbatasan Studi .....	50

**BAB V : KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	51
B. Implikasi.....	51
C. Saran.....	52

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
-----------------------------	-----------

<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>54</b>
--------------------------------	-----------

**RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kisi-Kisi Instrumen Komunikasi Persuasif.....	27
Tabel 3.2 Kisi-Kisi Instrumen Kepercayaan Diri .....	28
Tabel 3.3 Kisi-Kisi Pengujian Keberartian dan Kelinieran Regresi .....	31
Tabel 4.1 Frekuensi Variabel X .....	37
Tabel 4.2 Frekuensi Variabel Y .....	40
Tabel 4.3 Rangkuman Distrubusi Faktor X dan Y.....	42
Tabel 4.4 Normalitas Variabel X dan Y.....	43
Tabel 4.5 Signifikansi Regresi .....	44
Tabel 4.6 Regresi Linier.....	46
Tabel 4.7 Analisis Varian.....	47
Tabel 4.8 Korelasi <i>Product Moment</i> .....	49

## **DAFTAR GRAFIK**

Grafik 4.1 Histogram Variabel X (Komunikasi Persuasif).....	39
Grafik 4.2 Histogram Variabel Y (Kepercayaan Diri).....	41
Grafik 4.3 Grafik Keberartian Regresi.....	45

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Angket Validitas Variabel X .....	51
Lampiran 2 Angket Validitas Variabel Y .....	57
Lampiran 3 Reliabilitas variabel X .....	66
Lampiran 4 Reliabilitas variabel Y .....	68
Lampiran 5 Menentukan Rentang, Interval, Kelas pada variabel X .....	70
Lampiran 6 Menentukan Rentang, Interval, Kelas pada variabel Y .....	71
Lampiran 7 Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku.....	72
Lampiran 8 Uji Normalitas Variabel X.....	73
Lampiran 9 Uji Normalitas Variabel Y.....	75
Lampiran 10 Persamaan Regresi.....	77
Lampiran 11 JK Galat .....	78
Lampiran 12 Uji Keberartian dan Linearan .....	79
Lampiran 13 Anava.....	82
Lampiran 14 Korelasi <i>Product Moment</i> .....	83
Lampiran 15 Uji Signifikansi (t) .....	85
Lampiran 16 Koefisien Determinasi .....	86

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Komunikasi merupakan bagian paling mendasar dalam kehidupan manusia. Manusia dan komunikasi merupakan satu kesatuan. Komunikasi melekat pada diri manusia, sehingga tanpa komunikasi manusia tidak dapat hidup. Bahkan yang tidak dapat melakukannya secara verbal pun akan berusaha melakukan dengan cara lain yaitu nonverbal seperti penggunaan bahasa tubuh.

Seseorang yang mampu melakukan komunikasi verbal baik lisan maupun tulisan akan memanfaatkannya sebaik mungkin agar mendapat pengakuan dan eksistensi dari lingkungan sosialnya. Sikap keterbukaan terhadap lingkungan sosial sekitarnya akan membuat seseorang itu menjadi berharga bagi lingkungan di sekitarnya.

Dalam proses komunikasi, terjadi transmisi pesan oleh penyampai pesan dan penerima pesan. Proses transmisi pesan dan interpretasi tersebut tentunya mengharapkan terjadinya *effects* berupa perubahan kepercayaan, sikap dan tingkah laku komunikan yang lebih baik.<sup>1</sup> Artinya ada sebuah kegiatan memberikan pesan kepada lawan bicara melalui media yang menimbulkan efek tertentu. Seperti halnya individu dalam proses komunikasi tersebut memiliki sikap ingin mempengaruhi. Proses memberikan pengaruh kepada orang lain ini dilakukan melalui komunikasi.

---

<sup>1</sup> Riyanto,dkk., *Komunikasi Islam I :Perseptif Integrasi – Interkoneksi*, (Yogyakarta: Galuh Patria, 2012), hlm. 50.

Komunikasi yang bertujuan mempengaruhi orang lain disebut dengan komunikasi persuasif. Memperkuat, mempengaruhi, mengubah pendapat, sikap dan tingkah laku pada dasarnya adalah kegiatan komunikasi persuasif.

Banyak perubahan yang terjadi di berbagai aspek kehidupan kita di era pengetahuan ini, terutama perkembangan teknologi informasi dan komunikasi haruslah dianggap penting oleh dunia pendidikan. Pendidikan merupakan salah satu faktor penentu kemajuan suatu bangsa. Melalui pendidikan, generasi muda dibentuk dan dipersiapkan untuk menjadi penerus bangsa.

Dalam Undang-undang Sisdiknas ditegaskan bahwa pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab. Apabila dicermati, rumusan dalam Undang-undang Sisdiknas tersebut, ternyata fungsi pendidikan nasional tidak lain adalah mengantarkan generasi muda selaku pihak terdidik agar berkembang kemampuannya serta terbentuk watak dan peradaban bangsa yang bermartabat.

Di era pengetahuan ini, fenomena yang berkembang dimasyarakat adalah intensitas berkomunikasi antara orang tua dengan anak sangatlah minim. Hal ini dikarenakan kesibukan orang tua dengan pekerjaannya dan juga ketidakpahaman orang tua terhadap perkembangan diri dari anak itu sendiri.



Orang tua sudah selayaknya paham dengan perkembangan diri yang terjadi pada anak, salah satunya yaitu kepercayaan diri anak dalam belajar. Kepercayaan diri anak dalam belajar dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah intensitas komunikasi anak dengan orang tuanya. Maksudnya adalah orang tua yang meluangkan waktu lebih banyak untuk anaknya bisa dipastikan komunikasi yang terjalin antara keduanya lebih sering terjadi. Komunikasi yang diharapkan adalah komunikasi yang sifatnya persuasif atau ajakan. Komunikasi persuasif dapat dipandang sebagai suatu cara belajar. Komunikasi persuasif juga sangat dibutuhkan dalam dunia pendidikan baik pendidikan formal, nonformal maupun informal. Dalam hal ini orang tua menempati posisi sentral dan mempunyai peranan yang sangat penting dalam pendidikan informal untuk mendidik anaknya.

Setiap keluarga dan orang tua memiliki format dan metode tersendiri dalam mendidik anak. Namun setiap orang tua sepakat bahwa dalam mendidik anak kondisi psikologis anak harus tetap terjaga, jangan sampai secara mental anak menderita dalam membentuk kepribadiannya. Dalam menanamkan nilai-nilai yang kadang kurang dipahami oleh anak banyak sekali halangan dan hambatannya, karena kurangnya pemahaman anak terhadap suatu hal maka tindak – tindak alternatif seringkali digunakan orang tua dalam memasukan nilai – nilai yang seharusnya dimiliki anak salah satunya sikap kepercayaan diri anak.

Menanamkan nilai dan membentuk sikap kepercayaan diri anak merupakan kewajiban orang tua. Mengapa kemudian orang tua menjadi sosok

yang memegang peranan dalam membentuk kepribadian anak, ini dikarenakan kedekatan emosional orang tua pada anak dan kemampuannya dalam memahami anak – anaknya. Dalam membentuk sikap anak khususnya rasa percaya diri, kemampuan dan metode komunikasi yang digunakan orang tua sangat penting. Bagaimana orang tua menjalin komunikasi dengan anaknya, merupakan titik awal kebiasaan anak dan orang tua dalam berinteraksi dan berkomunikasi.

Akan muncul banyak sekali kendala dan hambatan mengenai sulitnya menumbuhkan sikap percayaan diri anak terhadap proses pembelajaran. Dari sinilah komunikasi persuasif orang tua diharapkan mampu menumbuhkan sikap kepercayaan diri anak sehingga, anak yang dianggap mempunyai sikap kepercayaan diri menjadi lebih yakin dan mampu dalam menjalani proses pembelajaran terutama mata pelajaran PKn.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul : “Hubungan Komunikasi Persuasif Orang Tua terhadap Anak dengan Kepercayaan Diri dalam proses pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin”

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis dapat mengidentifikasi masalah, diantara :

1. Mengapa komunikasi merupakan hal yang penting dalam kehidupan manusia?
2. Apa yang terjadi dalam proses komunikasi?

3. Apa yang memengaruhi sikap kepercayaan diri anak?
4. Apakah ada hubungan komunikasi persuasif orang tua dan anak dengan kepercayaan diri anak dalam pembelajaran PKn?

### **C. Pembatasan Masalah**

Berdasarkan uraian identifikasi masalah diatas, maka penulis membatasi permasalahan pada variabel X dan Y yaitu “Hubungan Komunikasi Persuasif Orang Tua terhadap Anak dengan Kepercayaan Diri Anak dalam Pembelajaran PKn”.

### **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, untuk mendapatkan fokus terhadap penelitian ini maka peneliti merumuskan permasalahan yaitu Apakah ada hubungan komunikasi persuasif orang tua terhadap anak dengan kepercayaan diri dalam pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin?

### **E. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis.

Kegunaan teoritis yang diharapkan adalah agar hasil penelitian dapat menjadi rujukan bagi upaya pengembangan di bidang Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, dan berguna juga sebagai referensi bagi mahasiswa yang melakukan penelitian selanjutnya.

2. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis diharapkan adalah agar proses dan hasil penelitian yang diperoleh dapat menambah kebhendaharaan atau pengetahuan untuk membantu

mengatasi masalah hubungan komunikasi persuasif orang tua dengan kepercayaan diri siswa dalam pembelajaran PKn.

## BAB II

### KERANGKA TEORI, KERANGKA BERPIKIR, DAN PENGAJUAN

#### HIPOTESIS

##### A. Deskripsi Teoritik

##### 1. Kajian Teoritik tentang Kepercayaan Diri Anak dalam Pembelajaran PPKn

###### a. Kepercayaan Diri

Menurut Enung Fatimah, Kepercayaan diri merupakan sikap positif seseorang individu yang memungkinkan dirinya untuk mengembangkan penilaian positif, baik terhadap diri sendiri maupun terhadap lingkungan atau situasi yang dihadapinya.<sup>2</sup> Sedangkan pendapat senada dikemukakan oleh Setiawan, Percaya diri adalah kondisi mental atau psikologis seseorang, dimana individu dapat mengevaluasi keseluruhan dari dirinya sehingga memberi keyakinan kuat pada kemampuan dirinya untuk melakukan tindakan dalam mencapai berbagai tujuan didalam hidupnya.<sup>3</sup>

Angelis (dalam Nur Ida Farida) mendefinisikan kepercayaan diri sebagai berikut

*“True confidence has nothing to do with a whats happening in your outer life. True confidence isn’t created because of what you do, but because of your belief in the ability you have within to do anything you set out to do”*. Kepercayaan diri yang sebenarnya bukan berasal dari apa yang terjadi di kehidupan sekitar dan dari apa yang telah dilakukan, tapi kepercayaan diri yang sesungguhnya muncul dari

---

<sup>2</sup> Enung Fatimah, *Psikologi Perkembangan: Perkembangan Peserta Didik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2010), hlm. 149.

<sup>3</sup>Setiawan Sabana, *Perspektif Seni*, (Bandung: Garasi 10, 2014), hlm. 14.

keyakinan terhadap kemampuan yang dimiliki untuk dapat melakukan apa pun yang telah direncanakan.<sup>4</sup>

Hygiene (dalam Iswidharmanjaya dan Enterprise) mengemukakan pendapatnya mengenai percaya diri yaitu penilaian yang relatif tetap tentang diri sendiri, mengenai kemampuan, bakat, kepemimpinan, inisiatif, dan sifat-sifat lain, serta kondisi-kondisi yang mewarnai perasaan manusia.<sup>5</sup>

Dari beberapa pendapat ahli di atas, dapat dilihat bahwa komponen utama dalam sikap percaya diri adalah sebuah keyakinan yang kuat tentang kemampuan dirinya dan penilaian positif terhadap segala hal. Keyakinan dan penilaian positif mampu mendorong individu untuk tampil dan berperilaku terarah sehingga individu tidak memiliki perasaan ragu maupun takut dalam menghadapi permasalahan. Dengan kata lain bahwa ia mampu melakukan sesuatu yang bermanfaat dan mengembangkan penilaian yang positif bagi dirinya sendiri maupun lingkungannya sehingga ia dapat tampil dengan penuh keyakinan dan mampu menghadapi segala sesuatu dengan tenang. Hal ini juga dikemukakan oleh Fatimah bahwa rasa percaya diri sangat penting untuk membantu seseorang untuk dapat meraih hasil belajar ataupun prestasi dalam hal apapun.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Nur Ida Farida, *Upaya Meningkatkan Kepercayaan Diri Siswa Remaja Putri Yang Mengalami Pubertas Awal Melalui Layanan Penguasaan Konten Dengan Teknik Role Playing Di Kelas Vii Smp N 13 Semarang Tahun Ajaran 2013/2014*, (Semarang: Skripsi Unnes, Universitas Negeri Semarang, 2014), hlm. 13.

<sup>5</sup> Derry Iswidharmanjaya dan Jubilee Enterprise, *Satu Hari Menjadi Lebih Percaya Diri*, (Jakarta: PT Elekmedia Komputindo, 2014), hlm. 20-21

<sup>6</sup> Fatimah, *Op.Cit.*, hlm. 153.

Orang yang percaya diri lebih mampu dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan yang baru, orang yang percaya diri biasanya akan lebih mudah berbau dan beradaptasi dibanding dengan yang tidak percaya diri. Karena orang yang percaya diri memiliki pegangan yang kuat, mampu mengembangkan motivasi, ia juga sanggup belajar dan bekerja keras untuk kemajuan, serta penuh keyakinan terhadap peran yang dijalannya. Hal ini senada dengan pendapat Lautser (dalam Ghufon dan Risnawati) bahwa orang yang mempunyai rasa percaya diri yang tinggi pada umumnya mudah bergaul secara fleksibel, mempunyai toleransi yang cukup baik, bersikap positif, dan tidak mudah terpengaruh dalam bertindak serta mampu menentukan langkah-langkah dalam menyelesaikan suatu masalah.<sup>7</sup>

Adapun karakteristik seseorang yang mempunyai rasa kepercayaan diri menurut Fatimah, antara lain:<sup>8</sup>

- 1) Percaya akan kompetensi/kemampuan diri, hingga tidak membutuhkan pujian, pengakuan, penerimaan, atau hormat orang lain.
- 2) Tidak terdorong untuk menunjukkan sikap konformis demi diterima orang lain atau kelompok.
- 3) Berani menerima penolakan orang lain berani menjadi diri sendiri.
- 4) Punya pengendalian diri yang baik (tidak *moody* dan emosinya stabil).
- 5) Memiliki internal *Locus of Control* (memandang keberhasilan atau kegagalan, bergantung pada usaha diri sendiri dan tidak mudah

---

<sup>7</sup> Ghufon dan Risnawati, *Teori-Teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2010), hlm. 35.

<sup>8</sup> Fatimah, *Op.Cit.*, hlm. 149-150.

menyerah pada nasib atau keadaan serta tidak bergantung mengharap bantuan orang lain).

- 6) Mempunyai cara pandang yang positif terhadap diri sendiri, orang lain, dan situasi diluar dirinya.
- 7) Memiliki harapan yang realistis terhadap diri sendiri, sehingga ketika harapan itu terwujud, ia tetap mampu melihat sisi positif dirinya dan situasi yang terjadi.

Selain itu, Iswidharmanjaya dan Enterprise juga memberikan ciri-ciri seseorang yang memiliki rasa kepercayaan diri, antara lain:<sup>9</sup>

1. Bertanggung jawab terhadap keputusan yang telah dibuat sendiri.
2. Mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan baru.
3. Pegangan hidup yang cukup kuat, mampu mengembangkan motivasi.
4. Mau bekerja keras untuk mencapai kemajuan.
5. Yakin atas peran yang dihadapi.
6. Berani bertindak dan mengambil setiap kesempatan yang dihadapinya.
7. Menerima diri secara realistis.
8. Menghargai diri secara positif, tanpa berfikir negatif, yakin bahwa ia mampu.
9. Yakin atas kemampuan sendiri dan tidak terpengaruh oleh orang lain.
10. Optimis, tenang dalam menghadapi tantangan dan tidak mudah cemas.

---

<sup>9</sup> Iswidharmanjaya dan Enterprise, *Op.Cit.*, hlm. 48-49.



Ghufron dan Risnawati menyebutkan bahwa kepercayaan diri dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:<sup>10</sup>

a) Pengalaman

Pengalaman dapat menjadi faktor munculnya rasa percaya diri. Sebaliknya pengalaman juga dapat menjadi faktor menurunnya rasa percaya diri seseorang. Anthony mengemukakan bahwa pengalaman masa lalu adalah hal terpenting untuk mengembangkan kepribadian sehat.

b) Pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang akan berpengaruh terhadap tingkat kepercayaan diri seseorang. Tingkat pendidikan yang rendah akan menjadikan orang tersebut tergantung dan berada di bawah kekuasaan orang lain yang lebih pandai darinya, begitupun sebaliknya.

Adapun upaya yang dapat dilakukan untuk mengurangi rasa percaya diri yang rendah menurut Supriyo, yaitu:<sup>11</sup>

- a) Menghadapi rasa takut bukan malah menghindarinya.
- b) Melawan rasa takut akan menambah percaya diri.
- c) Hargai diri sendiri sebagai ciptaan Tuhan.
- d) Perlakukan diri sendiri seolah-olah dirinya adalah sahabat terbaik dirinya sendiri.
- e) Mengekspresikan perasaan dengan bebas.

---

<sup>10</sup> Ghufron dan Risnawati, *Op.Cit.*, hlm. 37.

<sup>11</sup> Supriyo, *Studi Kasus Bimbingan Konseling*, (Semarang: UNNES PRESS, 2008), hlm. 45.

- f) Membuat rencana hidup.
- g) Bersikap optimis dan berani berkata tentang kebenaran.
- h) Mencoba cara baru untuk melakukan sesuatu dan jangan menyalahkan diri sendiri.
- i) Yakin kepada diri sendiri, yakin pada kemampuan yang dimiliki.

b. Pembelajaran PPKn

Pembelajaran adalah seperangkat tindakan yang dirancang untuk mendukung proses belajar siswa, dengan memperhitungkan kejadian–kejadian ekstrim yang berperan terhadap rangkaian kejadian–kejadian intern yang berlangsung dialami siswa.<sup>12</sup> Dalam melaksanakan pembelajaran, agar dicapai hasil yang lebih optimal perlu diperhatikan beberapa prinsip pembelajaran. Ada sembilan prinsip pembelajaran yang dapat dilakukan guru dalam melaksanakan pembelajaran menurut Gagne, antara lain: <sup>13</sup>

- Menarik perhatian (*gaining attention*): hal hal yang menimbulkan minat siswa dengan mengemukakan sesuatu yang baru, aneh, kontradiksi atau kompleks
- Menyampaikan tujuan pembelajar: memberitahukan kemampuan yang harus dikuasai siswa setelah selesai mengikuti pelajaran.
- Mengingat konsep/prinsip yang telah dipelajari: merangsang ingatan tentang pengetahuan yang telah dipelajari yang menjadi prasyarat untuk mempelajari materi yang baru.

---

<sup>12</sup> Eveline Siregar dan Hartini Nara, *Teori Belajar dan Pembelajaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), hlm. 12.

<sup>13</sup> *Ibid*, hlm. 16-17

- Menyampaikan materi pelajaran
- Memberikan bimbingan belajar: memberikan pertanyaan – pertanyaan yang membimbing proses / alur berpikir siswa agar memiliki pemahaman yang lebih.
- Memperoleh kinerja / penampilan siswa: siswa diminta untuk menunjukkan apa yang telah dipelajari atau penguasaannya terhadap materi.
- Memberikan balikan: memberi tahu seberapa jauh ketepatan *performance* siswa.
- Menilai hasil belajar: memberikan tes / tugas untuk mengetahui seberapa jauh siswa menguasai tujuan pembelajaran.
- Memperkuat retensi dan transfer belajar: merangsang kemampuan, mengingat – ingat dan mentransfer dengan memberikan rangkuman, mengadakan review atau mempraktikkan apa yang telah dipelajari.

Pendidikan Kewarganegaraan mengalami perkembangan sejarah yang sangat panjang, yang dimulai dari *Civic Education*, Pendidikan Moral Pancasila, Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, sampai pada Kurikulum 2004 berubah namanya menjadi mata pelajaran Pendidikan Kewarganegaraan, namun saat ini seiring perkembangan dan perubahan kurikulum berubah menjadi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan.

Menurut Kerr, citizenship or civics education is construed broadly to encompass the preparation of young people for their roles and responsibilities

as citizens and, in particular, the role of education (through schooling, teaching, and learning ) in that preparatory process.<sup>14</sup>

Dari definisi Kerr tersebut dapat dijelaskan bahwa pendidikan kewarganegaraan dirumuskan secara luas yang mencakup proses penyiapan generasi muda untuk mengambil peran dan tanggung jawab sebagai warga negara, dan secara khusus, peran pendidikan termasuk di dalamnya persekolahan, pengajaran dan belajar, dalam proses penyiapan warga negara tersebut.

Pengertian Pendidikan Kewarganegaraan lainnya yaitu menurut Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 22 Tahun 2006 tentang Standar Isi untuk Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah adalah mata pelajaran yang memfokuskan pada pembentukan warga negara yang memahami dan mampu melaksanakan hak-hak dan kewajibannya untuk menjadi warga negara Indonesia yang cerdas, terampil, dan berkarakter yang diamanatkan oleh Pancasila dan UUD 1945.

Berbeda dengan pendapat di atas pendidikan kewarganegaraan diartikan sebagai penyiapan generasi muda (siswa) untuk menjadi warga negara yang memiliki pengetahuan, kecakapan, dan nilai-nilai yang diperlukan untuk berpartisipasi aktif dalam masyarakatnya.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Winarta Putra dan Budiansyah, *Civic Education*, (Bandung: Program Pasca Sarjana UPI, 2007), hlm. 4.

<sup>15</sup> Samsuri, *Pendidikan Karakter Warga Negara*, (Yogyakarta: Diandra Pustaka Indonesia, 2011), hlm. 28.

## 2. Kajian Teoritik tentang Komunikasi Persuasif Orang Tua

Komunikasi persuasif terdiri dari dua suku kata yaitu Komunikasi dan persuasif. Komunikasi adalah proses dimana individu mentransmisikan stimulus untuk mengubah perilaku individu. Menurut Raymond S. Ross (dalam Muhammad Azi) mendefinisikan komunikasi sebagai salah satu proses menyortir, memilih, dan mengirimkan simbol – simbol sedemikian rupa, sehingga membantu pendengar membangkitkan makna atau respon dari pikirannya yang serupa dengan yang dimaksud oleh sang komunikator.<sup>16</sup> Pendapat senada diungkapkan oleh Edward Depari (dalam Suranto), bahwa komunikasi adalah penyampaian gagasan, harapan, dan pesan yang disampaikan melalui lambang tertentu, mengandung arti, dilakukan oleh penyampai pesan ditujukan kepada penerima pesan.<sup>17</sup>

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi merupakan proses penyampaian suatu informasi, pesan, simbol, ide atau gagasan yang dilakukan oleh komunikator kepada komunikan.

Adapun tujuan komunikasi menurut A. Devito (dalam Fatmah Nur) antara lain :<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Muhammad Azi, “Hubungan Antara Komunikasi Persuasif Guru dengan Sikap Siswa dalam Pembelajaran PKn”, (Jakarta: Skripsi Program Studi PPKN, Universitas Negeri Jakarta, 2011), hlm. 17.

<sup>17</sup> Suranto, *Komunikasi Perkantoran : Prinsip Komunikasi Untuk Meningkatkan Kinerja Perkantoran*, (Yogyakarta: Media Wacana, 2005), hlm.15.

<sup>18</sup> Fatmah Nur, “Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah pada Anak”, (Bandung: Skripsi Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung, 2005), hlm. 24-25.

1. Menemukan

Menemukan ialah menyangkut penemuan diri (*personal discovery*), pada saat berkomunikasi dengan orang kita belajar mengenai diri kita sendiri selain juga orang lain.

2. Untuk Berhubungan

Salah satu motivasi kita yang paling kuat adalah berhubungan dengan orang lain. Membina dan memelihara hubungan dengan orang lain. Kita menghabiskan banyak waktu dan energi komunikasi kita untuk membina dan memelihara hubungan sosial.

3. Untuk Meyakinkan

Maksud meyakinkan disini dapat dilihat dari kita menghabiskan banyak waktu untuk melakukan persuasi antarpribadi, baik sebagai sumber maupun sebagai penerima. Dalam perjumpaan antarpribadi sehari – hari kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain.

4. Untuk Bermain

Kita banyak menggunakan perilaku berkomunikasi kita untuk bermain dan menghibur diri. Demikianpula banyak dari perilaku komunikasi kita dirancang untuk menghibur orang lain. Adakalanya hiburan ini merupakan tujuan akhir, tetapi adakalanya ini merupakan cara untuk mengikat perhatian orang lain sehingga kita dapat mencapai tujuan – tujuan lain.

Berdasarkan pendapat Devito diatas, kita ketahui bahwa komunikasi selalu dilakukan dengan tujuan – tujuan tertentu. Bisa saja keempat

tujuan diatas saling mempengaruhi dan saling mendukung antara tujuan yang satu dengan tujuan yang lainnya. Atau keempat tujuan diatas menjadi satu kesatuan dan terjadi dalam sebuah proses komunikasi sekaligus.

Sebagai pencapaian akhir dari komunikasi seperti yang dijelaskan di atas, Effendy kemudian mengemukakan tujuan komunikasi antara lain :<sup>19</sup>

- 1) Mengubah sikap (*to change the opinion*)
- 2) Mengubah opini/pendapat/pandangan (*to change the opinion*)
- 3) Mengubah perilaku (*to change the behavior*)
- 4) Mengubah masyarakat (*to change the society*)

Tiga dari empat tujuan komunikasi diatas, kemudia dikenal dan diidentifikasi sebagai efek dari komunikasi, yakni:

- a) Efek Kognitif, yaitu dampak yang mempengaruhi aspek intelektual, berupa opini, pendapat, ide dan juga pandangan komunikan.
- b) Efek afektif, yaitu dampak yang mempengaruhi perasaan dan kecenderungan perilaku (sikap) pada komunikan.
- c) Efek behavioral, yaitu dampak yang merujuk pada perubahan perilaku komunikan.

---

<sup>19</sup>Onong U. Effendy, *Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2007), hlm. 55.

Selanjutnya adapun unsur – unsur komunikasi menurut H. A. W. Widjaja (dalam Diastu Karlinda) antara lain :<sup>20</sup>

1) Sumber (*source*)

Sumber adalah dasar yang digunakan dalam rangka penyampain pesan , yang digunakan dalam rangka memperkuat pesan itu sendiri. Sumber dapat berupa orang, lembaga, buku dan sejenisnya.

2) Komunikator

Komunikator dapat berupa individu yang sedang berbicara, menulis, kelompok orang, organisasi komunikasi seperti radio, surat kabar, dan lain sebagainya. Dalam penyampain pesan terkadang komunikator dapat menjadi komunikan dan begitupula sebagainya.

3) Komunikan

Komunikan atau penerima pesan dapat digolongkan dalam tiga jenis yaitu : personal, kelompok, dan massa.

4) Pesan

Pesan adalah keseluruhan daripada apa yang disampaikan oleh komunikator. Pesan seterusnya mempunyai inti pesan (tema) sebagai perintah didalam usaha mencoba mengubah sikap dan tingkah laku komunikan.

---

<sup>20</sup> Diastu Karlinda, “Teknik Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta, (Yogyakarta: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2013), hlm. 11.



5) Saluran (*channel*) atau media

Saluran komunikasi selalu menyampaikan pesan yang dapat diterima melalui panca indera atau media.

6) Hasil (*effect*)

*Effect* adalah hasil dari suatu komunikasi, yaitu sikap dan tingkah laku orang, sesuai atau tidak dengan yang kita inginkan.

Jadi apabila sikap atau tingkah laku orang lain tersebut sesuai dengan keinginan kita, berarti komunikasi dapat dikatakan berhasil demikianpula sebaliknya.<sup>21</sup>

Dari unsur – unsur komunikasi diatas, dapat dikatakan berlangsungnya proses komunikasi yang dilakukan oleh komunikator dan komunikan, komunikator menyampaikan pesan atau keinginan kepada komunikan yang mempengaruhi komunikan sehingga komunikan menyampaikan tanggapan atau *feed back*.

Kegiatan informasi tidak hanya informatik yaitu agar orang lain mengerti tetapi juga persuasif yaitu agar orang lain bersedia menerima suatu paham atau keyakinan untuk melakukan suatu perbuatan, kegiatan dan lain – lain. Pengertian persuasif, adalah berasal dari istilah persuasion (inggris). Sedangkan istilah "persuasion", kata kerja to persuade, yang dapat diartikan sebagai membujuk, merayu, meyakinkan, dan sebagainya.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>22</sup> Widjaja, *Komunikasi : Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 66.

Menurut Applbaum (dalam Nurjanah) yang dimaksud dengan komunikasi persuasif adalah proses komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan (sengaja atau tidak sengaja) melalui cara verbal dan nonverbal untuk memperoleh respon tertentu dari individu atau kelompok lain.<sup>23</sup>

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan Komunikasi Persuasif merupakan usaha untuk mengubah sikap melalui penggunaan pesan, berfokus terutama pada karakteristik komunikator dan pendengar. Sehingga komunikasi persuasif lebih jelasnya merupakan komunikasi yang berusaha untuk mengubah sikap *receiver* melalui penggunaan pesan yang dilakukan *sender*.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar pesan yang disampaikan oleh komunikator dapat diterima baik oleh komunikan sehingga menimbulkan dampak tertentu pada komunikan. Menurut Effendy ada beberapa teknik yang dapat dipilih dalam proses komunikasi persuasif antara lain:<sup>24</sup>

1. Teknik Asosiasi

Adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpahkannya pada suatu obyek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.

---

<sup>23</sup> Nurjanah, "Peran Komunikasi Persuasif dalam Penyelesaian Konflik Antara Nelaya", (Riau: Jurnal Ilmu Komunikasi, 2015), hlm 130.

<sup>24</sup> Onong U. Effendy, *Dinamika Komunikasi*, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2008), hlm. 23.

## 2. Teknik Integrasi

Ialah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa melalui kata – kata verbal maupun non verbal komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib” dan dengan karena itu menjadi satu dengan komunikan.

## 3. Teknik Ganjaran

Adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming – iming hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan.

## 4. Teknik Tataaan

Teknik tataaan atau *icing technique* dalam kegiatan persuasi ialah seni penataan pesan dengan imbauan emosional (*emotional appeal*) sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi tertarik perhatiannya.

## 5. Teknik *Red herring*

Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif teknik *red herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan.

Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif memiliki teknik – teknik tertentu dalam proses penyampaiannya. Teknik –

teknik tersebut antara lain teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik *red herring*.

## **B. Kerangka berpikir**

Interaksi antara orang tua dan anak merupakan interaksi yang kodrati yakni proses interaksi yang terjadi oleh setiap manusia. Dalam interaksi ini pasti adanya komunikasi. Komunikasi yaitu penyampain ide, gagasan ataupun pendapat kepada komunikan.<sup>25</sup> Dalam komunikasi ini orang tua sebagai komunikator menyampaikan pesan dengan maksud dan tujuan tertentu tanpa adanya unsur pemaksaan dan kekerasan yang dapat membuat anak menderita dan juga mempengaruhi psikologis anak. Orang tua juga berkewajiban menanamkan nilai – nilai dan membentuk sikap kepercayaan diri anak terutama dalam proses pembelajaran baik di lingkungan sekolah, keluarga maupun di lingkungan masyarkat. Agar anak memiliki perilaku dan sikap yang sesuai dengan keinginan orang tua maka dibutuhkan adanya suatu metode komunikasi yang baik. Adapun komunikasi yang ideal dalam membentuk sikap anak khususnya kepercayaan diri melalui metode komunikasi persuasif yang dilakukan oleh orang tua kepada anak. Komunikasi persuasif orang tua dan anak merupakan proses komunikasi antar pribadi yang bertujuan mempengaruhi prilaku atau sikap anak khususnya sikap kepercayaan diri dalam proses pembelajaran. Definisi komunikasi persuasif sendiri menurut Applbaum (dalam Nurjanah) proses komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan (sengaja atau tidak sengaja) melalui cara verbal dan

---

<sup>25</sup> Ibid. 14

nonverbal untuk memperoleh respon tertentu dari individu atau kelompok lain. Komunikasi antar pribadi yang dilakukan oleh orang tua dan anak memiliki salah satu cirinya yaitu bentuk akibat, baik yang disengaja ataupun tidak. Bentuk akibat yang timbul dari komunikasi ini seharusnya dapat membentuk sikap kepercayaan diri pada anak dalam proses pembelajaran. Kepercayaan diri menurut Enung Fatimah, Kepercayaan diri merupakan sikap positif seseorang individu yang memampukan dirinya untuk mengembangkan penilaian positif, baik terhadap diri sendiri maupun terhadap lingkungan atau situasi yang dihadapinya. Dengan adanya kepercayaan diri anak yang disebabkan komunikasi antar pribadi orang tua dan anak diharapkan anak mampu tampil berani dan yakin serta optimis dalam menjalani proses pembelajaran. Proses pembelajaran yang dimaksud yaitu proses pembelajaran PKn.

Dari uraian tersebut, dapat dikatakan bahwa komunikasi persuasif orang tua memengaruhi sikap kepercayaan diri anak dalam proses pembelajaran khususnya proses pembelajaran PKn.

### **C. Penelitian Relevan**

Penelitian ini relevan dengan penelitian saudara M. Azi dalam skripsinya yang berjudul “Hubungan Komunikasi Persuasif Guru dengan Sikap Siswa dalam Pembelajaran PKn”. Kesamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas dengan komunikasi persuasif namun ada sedikit yang membedakan yaitu pada penelitian komunikasi persuasif guru dengan sikap siswa dalam pembelajaran PKn yang difokuskannya yaitu komunikasi persuasif guru, sedangkan pada skripsi ini ditekankan kepada komunikasi persuasif orang tua kepada anak.

#### **D. Pengajuan hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.

Berdasarkan kerangka teori dan kerangka berfikir maka dapat diajukan hipotesis penelitian sebagai berikut : terdapat hubungan yang positif antara komunikasi persuasif orang tua terhadap anak dengan kepercayaan diri dalam pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui data empiris tentang hubungan komunikasi persuasif orang tua terhadap anak dengan kepercayaan diri dalam pembelajaran PKn di SMK Tunas Markatin khususnya kelas XI.

#### **B. Metode Penelitian**

Metode Penelitian adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam menggunakan data penelitiannya.<sup>26</sup> Sedangkan menurut Sugiyono, Metode Penelitian dapat diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan, dan dibuktikan.<sup>27</sup> Berdasarkan uraian yang berkaitan dengan metode penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa, metode penelitian merupakan suatu cara yang digunakan peneliti untuk mendapatkan atau mengumpulkan data yang valid dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 26.

<sup>27</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 6.

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 21.

### C. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di SMK Tunas Markatin yang beralamat di Jalan Waru No. 20 Kelurahan Rawamangun, Kecamatan Pulogadung, Kota Jakarta Timur pada Bulan Mei sampai Juli 2017.

### D. Populasi dan Sampling

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Jika seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi atau studi populasi atau sensus. Subyek penelitian adalah tempat variabel melekat.<sup>29</sup> Populasi seluruh kelas XI di SMK Tunas Markatin Jakarta berjumlah 54 orang. Menurut Sugiyono, untuk menentukan sampel yang kurang dari 100 orang, digunakan sampling jenuh.

“Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. hal ini sering bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 100 orang atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.”<sup>30</sup>

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>31</sup> Sedangkan sampling adalah teknik pengambilan sample. Penulis menentukan teknik pengambilan sampel yaitu Random Sampling. Random sampling Adalah teknik pengambilan sampel dimana semua individu

---

<sup>29</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta:PT. Rineka Cipta,2006), hlm.130.

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung, Alfabeta), 2010, hal 124

<sup>31</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 116.



dalam populasi baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama diberi kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai anggota sampel.<sup>32</sup>

### E. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian

Teknik yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data adalah Kuesioner atau angket. Pengertian metode angket menurut Arikunto, “Angket adalah pernyataan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadi atau hal-hal yang ia ketahui”.<sup>33</sup> Kuesioner atau angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kuesioner atau angket langsung yang tertutup karena responden hanya tinggal memberikan tanda pada salah satu jawaban yang dianggap benar. Berikut ini merupakan tabel instrumen penelitian dari masing-masing variabel.

Tabel 3.1  
Kisi – kisi Instrumen Komunikasi Persuasif Orang Tua terhadap Anak

Variabel	Dimensi	Indikator
Komunikasi Persuasif Orang Tua	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunikator</li> <li>• Pesan</li> <li>• Komunikan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pesan dan saluran dalam komunikasi persuasif</li> <li>• Umpan balik dan efek dalam komunikasi persuasif</li> <li>• Lingkungan dalam komunikasi persuasif</li> <li>• Konsep pesan dan keragamannya</li> <li>• Pesan verbal</li> <li>• Rangsangan wicara dan sistem pengindraan</li> <li>• Rangsangan wicara dan persepsi</li> </ul>

<sup>32</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hlm. 75.

<sup>33</sup> Arikunto, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Bina Aksara, 2006), hlm 151.

Tabel 3.2

Kisi-kisi angket Kepercayaan Diri

Variabel	Dimensi	Indikator
Kepercayaan Diri	Kemampuan Pribadi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mampu mengembangkan diri</li> <li>• Mandiri</li> <li>• Mengenal kemampuan dirinya sendiri</li> </ul>
	Interaksi Sosial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hubungan dengan lingkungan sekitarnya</li> <li>• Sikap individu dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya</li> <li>• Bertoleransi</li> <li>• Mau menerima pendapat dari orang lain</li> <li>• Menghargai orang lain</li> </ul>
	Konsep diri	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mampu memandang dan menilai dirinya sendiri</li> <li>• Mengetahui kelebihan dan kekurangannya.</li> </ul>

## F. Teknik Analisis Data

### 1. Mencari Persamaan Regresi

Rumus mencari persamaan regresinya yaitu:

$$Y = a + bx$$

Ataupun koefisien regresi dalam konstanta dapat dicari dengan rumus:

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} \quad a = Y - bX$$

## 2. Pengujian Persyarat Analisis

Teknik analisis data yang dilakukan menggunakan Uji normalitas untuk mengetahui normalitas data pada taraf signifikan ( $\alpha$ ) = 0,05. Rumus yang digunakan adalah:

$$L_o = (Z_i) - S (Z_i)$$

Keterangan:

$L_o$  = harga mutlak terbesar

$F(z_i)$  = peluang angka baku

$S(Z_i)$  = proposisi angka baku

Hipotesis statistik

$H_o$  = y dan x berdistribusi normal

$H_i$  y dan x tidak normal

Kriteria pengujian:

Jika  $L_{hitung} > L_{tabel}$  maka  $H_o$  diterima, berarti galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi normal

## 3. Uji Hipotesis

### a) Uji Keberartian Regresi

Hal ini dilakukan untuk memperkirakan kaitan yang terjadi antara variabel X dan Y.

Dengan hipotesis statistik =  $H_0: \beta = 0$

=  $H_0 \beta > 0$

Kriteria pengujian keterkaitan regresi adalah:

Terima  $H_0$  apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  dan tolak  $H_0$  jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$   $H_1 =$   
regresi berarti,  $H_0 =$  regresi tak berarti.

Regresi dapat dikatakan berarti jika menolak  $H_0$

#### b) Uji Linearitas Regresi

Uji linieritas ini dilakukan untuk mengetahui apakah persamaan regresi tersebut berbentuk garis lurus.

Dengan hipotesis statistic :  $H_0 : Y = \alpha + \beta X$

:  $H_1 : Y > \alpha + \beta X$

Kriteria pengujian linieritas regresi adalah:

Terima  $H_0$  apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  dan tolak  $H_0$  jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$   $H_1 =$   
regresi tidak linier,  $H_0 =$  regresi linier

Regresi dinyatakan linier jika berhasil menerima  $H_0$ .

Untuk ringkasan perhitungan uji keberartian regresi dan linier regresi dapat dilihat pada table berikut ini:

Table 3.3

## Pengujian Keberartian dan Kelinieran Regresi

**Daftar Analisis Varians Untuk Pengujian Keberartian dan Kelinieran Regresi**

Sumber varians	Dk	Jumlah kuadrat (JK)	Rata-rata jumlah kuadrat (RJK)	F <sub>hitung</sub>	F <sub>tabel</sub>
Total Regresi (a)	N	$\Sigma Y^2$			
Regresi (b/a)	1	$\frac{(\Sigma Y)^2}{n}$			F <sub>o</sub> > F <sub>t</sub>
Residu	n - 2	$b \left\{ \Sigma XY \frac{(\Sigma X)(\Sigma Y)}{n} \right\}$	$\frac{JK_{(b)}}{1}$	$\frac{S^2_{reg}}{S^2_{reg}}$	Maka regresi berarti
Tuna Cocok	k-2	JK (S)	$\frac{JK(S)}{n - 2}$		F <sub>o</sub> < F <sub>t</sub>
Galat kekeliruan	n-k	JK (TC)	$\frac{JK(TC)}{k - 2}$		maka regresi Linear
		JK (G)	$\frac{JK(G)}{n - k}$	$\frac{S^2_{TC}}{S^2_G}$	

Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik. Menurut Sugiyono, kegiatan dalam analisis data adalah: mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, menstabilisasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti,

melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.<sup>34</sup>

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan *Pearson Corelation* atau produk momen. Korelasi Pearson atau sering disebut Korelasi Product Moment (KPM) merupakan alat uji statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis asosiatif (uji hubungan) dua variabel bila datanya berskala interval atau rasio. Adapun rumus untuk menghitungnya sebagai berikut :

$$r = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(N \sum x^2 - (\sum x)^2)(N \sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

### G. Hipotesis Statistik

Hipotesis statistik yaitu dugaan apakah data sampel itu dapat diberlakukan ke populasi. Dalam hipotesis statistik akan muncul istilah signifikansi atau taraf kesalahan atau kepercayaan dari pengujian. Signifikan artinya hipotesis penelitian yang telah terbukti pada sampel itu dapat diberlakukan ke populasi.<sup>35</sup>

Maka dapat dituliskan hipotesis statistik dalam penelitian ini adalah

Ho :  $\rho = 0$  berarti tidak ada hubungan.

Ha :  $\rho \neq 0$  berarti lebih besar atau kurang dari nol, berarti ada hubungan.

Keterangan :

Ho : Hipotesis Nol

Ha : Hipotesis Alternatif

$\rho$  : Nilai korelasi dalam formulasi yang dihipotesiskan

---

<sup>34</sup> *Ibid*, hlm. 207

<sup>35</sup> *Ibid*, hlm. 98.

Dalam penelitian ini, peneliti mengemukakan Hipotesis Nol ( $H_0$ ) adalah Tidak terdapat hubungan positif antara komunikasi persuasif orang tua dan anak dengan kepercayaan diri anak dalam pembelajaran PKn. Sedangkan Hipotesis Alternatif ( $H_a$ ) dalam penelitian ini adalah Terdapat hubungan positif antara komunikasi persuasif orang tua dan anak dengan kepercayaan diri anak dalam pembelajaran PKn.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Data**

Deskripsi data bertujuan untuk memberikan gambaran secara umum mengenai penyebaran data yang diperoleh di lapangan. Hal yang disajikan disini adalah berupa distribusi frekuensi yang disajikan per variabel beserta presentase frekuensi dan perolehan skor.

##### **a. Uji Validitas**

Uji validitas adalah suatu ukuran untuk menguji kevalidan butir – butir instrumen yang ada pada suatu variabel. Butir instrumen dapat dikatakan valid apabila memiliki validitas tinggi. Akan tetapi apabila butir instrumen memiliki validitas rendah maka butir instrumen tersebut dinyatakan tidak valid.

Pada data instrumen penelitian variabel X yaitu Komunikasi Persuasif Orang tua dan anak, dari 30 butir instrumen yang di uji coba, diperoleh data 25 butir instrumen yang valid dan 5 butir instrumen yang tidak valid. Kemudian, pada data instrumen variabel Y yaitu Kepercayaan Diri, dari 50 butir instrumen yang di uji coba, diperoleh 35 data 35 butir instrumen yang valid dan 15 butir instrumen yang tidak valid.



## b. Uji Reliabilitas

Reabilitas adalah serangkaian pengukuran atau serangkaian alat ukur untuk menentukan konsistensi bila pengukuran yang dilakukan dengan alat ukur tersebut dilakukan secara berulang. Reabilitas memiliki arti yang dapat dipercaya dan dapat diandalkan.

Pada hasil data uji reabilitas tentang penelitian yang berjudul Komunikasi Persuasif Orang tua dan Anak (Variabel X) dengan Kepercayaan Diri (Variabel Y) Anak Dalam Proses Pembelajaran PKN di SMK Tunas Markatin diperoleh nilai pada variabel X dengan  $r_{11}$  0,951 sehingga dapat dikatakan bahwa instrumen variabel X dapat dipercaya dengan indeks interpretasi yang tinggi. Sementara itu pada data variabel Y diperoleh nilai  $r_{11}$  adalah 0,968. Dapat dikatakan uji realibilitas pada variabel Y dapat diandalkan dengan indeks interprestasi yang tinggi.

### 1. Deskripsi Data Variabel X (Komunikasi Persuasif Orang tua)

Berdasarkan data untuk variabel X yang terkumpul dari hasil penyebaran angket kepada 39 responden, dengan jumlah pernyataan sebanyak 25 butir dengan pilihan jawaban skala 5 memiliki rata – rata 97,03, memiliki varian 140,289, memiliki simpangan baku yaitu 11,844. Untuk lebih jelas dapat dilihat tabel distribusi dan histogram dibawah ini:

Responden pada data ini sebanyak 39 orang. Berikut ini cara menghitung banyaknya interval kelas:

$$\begin{aligned}
 K &= 1 + (3,3) \text{ Log } n \\
 &= 1 + (3,3) \text{ Log } 39 \\
 &= 1 + (3,3) 1,59 \\
 &= 1 + 5,25 \\
 &= 6,25 \text{ (ditetapkan menjadi 7)}
 \end{aligned}$$

Panjang kelas interval pada data tersebut dihitung dari rentang yang didapat dari menghitung data terbesar dikurangi data terkecil ( $114 - 73 = 41$ ). Maka dihitung kelas interval sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 P &= \frac{\text{Rentang}}{\text{Kelas}} \\
 &= \frac{47}{7} = 6,71 \text{ (dibulatkan jadi 7)}
 \end{aligned}$$

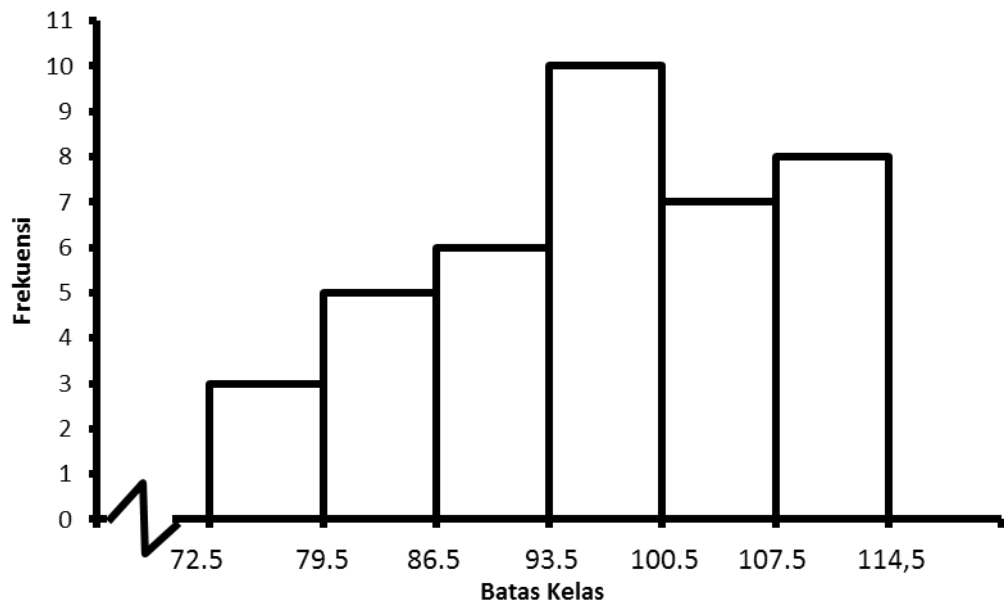
Tabel frekuensi 4.1

variabel X

<b>Kelas Interval</b>	<b>Batas Bawah</b>	<b>Batas Atas</b>	<b>Frek. Absolut</b>	<b>Frek. Relatif</b>
73 - 79	72,5	79,5	3	8%
80 - 86	79,5	86,5	5	13%
87 - 93	86,5	93,5	6	15%
94 - 100	93,5	100,5	10	26%
101 - 107	100,5	107,5	7	18%
108 - 114	107,5	114,5	8	21%
<b>Jumlah</b>			39	100%

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa skor jawaban responden yang memiliki nilai 73 – 79 sebanyak 3 orang atau 8% dari banyaknya responden. Sementara responden yang memiliki nilai 80 – 86 terdapat 5 orang atau 13% dari banyaknya responden. Lalu responden yang memiliki nilai 87 – 93 terdapat 6 orang atau 15% dari banyaknya responden. Selanjutnya untuk responden dengan nilai 94 – 100 terdapat 10 orang atau 26% dari banyaknya responden. Responden dengan nilai 101 – 107 terdapat 7 orang atau 18% dari banyaknya responden. Dan untuk responden dengan nilai 108 – 114 terdapat 8 orang atau 21% dari banyaknya responden.

Pada hasil distribusi yang didapat dapat dibedakan antara kelompok tertinggi dan kelompok terendah. Untuk kelompok tertinggi terdapat pada rentang 94 – 100 dengan jumlah responden sebanyak 10 orang atau 26% dari total keseluruhan responden. Sementara itu, untuk kelompok terendah dapat dilihat yaitu pada rentang 73 – 79 dengan jumlah responden sebanyak 3 orang atau 8% dari total keseluruhan responden. Sehingga dapat diketahui bahwa jawaban responden pada kelas rata-rata yaitu 97,03 berada pada rentang kelas 94 – 100.



Grafik 4.1

Histogram Variabel X

## 2. Deskripsi Data Variabel Y (Kepercayaan Diri)

Berdasarkan data untuk variabel Y yang terkumpul dari penyebaran angket kepada 39 responden, dengan total 35 butir pernyataan dengan pilihan jawaban skala 5, dengan memiliki rata – rata 130,26, memiliki varians 83,617, memiliki simpangan baku 9,114

Berikut ini merupakan hasil penghitungan kelas interval:

$$\begin{aligned}
 K &= 1 + (3,3) \text{ Log } n \\
 &= 1 + (3,3) \text{ Log } 39 \\
 &= 1 + (3,3) 1,59 \\
 &= 1 + 5,25 \\
 &= 6,25 \text{ (ditetapkan menjadi 7)}
 \end{aligned}$$

Panjang kelas interval pada data tersebut dihitung dari rentang yang didapat dari menghitung data terbesar dikurangi data terkecil ( $144 - 109 = 35$ ). Maka didapat kelas interval sebagai berikut:

$$P = \frac{\text{Rentang}}{\text{Kelas}}$$

$$= \frac{41}{7} = 5,86 \text{ (dibulatkan jadi 6)}$$

Dari perhitungan diatas didapat tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2

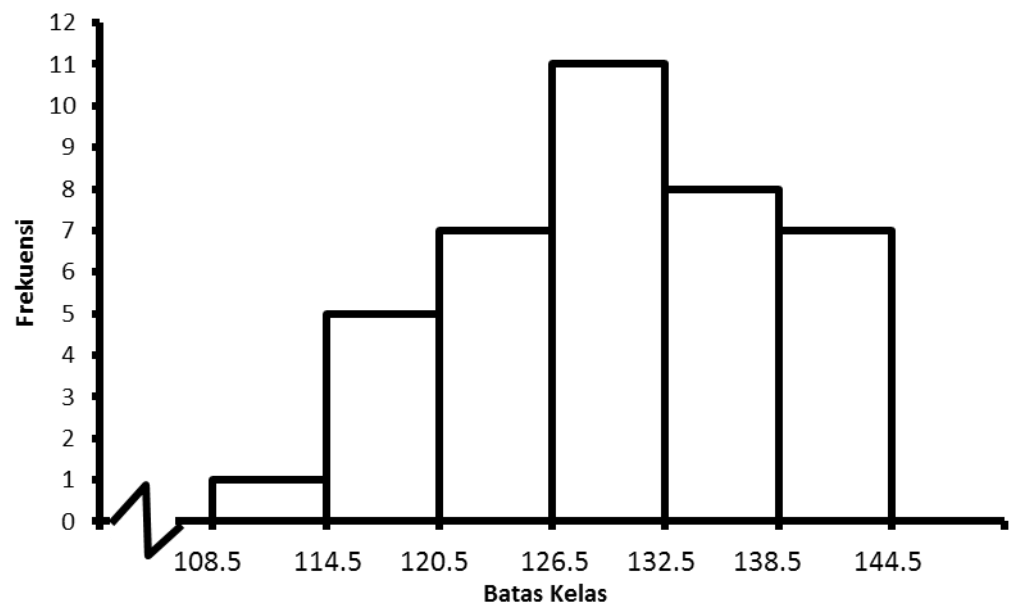
Frekuensi Variabel Y

Kelas Interval	Batas Bawah	Batas Atas	Frek. Absolut	Frek. Relatif
109 – 114	108,5	114,5	1	3%
115 – 120	114,5	120,5	5	13%
121 – 126	120,5	126,5	7	18%
127 – 132	126,5	132,5	11	28%
133 – 138	132,5	138,5	8	21%
139 – 144	138,5	144,5	7	18%
Jumlah			39	100%

Berdasarkan data variabel Y diatas, dapat dijabarkan bahwa kelompok pertama dengan rentang 109–114 memiliki frekuensi sebanyak 1 orang atau 3% banyaknya responden. Kelompok kedua dengan rentang 115-120 memiliki frekuensi sebanyak 5 orang atau 13% dari banyaknya responden. Kelompok ketiga dengan rentang 121-126 memiliki frekuensi sebanyak 7 orang atau 18% dari banyaknya responden. Kelompok keempat dengan rentang 133-138 memiliki frekuensi sebanyak 8 orang atau 21% dari total responden. Kelompok

kelima dengan rentang 139-144 memiliki frekuensi sebanyak 7 orang atau 18% dari total responden.

Pada variabel Y kelompok tertinggi terdapat pada kelas keempat pada rentang 127-132 yaitu dengan total responden sebesar 11 orang atau 28% dari total responden. Sementara itu, kelompok terendah pada rentang 109-114 yaitu dengan total responden hanya 1 orang atau 3% dari total responden. Sehingga dapat diketahui bahwa jawaban responden berada pada kelas rata-rata yaitu 130,26 berada pada rentang 127-132. Berdasarkan tabel distribusi diatas dapat digambarkan dengan grafik histogram dibawah ini:



Grafik 4.2 Histogram Variabel Y (Kepercayaan Diri)

Tabel 4.3

Rangkuman Distribusi Faktor X dan Y

<b>Keterangan</b>	Komunikasi Persuasif (X)	Kepercayaan Diri (Y)
N	39	39
Rata-rata	97,03	130,26
Rentang	41	35
Skor Tertinggi	114	144
Skor Terendah	73	109
Varians	140,289	83,617
Simpang Baku	11,844	9,144

## **B. Uji Persyaratan Analisis**

Uji persyaratan analisis terdiri dari uji normalitas dan uji linearitas. Tujuan dari persyaratan analisis adalah untuk mengetahui apakah analisis data pengujian hipotesis dapat dilanjutkan atau tidak. Apabila data normal dan linear maka penelitian dapat dilanjutkan.

### **1. Uji Normalitas**

Uji normalitas adalah pengujian suatu data untuk menentukan apakah data tersebut normal atau tidak. Uji normalitas data dilaksanakan sebelum peneliti melakukan uji hipotesis. Dengan melihat hasil dari uji normalitas data, peneliti dapat mengambil keputusan mengenai rumus apa yang tepat untuk digunakan dalam menguji hipotesis. Salah satu metode uji normalitas

untuk mengetahui variabel tersebut normal atau tidak dengan menggunakan metode Lilliefors, apabila hasilnya menunjukkan  $L_{hitung} < L_{tabel}$   $H_0$  diterima menyatakan bahwa sebaran skor berdistribusi normal diterima, dan sebaliknya  $H_1$  diterima jika  $L_{hitung} > L_{tabel}$  yang menyatakan bahwa sebaran skor tidak berdistribusi normal.

Hasil dari hitung variabel X (Komunikasi Persuasif)  $L_{hitung}$  yang diperoleh 0,067. Sedangkan  $L_{tabel}$  untuk  $n= 39$  dengan taraf signifikansi 0,05 adalah 0,141. Maka dapat disimpulkan bahwa  $L_{hitung} < L_{tabel}$ . Dengan demikian data variabel X (Komunikasi Persuasif) berdistribusi normal. Selanjutnya, untuk variabel Y (Kepercayaan Diri)  $L_{hitung}$  yang diperoleh 0,043. Sedangkan  $L_{tabel}$  untuk  $n =39$  dengan taraf signifikansi 0,05 adalah 0,141. Maka dapat disimpulkan bahwa  $L_{hitung} < L_{tabel}$  demikian data variabel Y (Kepercayaan Diri) berdistribusi normal.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.4**

**Normalitas Variabel X & Y**

No	Variabel	N	$L_{hitung}$	$L_{tabel}$	Kesimpulan
1.	X	39	0,067	0,141	Normal
2.	Y	39	0,043	0,141	Normal

Keterangan:

$L_{hitung}$  : Nilai Lilliefors angka maksimum

$L_{tabel}$  : Tabel Lilliefors dengan taraf signifikansi 95% atau  $\alpha = 0,05$



## 2. Uji Keberartian Regresi

Uji keberartian regresi bertujuan untuk mencari persamaan regresi linier untuk memperkirakan bentuk hubungan yang ada atau diperkirakan ada hubungan antara dua variabel. Hipotesisnya adalah apabila  $H_0$  diterima dapat dikatakan  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka regresi tidak berarti. Sementara apabila  $H_0$  ditolak dapat dikatakan  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka regresi berarti.

Hasil perhitungan dari persamaan regresi  $\hat{Y} = a + \beta X$  menunjukkan persamaan  $\hat{Y} = 83,69 + 0,480X$ . Hasil perhitungan uji keberartian regresi menunjukkan nilai  $F_{hitung}$  sebesar 23,31 dan nilai  $F_{tabel(0,05;1/37)}$  sebesar 4,11. Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis  $H_0$  ditolak, sebab  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa regresi signifikan.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dengan tabel serta grafik dibawah ini:

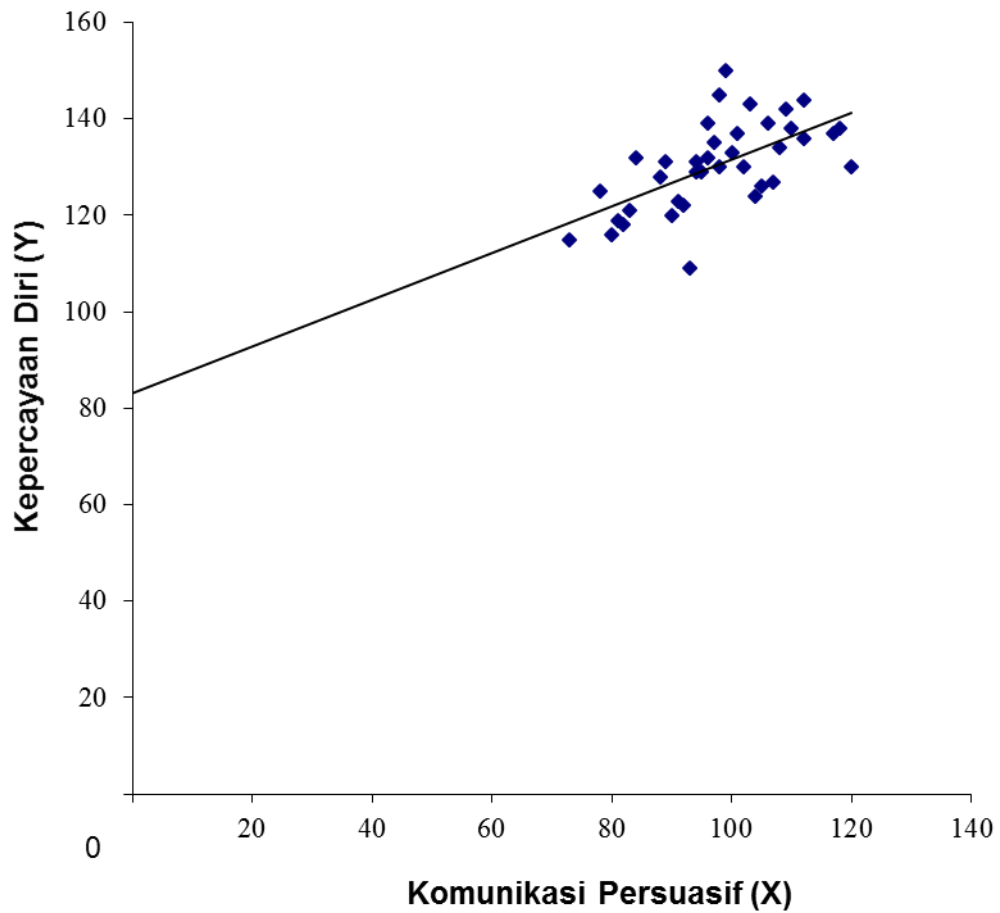
Tabel 4.5

Signifikansi Regresi

<b>N</b>	<b>A</b>	<b>F<sub>hitung</sub></b>	<b>F<sub>tabel</sub></b>	<b>Kesimpulan</b>
35	0,05	23,31	$(0,05;1/37)= 4,11$	<b>F<sub>hitung</sub> &gt; F<sub>tabel</sub>, H<sub>0</sub> ditolak regresi berarti</b>

Pengaruh antara variabel X (Komunikasi Persuasif) terhadap variabel Y (Kepercayaan Diri) dapat menggunakan persamaan regresi

$\hat{Y} = 83,69 + 0,480X$  dapat dilihat lewat grafik berikut:



Grafik 4.3

Grafik Keberartian Regresi

Dapat dijelaskan bahwa variabel X (Komunikasi Persuasif) dengan variabel Y (Kepercayaan Diri) diukur dengan instrumen yang telah diuji validitas dan reabilitasnya, maka setiap perubahan skor variabel X (Komunikasi Persuasif) sebesar 1 point dapat di estimasikan skor variabel Y (Kepercayaan Diri) akan berubah sebesar 0,480 pada arah yang sama dengan konstanta 83,69.

### 3. Uji Linieritas Regresi

Uji linearitas merupakan suatu uji untuk mengetahui apakah distribusi data memiliki status linier atau tidak. Hasil yang diperoleh akan menentukan teknik – teknik analisa yang akan digunakan dapat digunakan atau tidak. Uji linieritas dilakukan dengan menggunakan uji F dimana  $H_0$  diterima apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  yang artinya arah regresi linier, begitu juga sebaliknya apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan menyatakan arah regresi tidak linier.

Berdasarkan hasil perhitungan  $F_{hitung}$  sebesar 1,26. Sedangkan nilai  $F_{tabel}$  dengan derajat kebebasan (dk) pembilang sebesar 33 dan derajat kebebasan (dk) penyebut sebesar 4, dengan taraf signifikansi sebesar 0,05 diperoleh nilai sebesar 5,74.  $F_{hitung} 1,26 < F_{tabel(0,05;33/4)} 5,74$ , maka  $H_0$  diterima sehingga dapat dikatakan refresi linier. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat tabel dibawah ini:

Tabel 4.6

#### Regresi Linier

<b>N</b>	<b>A</b>	<b>F<sub>hitung</sub></b>	<b>F<sub>tabel</sub></b>	<b>Kesimpulan</b>
39	0,05	1,26	5,74	Maka $H_0$ diterima sehingga arah regresi linear.

Hubungan variabel X (Komunikasi Persuasif) dengan variabel Y (Kepercayaan Diri) dilakukan analisis regresi sederhana. Hasil analisis

regresi tersebut mendapat persamaan regresi yaitu  $\hat{Y} = 83,69 + 0,480X$ , untuk pengujian keberartian dan linieritas regresi digunakan tabel analisis varian berikut ini:

Tabel 4.7

## Analisis Varian

<b>Sumber Varians</b>	<b>dk</b>	<b>Jumlah Kuadrat (JK)</b>	<b>Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)</b>	<b>F<sub>hitung</sub></b>	<b>F<sub>tabel</sub></b>
Total	39	664880,00			
Regresi (a)	1	661702,56			
Regresi (b/a)	1	1228,14	1228,14	23,31	4,03
Sisa	37	1949,30	52,68		
Tuna Cocok Galat Kekeliruan	33	1778,30	53,89		
	4	171,00	42,75	1,26	5,74

Dari tabel analisis varians tersebut dapat dijelaskan bahwa uji keberartian dan linieritas regresi dapat dilihat dari  $F_{hitung}$  sebesar 1,26 dan 5,74 apabila diambil signifikansinya 0,05, maka untuk menguji hipotesis nol (1)

yaitu dari daftar distribusi F dengan pembilang 33 dan dk penyebut 4 diperoleh  $F_{\text{tabel } \alpha} = 0,05$  sebesar 5,74

Kemudian untuk menguji hipotesis nol (II) dengan dk pembilang 1 dan dk penyebut 37 diperoleh  $F_{\text{tabel } \alpha} = 0,05$  sebesar 4,11 Dengan demikian hipotesis nol 1 ditolak karena  $F_{\text{hitung}}$  (23,31) lebih besar dari  $F_{\text{tabel}}$ (4,11), lalu koefisien arah regresi nyata sifatnya, maka dapat disebut regresi berarti. Hipotesis nol II diterima karena  $F_{\text{hitung}}$  lebih kecil dari  $F_{\text{tabel}}$  sehingga dapat disimpulkan bawah regresi linier.

### **C. Pengujian Hipotesis**

Langkah selanjutnya setelah dilakukan pengujian persyaratan analisis dan hasilnya sesuai dengan persyaratan yang ditentukan, langkah berikutnya dilakukan pengajuan hipotesis. Pengajuan hipotesis dalam penelitian ini dilakukan untuk menarik suatu kesimpulan yang didukung oleh data empirik. Pengajuan hipotesis ini dilakukan dengan analisis korelasi dan regresi secara sederhana.

Pada taraf signifikansi 0,05 dan  $n=39$  diperoleh  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,69, jadi dapat dikatakan bahwa  $t_{\text{hitung}}$  lebih besar dari  $t_{\text{tabel}}$  ( $4,83 > 1,69$ ) dapat berarti bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Selanjutnya dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara Komunikasi Persuasif Orang tua dan anak dengan Kepercayaan Diri anak karena dalam perhitungan korelasi *product moment* diperoleh  $r_{\text{hitung}} (\rho_{xy}) = 0,622$  dengan  $\rho > r_{\text{tabel}}$ . Untuk mengetahui signifikansi atau tidak kedua variabel tersebut, maka koefisien korelasi tersebut dapat dilihat

dengan tabel “r” korelasi *product moment*. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.8

Korelasi Product moment

<b>N</b>	<b>A</b>	<b>t<sub>hitung</sub></b>	<b>t<sub>tabel</sub></b>	<b>Kesimpulan</b>
39	0,05	4,83	1,69	<b>H<sub>0</sub> ditolak</b>

Besar variasi Komunikasi Persuasif Orang tua dengan Kepercayaan Diri anak adalah sebesar 38,65%. Sedangkan tingkat keberartian antara kedua variabel diuji dengan uji t korelasi. Hubungan kedua variabel tersebut berarti, bila  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Dari hasil perhitungan didapat  $t_{hitung}$  sebesar 4,83 jika dilihat dengan  $t_{tabel} (\alpha) = 0,05$  dan  $dk (n-2) = 37$  maka diperoleh  $t_{tabel} 1,69$  Dengan itu  $t_{hitung} > t_{tabel} (4,83 > 1,69)$ .

#### **D. Interpretasi Hasil Penelitian**

Hasil analisis korelasional menunjukkan bahwa antara variabel X (Komunikasi Persuasif) dengan Y (Kepercayaan Diri) memiliki pengaruh yang positif. Dapat diartikan pula terdapat pengaruh positif jika adanya komunikasi persuasif orang tua pada anak.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang diajukan dapat diketahui bahwa pengujian hipotesis menyimpulkan terdapat pengaruh yang positif antara komunikasi persuasif orang tua dengan kepercayaan diri anak. Dengan nilai  $t_{hitung} 4,83 > t_{tabel} (\alpha) = 0,05$  dan  $dk (n-2) = 37$  dengan  $t_{tabel} = 1,69$ . Pola hubungan antara kedua variabel ini dinyatakan oleh persamaan regresi  $\hat{Y} = 83,69 + 0,480X$ .

Persamaan satu tingkat Komunikasi Persuasif akan dapat mempengaruhi Kepercayaan Diri pada anak sebesar 0,480 pada konstanta 83,69.

Hasil analisis korelasi sederhana antara Komunikasi Persuasif Orang Tua dengan Kepercayaan Diri anak dalam pembelajaran PKn diperoleh nilai koefisien korelasi  $r_{xy}^2 = 0,3865 \times 100\%$  dari proses perhitungan koefisien determinasi 38,65 %. Ini menunjukkan bahwa variable Y ditentukan oleh variable X sebesar 38,65%.

Nilai ini memberikan pengertian bahwa keterkaitan antara Komunikasi Persuasif Orang tua dengan Kepercayaan Diri anak dalam pembelajaran PKn adalah signifikan atau positif, artinya semakin tinggi tingkat Komunikasi Persuasif orang tua akan diikuti dengan meningkatnya Kepercayaan Diri anak dalam pembelajaran PKn tersebut.

#### **E. Keterbatasan Studi**

Berbagai upaya telah dilakukan dalam penelitian ini, namun masih terdapat keterbatasan yang tidak dapat dihindari yaitu kelemahan dalam pelaksanaan pengumpulan data yang sulit dihindari, antara lain karena responden merasa tidak berkepentingan dalam penelitian ini, apalagi tidak ada hubungan ataupun pengaruh terhadap penambahan nilai atau prestasi disekolah, sehingga dalam menjawab pernyataan tidak dilakukan secara maksimal, meskipun secara langsung diawasi oleh peneliti serta beberapa tenaga pembantu peneliti.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara komunikasi persuasif orang tua dan anak dengan kepercayaan diri anak dalam proses pembelajaran PKn. Komunikasi persuasif orang tua dan anak bila Hal itu ditunjukkan oleh *product moment*. Hal tersebut menunjukkan bahwa komunikasi persuasif orang tua terdapat hubungan dengan kepercayaan diri anak.

#### **B. IMPLIKASI**

Hasil penelitian ini terbukti sama dengan kerangka berfikir serta membuktikan bahwa terdapat hubungan positif antara komunikasi persuasif orang tua dan anak dengan kepercayaan diri anak dalam proses pembelajaran PKn. Untuk menumbuhkan serta meningkatkan kepercayaan diri anak dalam proses pembelajaran PKn maka diperlukan adanya komunikasi persuasif orang tua dan anak. Jika komunikasi persuasif orang tua dan anak terjalin secara baik maka kepercayaan diri anak pun akan meningkat.

Orang tua harus mampu memberikan komunikasi yang sifatnya persuasif agar terbentuknya kepercayaan diri anak pada proses pembelajaran PKn. Adapun caranya antara lain:



1. Memberikan pemahaman bahwa pembelajaran PKn itu penting bagi anak dalam melaksanakan kehidupan bermasyarakat.
2. Mencontohkan secara langsung bagaimana proses bermasyarakat yang baik seperti gotong royong dilingkungan tempat tinggal dan sebagainya.

### **C. SARAN**

Berdasarkan implikasi dari hasil penelitian, maka penelitian, maka peneliti menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Orang Tua, hendaknya dapat meningkatkan komunikasi persuasif orang tua agar anak dapat memiliki kepercayaan diri dalam proses pembelajaran PKn. Sehingga dengan makin meningkatnya komunikasi persuasif orang tua dan anak maka akan semakin tinggi pula kepercayaan anak dalam proses pembelajaran PKn.
2. Bagi Anak, hendaknya anak dapat dengan baik menerima masukan dari orang tua ketika orang tua menasehatinya. Dengan demikian anak akan menerima kepercayaan diri yang kuat

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Bina Aksara. 2006
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta:PT. Rineka Cipta. 2006
- Azi, Muhammad. “*Hubungan Antara Komunikasi Persuasif Guru dengan Sikap Siswa dalam Pembelajaran PKn*”. Jakarta: Skripsi Program Studi PPKN, Universitas Negri Jakarta. 2011
- Effendy, Onong U. *Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti. 2007
- Effendy, Onong U. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya. 2008
- Farida, Nur Ida. *Upaya Meningkatkan Kepercayaan Diri Siswa Remaja Putri Yang Mengalami Pubertas Awal Melalui Layanan Penguasaan Konten Dengan Teknik Role Playing Di Kelas Vii Smp N 13 Semarang Tahun Ajaran 2013/2014*. Semarang: Skripsi Unnes, Universitas Negeri Semarang. 2014
- Fatimah, Enung. *Psikologi Perkembangan: Perkembangan Peserta Didik*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2010
- Ghufron dan Risnawati. *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media. 2010
- Iswidharmanjaya, Derry dan Jubilee Enterprise. *Satu Hari Menjadi Lebih Percaya Diri*. Jakarta: PT Elekmedia Komputindo. 2014
- Karlinda, Diastu. “*Teknik Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta*”. Yogyakarta: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. 2013
- Nur, Fatmah. “*Komunikasi Persuasi Ibu dan Anak dalam Membentuk Perilaku Beribadah pada Anak*”. Bandung: Skripsi Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung. 2005
- Nurjanah. “*Peran Komunikasi Persuasif dalam Penyelesaian Konflik Antara Nelayan*”. Riau: Jurnal Ilmu Komunikasi. 2015
- Putra, Winarta dan Budiansyah. *Civic Education*. Bandung: Program Pasca Sarjana UPI. 2007

- Riyanto,dkk. *Komunikasi Islam I :Perseptif Integrasi – Interkoneksi*. Yogyakarta: Galuh Patria. 2012
- Sabana, Setiawan. *Perspektif Seni*. Bandung: Garasi 10. 2014
- Samsuri. *Pendidikan Karakter Warga Negara*. Yogyakarta: Diandra Pustaka Indonesia. 2011
- Siregar, Evaline dan Hartini Nara. *Teori Belajar dan Pembelajaran*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2014
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta. 2008
- Sugiyono. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta. 2003
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta. 2012
- Supriyo. *Studi Kasus Bimbingan Konseling*. Semarang: UNNES PRESS. 2008
- Suranto. *Komunikasi Perkantoran : Prinsip Komunikasi Untuk Meningkatkan Kinerja Perkantoran*. Yogyakarta: Media Wacana. 2005
- Widjaja. *Komunikasi : Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bumi Aksara. 2010

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1 Angket Validitas Variabel X

Cara pengisian angket ini cukup dengan cara di berikan tanda ceklis ( ) pada kolom yang menurut anda benar.

Ketentuan:

Tunjukkan bagaimana keadaan masing-masing pertanyaan berikut yang menggambarkan diri anda. Sebisa mungkin berterus terang dan jujur, tes ini hanya akan berguna jika jawaban anda akurat. Dalam memberikan respon atas masing-masing item, gunakan salah satu pilihan berikut ini:

STS : Sangat Tidak Setuju

TS: Tidak Setuju

R : Rata-rata

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

No.	Pernyataan	STS	TS	RR	S	SS
1	Orang Tua menyampaikan pesan secara langsung.					
2	Pesan yang disampaikan orang tua tidak dapat dimengerti oleh anak.					
3	Dalam menyelesaikan permasalahan orang tua berperilaku baik kepada anak.					
4	Anak tidak berperilaku baik kepada orang tua.					

5	Hasil pesan yang disampaikan orang tua dapat merubah perilaku anak menjadi lebih baik.					
6	Orang tua tidak memberikan jalan keluar permasalahan kepada anak.					
7	Pesan yang baik dapat memberikan dampak yang baik kepada anak.					
8	Informasi yang tidak tepat dapat memberikan dampak yang tidak baik kepada anak.					
9	Kedatangan orang tua pada saat anak belajar dirumah dapat menenangkan situasi belajar anak dirumah.					
10	Kehadiran orang tua ketika anak sedang belajar tidak dapat menciptakan lingkungan yang lebih baik untuk anak.					
11	Anak sepakat dengan aturan yang dibuat oleh orang tua kepada anak.					
12	Orang tua tidak memberikan pelajaran dirumah kepada anak.					
13	Orang tua pernah memberikan tugas kepada anak atas apa yang telah anak pelajari disekolah.					
14	Orang tua tidak memberikan informasi kepada anak tentang bagaimana mengerjakan tugasnya dirumah.					

15	Anak dapat memahami maksud pesan yang disampaikan orang tua kepadanya.					
16	Orang tua tidak menanyakan kembali apa yang telah anak pelajari disekolah.					
17	Orang tua sudah memberikan pengarahan dengan baik kepada anak dalam mengerjakan tugasnya.					
18	Ketidak berhasilan komunikasi dengan anak, orang tua menggunakan kalimat yang tidak mudah dipahami anak.					
19	Orang tua memberikan informasi yang tepat dan jelas untuk mendapatkan perhatian anak.					
20	Orang tua menyampaikan kebijakan yang tidak tepat kepada anaknya..					
21	Orang tua membujuk anak agar tidak melakukan tindakan yang melanggar tata tertib disekolah.					
22	Bujukan yang diberikan orang tua tidak dapat mempengaruhi cara berfikir anak.					
23	Orang tua memberikan pemahaman kepada anak secara terus menerus agar anak dapat mengerti dan memahami tujuan gurunya memberi tugas dirumah kepada anak.					
24	Cara membujuk orang tua tidak dapat dimengerti oleh anak.					

25	Anak mengerti apa yang disampaikan oleh orang tua.					
26	Orang tua tidak menyampaikan instruksi agar belajar untuk tidak menarik perhatian agar anak tidak mengikuti instruksi yang diberikan orang tua.					
27	Orang tua melakukan usaha agar mencapai tujuan yang diharapkan bersama.					
28	Dengan orang tua tidak memberikan penjelasan, anak tidak dapat memahami apa yang orang tua inginkan.					
29	Anak telah mengerti apa yang dijelaskan oleh orang tua dalam pembelajaran di rumah.					
30	Anak tidak memiliki pandangan baik terhadap orang tua, ketika orang tua telah memberikan arahan yang baik kepadanya.					

**Data Hasil Uji Coba Variabel X**  
**Komunikasi Persuasif**

No. Resp.	Butir Item																														Y	Y <sup>2</sup>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
1	3	2	4	2	1	4	4	4	3	4	4	4	1	2	1	4	1	2	4	3	3	3	2	4	4	3	4	5	4	4	93	8649
2	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	145	21025
3	5	1	5	1	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	135	18225
4	4	3	4	1	2	4	3	2	1	2	4	5	2	3	2	2	2	2	4	4	2	3	1	3	4	3	3	5	4	4	88	7744
5	5	2	4	4	3	5	1	4	4	5	2	5	1	2	5	4	2	3	5	4	4	2	2	2	4	3	3	5	4	3	102	10404
6	5	3	3	4	2	1	5	4	4	1	5	4	5	5	1	5	1	3	5	4	4	3	1	3	3	5	3	5	3	3	103	10609
7	5	3	3	2	3	3	3	2	3	2	1	5	3	2	3	1	2	1	5	4	4	3	2	3	3	3	3	5	3	3	88	7744
8	4	2	3	3	1	3	5	4	3	5	5	5	3	3	5	3	2	2	5	4	4	3	2	3	3	3	3	5	3	3	102	10404
9	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	142	20164
10	5	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	111	12321
11	5	1	4	1	1	4	4	3	2	3	4	4	2	1	2	4	2	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	96	9216
12	5	3	5	4	5	4	3	5	4	4	5	4	1	4	5	4	2	1	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	3	4	115	13225
13	5	2	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	1	5	5	4	4	3	4	3	4	5	4	5	3	5	121	14641
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	145	21025
15	3	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3	3	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	135	18225
<b>ΣX</b>	68	44	62	50	49	60	61	59	52	58	64	68	51	54	58	61	36	42	68	60	62	54	49	55	60	62	58	74	60	62	1721	203621
<b>ΣX<sup>2</sup></b>	316	154	264	200	197	256	267	249	196	250	294	312	211	220	260	269	120	154	314	246	266	206	193	211	246	268	232	366	250	266		
<b>ΣXY</b>	7817	5272	7263	6030	6024	7047	7194	6993	6162	6922	7559	7831	6201	6500	6982	7268	4417	5129	7832	6953	7317	6392	6036	6458	7023	7317	6823	8490	7057	7312		
<b>r<sub>tabel</sub></b>	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514	0,514			
<b>r<sub>hitung</sub></b>	0,069	0,571	0,685	0,647	0,843	0,519	0,572	0,692	0,629	0,672	0,601	0,192	0,726	0,766	0,698	0,750	0,630	0,655	0,160	0,359	0,831	0,734	0,919	0,616	0,723	0,757	0,772	-0,004	0,697	0,810		
<b>Ket</b>	Drop	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Drop	Drop	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid		



**Data Hasil Uji Coba Variabel X<sub>1</sub>**  
**Komunikasi Persuasif**

No. Butir	$\Sigma X$	$\Sigma X^2$	$\Sigma Y$	$\Sigma Y^2$	$\Sigma X.Y$	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Kesimp.
1	68	316	1721	203621	7817	0,069	0,514	<b>Drop</b>
2	44	154	1721	203621	5272	0,571	0,514	Valid
3	62	264	1721	203621	7263	0,685	0,514	Valid
4	50	200	1721	203621	6030	0,647	0,514	Valid
5	49	197	1721	203621	6024	0,843	0,514	Valid
6	60	256	1721	203621	7047	0,519	0,514	Valid
7	61	267	1721	203621	7194	0,572	0,514	Valid
8	59	249	1721	203621	6993	0,692	0,514	Valid
9	52	196	1721	203621	6162	0,629	0,514	Valid
10	58	250	1721	203621	6922	0,672	0,514	Valid
11	64	294	1721	203621	7559	0,601	0,514	Valid
12	68	312	1721	203621	7831	0,192	0,514	<b>Drop</b>
13	51	211	1721	203621	6201	0,726	0,514	Valid
14	54	220	1721	203621	6500	0,766	0,514	Valid
15	58	260	1721	203621	6982	0,698	0,514	Valid
16	61	269	1721	203621	7268	0,750	0,514	Valid
17	36	120	1721	203621	4417	0,630	0,514	Valid
18	42	154	1721	203621	5129	0,655	0,514	Valid
19	68	314	1721	203621	7832	0,160	0,514	<b>Drop</b>
20	60	246	1721	203621	6953	0,359	0,514	<b>Drop</b>
21	62	266	1721	203621	7317	0,831	0,514	Valid
22	54	206	1721	203621	6392	0,734	0,514	Valid
23	49	193	1721	203621	6036	0,919	0,514	Valid
24	55	211	1721	203621	6458	0,616	0,514	Valid
25	60	246	1721	203621	7023	0,723	0,514	Valid
26	62	268	1721	203621	7317	0,757	0,514	Valid
27	58	232	1721	203621	6823	0,772	0,514	Valid
28	74	366	1721	203621	8490	-0,004	0,514	<b>Drop</b>
29	60	250	1721	203621	7057	0,697	0,514	Valid
30	62	266	1721	203621	7312	0,810	0,514	Valid

## Lampiran 2 Angket Validitas Variabel Y

Cara pengisian angket ini cukup dengan cara di berikan tanda ceklis ( ) pada kolom yang menurut anda benar.

Ketentuan:

Tunjukkan bagaimana keadaan masing-masing pertanyaan berikut yang menggambarkan diri anda. Sebisa mungkin berterus terang dan jujur, tes ini hanya akan berguna jika jawaban anda akurat. Dalam memberikan respon atas masing-masing item, gunakan salah satu pilihan berikut ini:

STS : Sangat Tidak Setuju

TS: Tidak Setuju

R : Rata-rata

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

No.	Pernyataan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya akan mengikuti les jika merasa kurang mampu pada salah satu bidang studi.					
2	Saya yakin akan kemampuan yang saya miliki.					
3	Saya berani mengeluarkan suara yang tinggi untuk menenangkan ketika suasana kelas tidak kondusif untuk belajar.					
4	Saya akan mengarahkan teman saya ketika bekerjasama.					

5	Saya mengikuti kegiatan sosial yang dilakukan oleh sekolah.					
6	Dalam menyelesaikan tugas kelompok, saya akan menerima saran dari teman kelompok saya.					
7	Dalam sebuah diskusi saya akan menghargai teman saya yang sedang berbicara.					
8	Saya akan bersikap baik dengan teman bermain saya.					
9	Saya mampu menilai sejauh mana kemampuan dan potensi yang saya miliki.					
10	Saya mau bertoleransi dengan teman yang tidak mengerjakan tugas bersama jika dia berhalangan hadir karena alasan yang jelas.					
11	Saya akan mengerjakan tugas yang diberikan tanpa mengharapkan bantuan dari orang lain					
12	Saya akan menerima kritik yang diberikan orang lain ketika saya membuat kesalahan.					
13	Saya menghargai perbedaan pendapat dengan orang lain dalam sebuah diskusi.					
14	Saya akan menegur teman ketika dia melakukan kesalahan.					

15	Saya akan bertegur sapa dengan baik ketika berjumpa dengan teman.					
16	Saya akan memberi salam ketika bertatap muka dengan guru.					
17	Saya mau menerangkan pelajaran ketika diminta untuk menjelaskan didepan kelas.					
18	Saya akan berbicara dengan baik dan jelas ketika diminta untuk memberikan masukan atau saran.					
19	Saya mau mendengarkan dengan serius ketika teman sedang bercerita.					
20	Saya akan melakukan sesuatu yang sesuai dengan kemampuan saya.					
21	Saya yakin dapat berhasil dalam melakukan sesuatu.					
22	Saya ragu akan kemampuan yang saya miliki.					
23	Saya akan bersikap acuh ketika teman sedang berbicara.					
24	Saya menyapa teman dengan panggilan yang tidak pantas.					
25	Saya merespon dengan baik semua yang terjadi di lingkungan tempat saya berinteraksi.					

26	Saya membutuhkan bantuan dari orang lain dalam mengerjakan tugas saya.					
27	Saya melakukan apapun yang saya inginkan walupun itu tidak sesuai dengan norma yang berlaku.					
28	Saya mengerti setiap yang saya lakukan dan segala resikonya.					
29	Saya berpandangan baik ketika melakukan segala sesuatu tentang diri saya.					
30	Saya akan memandang permasalahan atau segala sesuatu sesuai dengan kebenaran semestinya dan bukan menurut kebenaran pribadi.					
31	Saya akan memulai pembicaraan dengan cara yang baik.					
32	Saya akan merendahkan orang lain dengan cara menggoda atau memberi nama panggilan yang buruk.					
33	Saya mencari – cari alasan ketika saya berbuat salah.					
34	Saya tidak berani memberikan pendapat ketika diminta berpendapat.					

35	Saya akan marah ketika ada orang yang mengkritik apa yang saya sedang lakukan.					
36	Saya selalu membanggakan diri secara berlebihan dihadapan orang lain.					
37	Saya akan menghindar ketika berpapasan dengan guru.					
38	Saya tidak akan menerima apapun alasannya ketika seorang teman tidak dapat mengerjakan tugas bersama.					
39	Saya mengabaikan kemampuan saya dalam mengerjakan sesuatu.					
40	Saya mampu menentukan pilihan yang harus diambil dalam hidup saya.					
41	Saya sulit mengatur waktu saya dengan baik jika mengaturnya sendiri.					
42	Saya dapat menghormati teman yang berbeda keyakinan.					
43	Saya menjauhi teman yang berbeda keyakinan dengan saya.					
44	Saya menolak pendapat teman yang berbeda dengan saya.					
45	Saya mengabaikan pendapat teman yang berbeda dengan saya.					

46	Saya pesimis akan usaha saya dalam menggapai cita – cita.					
47	Saya sulit berkomunikasi dengan baik dengan orang tua.					
48	Saya bersikap cuek dengan potensi yang saya miliki.					
49	Saya menghormati orang lain yang berbeda keyakinan ketika mereka sedang beribadah.					
50	Saya akan tetap belajar walaupun orang tua saya tidak mengarahkan saya untuk belajar					

Data Hasil Uji Coba Variabel Y  
Kepercayaan Diri Anak

No.	Butir Item																																																		Y	Y <sup>2</sup>	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50			
1	4	4	4	3	3	3	2	3	2	4	4	2	3	3	1	3	3	3	1	4	3	2	4	3	3	3	3	2	3	4	4	1	1	5	3	3	2	1	3	2	3	3	5	4	5	4	5	1	5	2	151	22801	
2	4	3	4	3	5	5	4	5	4	3	5	4	5	2	5	5	4	4	5	3	5	3	4	5	5	5	5	2	5	5	3	3	4	2	5	5	4	4	4	4	4	4	2	5	3	4	2	3	4	199	39601		
3	3	3	5	4	3	5	4	3	5	2	5	4	4	2	4	5	4	4	2	4	4	5	4	4	4	3	4	3	4	3	4	2	2	4	3	3	3	2	3	2	2	4	5	5	5	5	2	4	5	2	180	32400	
4	2	2	1	4	3	3	1	4	3	3	3	2	2	4	2	2	4	1	1	2	2	2	1	3	3	2	1	2	1	1	5	1	2	3	1	2	5	1	2	3	2	1	3	3	1	2	1	1	3	1	110	12100	
5	1	4	2	3	2	4	3	1	4	4	3	2	1	4	3	1	4	2	1	3	1	3	2	3	4	1	2	2	2	2	2	2	3	5	2	1	5	3	1	2	2	2	2	2	2	5	2	2	3	2	124	15376	
6	4	4	3	2	4	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	3	1	3	5	3	4	2	3	3	3	4	3	2	4	5	5	4	3	3	2	5	4	5	2	2	3	5	5	3	3	3	2	4	4	173	29929		
7	4	4	3	2	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	5	3	3	3	4	4	3	5	1	2	2	4	4	2	3	2	4	1	4	4	5	5	2	3	5	3	161	25921	
8	4	4	5	3	3	5	5	5	5	2	5	3	2	2	5	5	4	5	2	5	4	5	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	4	1	5	4	3	4	4	5	2	5	4	2	2	2	5	3	4	1	188	35344	
9	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	4	3	4	4	4	2	3	2	3	4	3	4	3	3	2	5	5	5	3	5	2	3	2	2	3	3	1	3	5	2	5	5	4	5	5	3	5	174	30276	
10	4	3	3	2	1	3	4	3	3	4	5	1	4	4	2	2	3	3	2	3	2	4	3	3	4	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	4	2	2	2	1	4	3	4	3	3	2	3	1	4	3	141	19881	
11	4	3	5	3	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	3	3	5	5	2	5	2	4	4	3	5	3	3	2	5	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	2	4	5	2	5	4	4	5	5	4	198	39204	
12	3	4	2	3	1	4	2	3	3	3	2	2	2	3	1	3	4	2	2	4	3	3	2	5	4	3	2	2	2	2	5	2	1	4	2	2	5	2	3	1	3	2	4	5	2	5	1	1	2	1	134	17956	
13	2	2	3	4	2	2	3	2	3	2	3	2	1	2	2	2	4	3	2	4	2	2	3	4	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	4	3	2	4	3	5	2	2	3	2	131	17161	
14	5	2	4	4	4	5	4	4	4	5	5	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	4	5	4	5	5	5	5	2	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	2	3	2	3	2	2	3	202	40804
15	5	3	4	4	5	4	1	4	4	4	5	4	4	3	4	5	5	1	3	5	4	3	3	5	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	1	3	3	2	4	3	2	1	3	3	4	3	4	3	1	2	168	28224	
ΣX	52	49	52	47	47	57	49	52	55	51	61	45	47	47	46	50	55	47	35	55	45	49	48	56	61	46	45	34	54	53	58	44	42	49	44	47	52	44	46	39	44	48	57	49	53	54	46	37	52	39	2434	406978	
ΣX <sup>2</sup>	198	169	200	155	169	229	185	196	213	187	265	153	169	157	166	190	215	169	103	213	153	177	166	220	257	158	153	80	216	209	236	152	144	185	154	167	198	156	156	127	140	186	235	179	215	216	168	117	202	123			
ΣXY	8764	7964	8850	7618	7965	9506	8301	8709	9149	8360	10219	7660	7994	7553	7876	8518	8928	8015	5969	9098	7609	8216	8116	9180	10119	7835	7722	5565	9226	9018	9447	7456	7185	7925	7530	7941	8374	7529	7787	6661	7168	8217	9504	7810	8930	8644	7809	6325	8512	6602			
r <sub>tabel</sub>	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514	0.514					
r <sub>hitung</sub>	0.706	0.039	0.846	-0.028	0.662	0.665	0.639	0.623	0.608	0.209	0.711	0.770	0.719	-0.215	0.752	0.764	0.008	0.760	0.572	0.470	0.660	0.587	0.847	0.257	0.674	0.822	0.903	0.255	0.910	0.818	0.095	0.602	0.656	-0.048	0.713	0.646	-0.138	0.684	0.762	0.600	0.078	0.686	0.542	-0.296	0.571	-0.232	0.606	0.577	0.145	0.537			
Ket	Valid	Drop	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Drop	Valid	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid	Drop	Valid	Valid		



**Data Hasil Uji Coba Variabel X<sub>3</sub>  
Kepercayaan Diri Anak**

No. Butir	$\Sigma X$	$\Sigma X^2$	$\Sigma Y$	$\Sigma Y^2$	$\Sigma X.Y$	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Kesimp.
1	52	198	2434	406978	8764	0,706	0,514	Valid
2	49	169	2434	406978	7964	0,039	0,514	<b>Drop</b>
3	52	200	2434	406978	8850	0,846	0,514	Valid
4	47	155	2434	406978	7618	-0,028	0,514	<b>Drop</b>
5	47	169	2434	406978	7965	0,662	0,514	Valid
6	57	229	2434	406978	9506	0,665	0,514	Valid
7	49	185	2434	406978	8301	0,639	0,514	Valid
8	52	196	2434	406978	8709	0,623	0,514	Valid
9	55	213	2434	406978	9149	0,608	0,514	Valid
10	51	187	2434	406978	8360	0,209	0,514	<b>Drop</b>
11	61	265	2434	406978	10219	0,711	0,514	Valid
12	45	153	2434	406978	7660	0,770	0,514	Valid
13	47	169	2434	406978	7994	0,719	0,514	Valid
14	47	157	2434	406978	7553	-0,215	0,514	<b>Drop</b>
15	46	166	2434	406978	7876	0,752	0,514	Valid
16	50	190	2434	406978	8518	0,764	0,514	Valid
17	55	215	2434	406978	8928	0,008	0,514	<b>Drop</b>
18	47	169	2434	406978	8015	0,760	0,514	Valid
19	35	103	2434	406978	5969	0,572	0,514	Valid
20	55	213	2434	406978	9098	0,470	0,514	<b>Drop</b>
21	45	153	2434	406978	7609	0,660	0,514	Valid
22	49	177	2434	406978	8216	0,587	0,514	Valid
23	48	166	2434	406978	8116	0,847	0,514	Valid
24	56	220	2434	406978	9180	0,257	0,514	<b>Drop</b>
25	61	257	2434	406978	10119	0,674	0,514	Valid

<b>26</b>	46	158	2434	406978	7835	0,822	0,514	Valid
<b>27</b>	45	153	2434	406978	7722	0,903	0,514	Valid
<b>28</b>	34	80	2434	406978	5565	0,255	0,514	<b>Drop</b>
<b>29</b>	54	216	2434	406978	9226	0,910	0,514	Valid
<b>30</b>	53	209	2434	406978	9018	0,818	0,514	Valid
<b>31</b>	58	236	2434	406978	9447	0,095	0,514	<b>Drop</b>
<b>32</b>	44	152	2434	406978	7456	0,602	0,514	Valid
<b>33</b>	42	144	2434	406978	7185	0,656	0,514	Valid
<b>34</b>	49	185	2434	406978	7925	-0,048	0,514	<b>Drop</b>
<b>35</b>	44	154	2434	406978	7530	0,713	0,514	Valid
<b>36</b>	47	167	2434	406978	7941	0,646	0,514	Valid
<b>37</b>	52	198	2434	406978	8374	-0,138	0,514	<b>Drop</b>
<b>38</b>	44	156	2434	406978	7529	0,684	0,514	Valid
<b>39</b>	46	156	2434	406978	7787	0,762	0,514	Valid
<b>40</b>	39	127	2434	406978	6661	0,600	0,514	Valid
<b>41</b>	44	140	2434	406978	7168	0,078	0,514	<b>Drop</b>
<b>42</b>	48	186	2434	406978	8217	0,686	0,514	Valid
<b>43</b>	57	235	2434	406978	9504	0,542	0,514	Valid
<b>44</b>	49	179	2434	406978	7810	-0,296	0,514	<b>Drop</b>
<b>45</b>	53	215	2434	406978	8930	0,571	0,514	Valid
<b>46</b>	54	216	2434	406978	8644	-0,232	0,514	<b>Drop</b>
<b>47</b>	46	168	2434	406978	7809	0,606	0,514	Valid
<b>48</b>	37	117	2434	406978	6325	0,577	0,514	Valid
<b>49</b>	52	202	2434	406978	8512	0,145	0,514	<b>Drop</b>
<b>50</b>	39	123	2434	406978	6602	0,537	0,514	Valid

## Lampiran 3 Reliabilitas variabel X

**Data Hasil Reliabilitas Variabel X**  
**Komunikasi Persuasif**

No.	Varians
1	1,66
2	0,52
3	2,22
4	2,46
5	1,07
6	1,26
7	1,13
8	1,05
9	1,72
10	1,40
11	2,51
12	1,71
13	2,38
14	1,40
15	2,24
16	2,43
17	0,65
18	0,77
19	2,20
20	0,62
21	0,40
22	0,78
23	0,52
24	0,67
25	0,65
$\Sigma$	34,39

1. Menghitung Varians tiap butir dengan rumus contoh butir ke 1

$$S_i^2 = \frac{\Sigma X^2 - \frac{(\Sigma X)^2}{n}}{n}$$

$$= \frac{154 - \frac{44^2}{15}}{15} = 1,66$$

2. Menghitung varians total

$$S_t^2 = \frac{\Sigma Y^2 - \frac{(\Sigma Y)^2}{n}}{n}$$

$$= \frac{133447 - \frac{1383^2}{15}}{15} = 395,63$$

3. Menghitung Reliabilitas

$$r_{11} = \frac{k}{k-1} \left( 1 - \frac{\Sigma S_i^2}{S_t^2} \right)$$

$$= \frac{25}{25-1} \left( 1 - \frac{34,39}{395,6} \right)$$

$$= 0,951$$

**Perhitungan Reliabilitas Variabel X**  
**Komunikasi Persuasif**

No. Resp.	Butir Pernyataan																									Y	Y <sup>2</sup>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
1	2	4	2	1	4	4	4	3	4	4	1	2	1	4	1	2	3	3	2	4	4	3	4	4	4	74	5476
2	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	120	14400
3	1	5	1	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	112	12544
4	3	4	1	2	4	3	2	1	2	4	2	3	2	2	2	2	2	3	1	3	4	3	3	4	4	66	4356
5	2	4	4	3	5	1	4	4	5	2	1	2	5	4	2	3	4	2	2	2	4	3	3	4	3	78	6084
6	3	3	4	2	1	5	4	4	1	5	5	5	1	5	1	3	4	3	1	3	3	5	3	3	3	80	6400
7	3	3	2	3	3	3	2	3	2	1	3	2	3	1	2	1	4	3	2	3	3	3	3	3	3	64	4096
8	2	3	3	1	3	5	4	3	5	5	3	3	5	3	2	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	79	6241
9	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	118	13924
10	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	1	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	89	7921
11	1	4	1	1	4	4	3	2	3	4	2	1	2	4	2	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	74	5476
12	3	5	4	5	4	3	5	4	4	5	1	4	5	4	2	1	4	3	4	4	4	5	4	3	4	94	8836
13	2	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	1	5	4	3	4	3	4	5	4	3	5	98	9604
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	4	5	5	5	5	4	5	5	120	14400
15	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	117	13689
<b>ΣX</b>	44	62	50	49	60	61	59	52	58	64	51	54	58	61	36	42	62	54	49	55	60	62	58	60	62	1383	133447
<b>ΣX<sup>2</sup></b>	154	264	200	197	256	267	249	196	250	294	211	220	260	269	120	154	266	206	193	211	246	268	232	250	266		
<b>S<sub>i</sub><sup>2</sup></b>	1,66	0,52	2,22	2,46	1,07	1,26	1,13	1,05	1,72	1,40	2,51	1,71	2,38	1,40	2,24	2,43	0,65	0,77	2,20	0,62	0,40	0,78	0,52	0,67	0,65		

## Lampiran 4 Reliabilitas variabel Y

**Data Hasil Reliabilitas Variabel Y**  
**Kepercayaan Diri Anak**

No.	Varians
1	1,18
2	1,32
3	1,45
4	0,83
5	1,66
6	1,05
7	0,76
8	1,13
9	1,20
10	1,45
11	1,66
12	1,56
13	1,45
14	1,42
15	1,20
16	1,13
17	0,83
18	0,60
19	1,13
20	1,20
21	1,44
22	1,45
23	1,53
24	1,76
25	1,66
26	1,32
27	1,80
28	1,00
29	1,71
30	2,16
31	1,23
32	1,85
33	1,80
34	1,72
35	1,44
$\Sigma$	48,03

1. Menghitung Varians tiap butir dengan rumus contoh butir ke 1

$$S_i^2 = \frac{\Sigma X^2 - \frac{(\Sigma X)^2}{n}}{n}$$

$$= \frac{198 - \frac{52^2}{15}}{15} = 1,18$$

2. Menghitung varians total

$$S_t^2 = \frac{\Sigma Y^2 - \frac{(\Sigma Y)^2}{n}}{n}$$

$$= \frac{200610 - \frac{1682^2}{15}}{15} = 800,12$$

3. Menghitung Reliabilitas

$$r_{11} = \frac{k}{k-1} \left( 1 - \frac{\Sigma S_i^2}{S_t^2} \right)$$

$$= \frac{35}{35-1} \left( 1 - \frac{48,03}{800,1} \right)$$

$$= 0,968$$

**Perhitungan Reliabilitas Variabel Y**  
**Kepercayaan Diri Anak**

No. Resp.	Butir Pernyataan																																			Y	Y <sup>2</sup>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35		
1	4	4	3	3	2	3	2	4	2	3	1	3	3	1	3	2	4	3	3	3	3	4	1	1	3	3	1	3	2	3	5	5	5	1	2	98	9604
2	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	3	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	2	4	153	23409
3	3	5	3	5	4	3	5	5	4	4	4	5	4	2	4	5	4	4	3	4	4	3	2	2	3	3	2	3	2	4	5	5	2	4	2	126	15876
4	2	1	3	3	1	4	3	3	2	2	2	2	1	1	2	2	1	3	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	3	1	3	1	1	1	1	63	3969
5	1	2	2	4	3	1	4	3	2	1	3	1	2	1	1	3	2	4	1	2	2	2	2	3	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	2	73	5329
6	4	3	4	4	5	4	4	3	4	4	3	3	3	5	4	2	3	3	4	3	4	5	4	3	2	5	5	2	2	5	5	3	3	2	4	126	15876
7	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	5	3	3	4	4	5	1	2	4	2	3	2	1	4	5	2	3	3	109	11881
8	4	5	3	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5	2	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	2	5	3	1	144	20736
9	3	4	3	3	3	3	3	5	4	4	3	4	4	2	2	3	4	4	3	3	5	5	3	5	3	2	3	3	1	5	2	5	5	5	5	124	15376
10	4	3	1	3	4	3	3	5	1	4	2	2	3	2	2	4	3	4	2	2	3	3	2	2	3	4	2	2	1	3	4	3	3	1	3	96	9216
11	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	3	3	5	2	2	4	4	5	3	3	5	4	3	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	5	4	142	20164
12	3	2	1	4	2	3	3	2	2	2	1	3	2	2	3	3	2	4	3	2	2	2	2	1	2	2	2	3	1	2	4	2	1	1	1	77	5929
13	2	3	2	2	3	2	3	3	2	1	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	84	7056
14	5	4	4	5	4	4	4	5	3	4	5	4	4	3	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	3	2	3	150	22500
15	5	4	5	4	1	4	4	5	4	4	4	5	1	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	1	3	2	4	3	1	3	4	4	3	2	117	13689
<b>ΣX</b>	52	52	47	57	49	52	55	61	45	47	46	50	47	35	45	49	48	61	46	45	54	53	44	42	44	47	44	46	39	48	57	53	46	37	39	1682	200610
<b>ΣX<sup>2</sup></b>	198	200	169	229	185	196	213	265	153	169	166	190	169	103	153	177	166	257	158	153	216	209	152	144	154	167	156	156	127	186	235	215	168	117	123		
<b>S<sub>1</sub><sup>2</sup></b>	1,18	1,32	1,45	0,83	1,66	1,05	0,76	1,13	1,20	1,45	1,66	1,56	1,45	1,42	1,20	1,13	0,83	0,60	1,13	1,20	1,44	1,45	1,53	1,76	1,66	1,32	1,80	1,00	1,71	2,16	1,23	1,85	1,80	1,72	1,44		

## Lampiran 5 Menentukan Rentang, Interval, Kelas pada variabel X

## 1. Menentukan Rentang

$$\begin{aligned} \text{Rentang} &= \text{Data terbesar} - \text{data terkecil} \\ &= 120 - 73 \\ &= 47 \end{aligned}$$

## 2. Banyaknya Interval Kelas

$$\begin{aligned} K &= 1 + (3,3) \text{ Log } n \\ &= 1 + (3,3) \log 39 \\ &= 1 + (3,3) 1,59 \\ &= 1 + 5,25 \\ &= 6,25 \text{ (ditetapkan menjadi } 7 \text{ )} \end{aligned}$$

## 3. Panjang Kelas Interval

$$\begin{aligned} P &= \frac{\text{Rentang}}{\text{Kelas}} \\ &= \frac{47}{7} = 6,714 \text{ (ditetapkan menjadi } 7 \text{ )} \end{aligned}$$

Kelas Interval	Batas Bawah	Batas Atas	Frek. Absolut	Frek. Relatif
73 - 79	72,5	79,5	3	8%
80 - 86	79,5	86,5	5	13%
87 - 93	86,5	93,5	6	15%
94 - 100	93,5	100,5	10	26%
101 - 107	100,5	107,5	7	18%
108 - 114	107,5	114,5	8	21%
Jumlah			39	100%

## Lampiran 6 Menentukan Rentang, Interval, Kelas pada variabel Y

## 1. Menentukan Rentang

$$\begin{aligned} \text{Rentang} &= \text{Data terbesar} - \text{data terkecil} \\ &= 150 - 109 \\ &= 41 \end{aligned}$$

## 2. Banyaknya Interval Kelas

$$\begin{aligned} K &= 1 + (3,3) \text{ Log } n \\ &= 1 + (3,3) \log 39 \\ &= 1 + (3,3) 1,59 \\ &= 1 + 5,25 \\ &= 6,25 \text{ (ditetapkan menjadi } 7 \text{ )} \end{aligned}$$

## 3. Panjang Kelas Interval

$$\begin{aligned} P &= \frac{\text{Rentang}}{\text{Kelas}} \\ &= \frac{41}{7} = 5,86 \text{ (ditetapkan menjadi } 6 \text{ )} \end{aligned}$$

Kelas Interval	Batas Bawah	Batas Atas	Frek. Absolut	Frek. Relatif
109 - 114	108,5	114,5	1	3%
115 - 120	114,5	120,5	5	13%
121 - 126	120,5	126,5	7	18%
127 - 132	126,5	132,5	11	28%
133 - 138	132,5	138,5	8	21%
139 - 144	138,5	144,5	7	18%
Jumlah			39	100%



## Lampiran 7 Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku

**Variabel X****Variabel Y****Rata-rata :**

$$\begin{aligned}\bar{X} &= \frac{\sum X}{n} \\ &= \frac{3784}{39} \\ &= 97,03\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\bar{Y} &= \frac{\sum Y}{n} \\ &= \frac{5080}{39} \\ &= 130,26\end{aligned}$$

**Varians :**

$$\begin{aligned}S^2 &= \frac{\sum(X-\bar{X})^2}{n-1} \\ &= \frac{5330,97}{38} \\ &= 140,289\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}S^2 &= \frac{\sum(Y-\bar{Y})^2}{n-1} \\ &= \frac{3177,44}{38} \\ &= 83,617\end{aligned}$$

**Simpangan Baku :**

$$\begin{aligned}SD &= \sqrt{S^2} \\ &= \sqrt{140,289} \\ &= 11,844\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}SD &= \sqrt{S^2} \\ &= \sqrt{83,617} \\ &= 9,144\end{aligned}$$

## Lampiran 8 Uji Normalitas Variabel X

**Perhitungan Normalitas dengan Lilliefors**  
**Variabel X (Komunikasi Persuasif)**

No.	X	$X - \bar{X}$	Zi	Zt	F(zi)	S(zi)	[F(zi) - S(zi)]
1	73	-24,03	-2,028	0,4783	0,022	0,026	0,004
2	78	-19,03	-1,606	0,4452	0,055	0,051	0,004
3	79	-18,03	-1,522	0,4357	0,064	0,077	0,013
4	80	-17,03	-1,437	0,4236	0,076	0,103	0,026
5	81	-16,03	-1,353	0,4115	0,089	0,128	0,040
6	82	-15,03	-1,269	0,3962	0,104	0,154	0,050
7	83	-14,03	-1,184	0,3810	0,119	0,179	0,060
8	84	-13,03	-1,100	0,3621	0,138	0,205	0,067
9	88	-9,03	-0,762	0,2764	0,224	0,231	0,007
10	89	-8,03	-0,678	0,2486	0,251	0,256	0,005
11	90	-7,03	-0,593	0,2224	0,278	0,282	0,004
12	91	-6,03	-0,509	0,1915	0,309	0,308	0,001
13	92	-5,03	-0,424	0,1628	0,337	0,333	0,004
14	93	-4,03	-0,340	0,1293	0,371	0,359	0,012
15	94	-3,03	-0,255	0,0987	0,401	0,385	0,017
16	94	-3,03	-0,255	0,0987	0,401	0,410	0,009
17	95	-2,03	-0,171	0,0675	0,433	0,436	0,003
18	96	-1,03	-0,087	0,0319	0,468	0,462	0,007
19	96	-1,03	-0,087	0,0319	0,468	0,487	0,019
20	97	-0,03	-0,002	0,0000	0,500	0,513	0,013

21	98	0,97	0,082	0,0319	0,532	0,538	0,007
22	98	0,97	0,082	0,0319	0,532	0,564	0,032
23	99	1,97	0,167	0,0636	0,564	0,590	0,026
24	100	2,97	0,251	0,0987	0,599	0,615	0,017
25	101	3,97	0,336	0,1293	0,629	0,641	0,012
26	102	4,97	0,420	0,1591	0,659	0,667	0,008
27	103	5,97	0,504	0,1915	0,692	0,692	0,001
28	104	6,97	0,589	0,2190	0,719	0,718	0,001
29	105	7,97	0,673	0,2486	0,749	0,744	0,005
30	106	8,97	0,758	0,2734	0,773	0,769	0,004
31	107	9,97	0,842	0,2996	0,800	0,795	0,005
32	108	10,97	0,927	0,3212	0,821	0,821	0,001
33	109	11,97	1,011	0,3438	0,844	0,846	0,002
34	110	12,97	1,095	0,3621	0,862	0,872	0,010
35	112	14,97	1,264	0,3962	0,896	0,897	0,001
36	112	14,97	1,264	0,3962	0,896	0,923	0,027
37	117	19,97	1,686	0,4535	0,954	0,949	0,005
38	118	20,97	1,771	0,4616	0,962	0,974	0,013
39	120	22,97	1,940	0,4732	0,973	1,000	0,027
<b>Mean</b>	97,03						
<b>SD</b>	11,84						

Dari perhitungan, didapat nilai  $L_{hitung}$  terbesar = 0,067,  $L_{tabel}$  untuk  $n = 39$  dengan taraf signifikan 0,05 adalah 0,141.  $L_{hitung} < L_{tabel}$ . Dengan demikian dapat disimpulkan data berdistribusi Normal.

## Lampiran 9 Uji Normalitas Variabel Y

**Perhitungan Normalitas dengan Lilliefors**  
**Variabel Y (Kepercayaan Diri)**

No.	Y	$Y - \bar{Y}$	Zi	Zt	F(zi)	S(zi)	[F(zi) - S(zi)]
1	109	-21,26	-2,325	0,4898	0,010	0,026	0,015
2	115	-15,26	-1,668	0,4515	0,049	0,051	0,003
3	116	-14,26	-1,559	0,4394	0,061	0,077	0,016
4	118	-12,26	-1,340	0,4099	0,090	0,103	0,012
5	119	-11,26	-1,231	0,3907	0,109	0,128	0,019
6	120	-10,26	-1,122	0,3686	0,131	0,154	0,022
7	121	-9,26	-1,012	0,3438	0,156	0,179	0,023
8	122	-8,26	-0,903	0,3159	0,184	0,205	0,021
9	123	-7,26	-0,794	0,2852	0,215	0,231	0,016
10	123	-7,26	-0,794	0,2852	0,215	0,256	0,042
11	124	-6,26	-0,684	0,2518	0,248	0,282	0,034
12	125	-5,26	-0,575	0,2157	0,284	0,308	0,023
13	126	-4,26	-0,465	0,1772	0,323	0,333	0,011
14	127	-3,26	-0,356	0,1368	0,363	0,359	0,004
15	128	-2,26	-0,247	0,0948	0,405	0,385	0,021
16	129	-1,26	-0,137	0,0517	0,448	0,410	0,038
17	129	-1,26	-0,137	0,0517	0,448	0,436	0,012
18	130	-0,26	-0,028	0,0080	0,492	0,462	0,030
19	130	-0,26	-0,028	0,0080	0,492	0,487	0,005
20	130	-0,26	-0,028	0,0080	0,492	0,513	0,021

21	131	0,74	0,081	0,0319	0,532	0,538	0,007
22	131	0,74	0,081	0,0319	0,532	0,564	0,032
23	132	1,74	0,191	0,0754	0,575	0,590	0,014
24	132	1,74	0,191	0,0754	0,575	0,615	0,040
25	133	2,74	0,300	0,1179	0,618	0,641	0,023
26	134	3,74	0,409	0,1554	0,655	0,667	0,011
27	135	4,74	0,519	0,1950	0,695	0,692	0,003
28	136	5,74	0,628	0,2324	0,732	0,718	0,014
29	137	6,74	0,737	0,2673	0,767	0,744	0,024
30	137	6,74	0,737	0,2673	0,767	0,769	0,002
31	138	7,74	0,847	0,2996	0,800	0,795	0,005
32	138	7,74	0,847	0,2996	0,800	0,821	0,021
33	139	8,74	0,956	0,3289	0,829	0,846	0,017
34	139	8,74	0,956	0,3289	0,829	0,872	0,043
35	142	11,74	1,284	0,3997	0,900	0,897	0,002
36	143	12,74	1,394	0,4177	0,918	0,923	0,005
37	144	13,74	1,503	0,4332	0,933	0,949	0,016
38	145	14,74	1,612	0,4463	0,946	0,974	0,028
39	150	19,74	2,159	0,4842	0,984	1,000	0,016
<b>Mean</b>	130,26						
<b>SD</b>	9,14						

Dari perhitungan, didapat nilai  $L_{hitung}$  terbesar = 0,043,  $L_{tabel}$  untuk  $n = 39$  dengan taraf signifikan 0,05 adalah 0,141.  $L_{hitung} < L_{tabel}$ . Dengan demikian dapat disimpulkan data berdistribusi Normal.

## Lampiran 10 Persamaan Regresi

**Perhitungan Uji Linieritas dengan Persamaan Regresi Linier**

Diketahui

n	=	39
$\Sigma X$	=	3784
$\Sigma X^2$	=	372476
$\Sigma Y$	=	5080
$\Sigma Y^2$	=	664880
$\Sigma XY$	=	495449

Dimasukkan ke dalam rumus :

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{(\Sigma Y)(\Sigma X^2) - (\Sigma X)(\Sigma XY)}{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} \\
 &= \frac{5080 \cdot 372476 - 3784 \cdot 495449}{39 \cdot 372476 - 3784^2} \\
 &= \frac{1892178080 - 1874779016}{14526564 - 14318656} \\
 &= \frac{17399064}{207908} \\
 &= 83,6864
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} \\
 &= \frac{39 \cdot 495449 - 3784 \cdot 5080}{39 \cdot 372476 - 3784^2} \\
 &= \frac{19322511 - 19222720}{14526564 - 14318656} \\
 &= \frac{99791}{207908} \\
 &= 0,47998
 \end{aligned}$$

Jadi persamaanya adalah :

$$\hat{Y} = 83,69 + 0,480X$$

## Lampiran 11 JK Galat

## Perhitungan JK (G)

No.	K	n <sub>i</sub>	X	Y	Y <sup>2</sup>	XY	ΣYk <sup>2</sup>	$\frac{(\Sigma Yk)^2}{n}$	$\left\{ \Sigma Yk^2 - \frac{(\Sigma Yk)^2}{n} \right\}$
1	1	1	73	115	13225	8395			
2	2	1	78	125	15625	9750			
3	3	1	79	123	15129	9717			
4	4	1	80	116	13456	9280			
5	5	1	81	119	14161	9639			
6	6	1	82	118	13924	9676			
7	7	1	83	121	14641	10043			
8	8	1	84	132	17424	11088			
9	9	1	88	128	16384	11264			
10	10	1	89	131	17161	11659			
11	11	1	90	120	14400	10800			
12	12	1	91	123	15129	11193			
13	13	1	92	122	14884	11224			
14	14	1	93	109	11881	10137			
15	15	2	94	129	16641	12126	33802	33800,00	2,00
16			94	131	17161	12314			
17	16	1	95	129	16641	12255			
18	17	2	96	139	19321	13344	36745	36720,50	24,50
19			96	132	17424	12672			
20	18	1	97	135	18225	13095			
21	19	2	98	145	21025	14210	37925	37812,50	112,50
22			98	130	16900	12740			
23	20	1	99	150	22500	14850			
24	21	1	100	133	17689	13300			
25	22	1	101	137	18769	13837			
26	23	1	102	130	16900	13260			
27	24	1	103	143	20449	14729			
28	25	1	104	124	15376	12896			
29	26	1	105	126	15876	13230			
30	27	1	106	139	19321	14734			
31	28	1	107	127	16129	13589			
32	29	1	108	134	17956	14472			
33	30	1	109	142	20164	15478			
34	31	1	110	138	19044	15180			
35	32	2	112	136	18496	15232	39232	39200,00	32,00
36			112	144	20736	16128			
37	33	1	117	137	18769	16029			
38	34	1	118	138	19044	16284			
39	35	1	120	130	16900	15600			
Σ	35	39	3784	5080	664880	495449			171,00

## Lampiran 12 Uji Keberartian dan Linearan

**Perhitungan Uji Keberartian Regresi**

1. Mencari Jumlah Kuadrat Total JK (T)

$$\begin{aligned} \text{JK (T)} &= \Sigma Y^2 \\ &= 664880 \end{aligned}$$

2. Mencari jumlah kuadrat regresi a JK (a)

$$\begin{aligned} \text{JK (a)} &= \frac{(\Sigma Y)^2}{n} \\ &= \frac{5080^2}{39} \\ &= 661702,56 \end{aligned}$$

3. Mencari jumlah kuadrat regresi b JK (b/a)

$$\begin{aligned} \text{JK (b)} &= b \left\{ \Sigma XY - \frac{(\Sigma X) (\Sigma Y)}{N} \right\} \\ &= 0,480 \left\{ 495449 - \frac{[ 3784] [ 5080]}{39} \right\} \\ &= 1228,14 \end{aligned}$$

4. Mencari jumlah kuadrat residu JK (S)

$$\begin{aligned} \text{JK (S)} &= \text{JK (T)} - \text{JK (a)} - \text{JK (b/a)} \\ &= 664880 - 661702,56 - 1228,14 \\ &= 1949,299 \end{aligned}$$

5. Mencari Derajat Kebebasan

$$\begin{aligned} \text{dk}_{(T)} &= n = 39 \\ \text{dk}_{(a)} &= 1 \\ \text{dk}_{(b/a)} &= 1 \\ \text{dk}_{(res)} &= n - 2 = 37 \end{aligned}$$



## 6. Mencari Rata-rata Jumlah Kuadrat

$$RJK_{(b/a)} = \frac{JK_{(b/a)}}{dk_{(b/a)}} = \frac{1228,14}{1} = 1228,14$$

$$RJK_{(res)} = \frac{JK_{(res)}}{dk_{(res)}} = \frac{1949,30}{37} = 52,68$$

## 7. Kriteria Pengujian

Terima  $H_0$  jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka regresi tidak berarti

Tolak  $H_0$  jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka regresi berarti

## 8. Pengujian

$$F_{hitung} = \frac{RJK_{(b/a)}}{RJK_{(res)}} = \frac{1228,14}{52,68} = 23,31$$

## 9. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan  $F_{hitung} = 23,31$ , dan  $F_{tabel(0,05;1/37)} = 4,11$  sehingga  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka dapat disimpulkan bahwa model persamaan regresi adalah signifikan

### Perhitungan Uji Kelinearan Regresi

#### 1. Mencari Jumlah Kuadrat Kekeliruan JK (G)

$$\begin{aligned} \text{JK (G)} &= \sum \left\{ \sum Y_k^2 - \frac{\sum Y_k^2}{n_k} \right\} \\ &= 171,000 \end{aligned}$$

#### 2. Mencari Jumlah Kuadrat Tuna cocok JK (TC)

$$\begin{aligned} \text{JK (TC)} &= \text{JK (S)} - \text{JK(G)} \\ &= 1949,299 - 171,000 \\ &= 1778,299 \end{aligned}$$

#### 3. Mencari Derajat Kebebasan

$$\begin{aligned} k &= 35 \\ dk_{(TC)} &= k - 2 = 33 \\ dk_{(G)} &= n - k = 4 \end{aligned}$$

#### 4. Mencari rata-rata jumlah kuadrat

$$\begin{aligned} \text{RJK}_{(TC)} &= \frac{1778,30}{33} = 53,89 \\ \text{RJK}_{(G)} &= \frac{171,00}{4} = 42,75 \end{aligned}$$

#### 5. Kriteria Pengujian

Tolak  $H_0$  jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka regresi tidak linier

Terima  $H_0$  jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka regresi linier

#### 6. Pengujian

$$F_{hitung} = \frac{\text{RJK}_{(TC)}}{\text{RJK}_{(G)}} = \frac{53,89}{42,75} = 1,26$$

#### 7. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan  $F_{hitung} = 1,26$ , dan  $F_{tabel(0,05;33/4)} = 5,74$  sehingga  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka dapat disimpulkan bahwa model persamaan regresi adalah linier

## Lampiran 13 Anava

Tabel Anava untuk Uji Keberartian dan Uji Kelinearian Regresi

Sumber Varians	dk	Jumlah Kuadrat (JK)	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)	F <sub>hitung</sub>	F <sub>tabel</sub>
Total	n	$\Sigma Y^2$		-	
Regresi (a)	1	$\frac{(\Sigma Y)^2}{n}$			
Regresi (b/a)	1	$b\left\{\Sigma XY - \frac{(\Sigma X)(\Sigma Y)}{N}\right\}$	$\frac{JK(b)}{1}$	$\frac{S^2_{reg}}{S^2_{res}}$	Fo > Ft Maka regresi Berarti
Residu	n - 2	Jk (S)	$\frac{JK(S)}{n-2}$		
Tuna Cocok	k - 2	JK (TC)	$\frac{JK (TC)}{k-2}$	$\frac{S^2_{TC}}{S^2_G}$	Fo < Ft Maka Regresi Linier
Galat Kekeliruan	n - k	JK (G)	$\frac{JK (G)}{n - k}$		

Sumber Varians	dk	Jumlah Kuadrat (JK)	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)	F <sub>hitung</sub>	F <sub>tabel</sub>
Total	39	664880,00			
Regresi (a)	1	661702,56			
Regresi (b/a)	1	1228,14	1228,14	23,31	4,03
Sisa	37	1949,30	52,68		
Tuna Cocok	33	1778,30	53,89	1,26	5,74
Galat Kekeliruan	4	171,00	42,75		

Lampiran 14 Korelasi *Product Moment*

**Perhitungan Koefisien Korelasi  
Product Moment**

Diketahui

$$\begin{aligned}
 n &= 39 \\
 \Sigma X &= 3784 \\
 \Sigma X^2 &= 372476 \\
 \Sigma Y &= 5080 \\
 \Sigma Y^2 &= 664880 \\
 \Sigma XY &= 495449
 \end{aligned}$$

Dimasukkan ke dalam rumus :

$$\begin{aligned}
 r_{XY} &= \frac{n \Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{\sqrt{\{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2\} \{n \cdot \Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2\}}} \\
 &= \frac{39 \cdot 495449 - [3784] \cdot [5080]}{\sqrt{\{39 \cdot 372476 - 3784^2\} \{39 \cdot 664880 - 5080^2\}}} \\
 &= \frac{19322511 - 19222720}{\sqrt{207908 \cdot 123920}} \\
 &= \frac{99791}{160511,555} \\
 &= 0,622
 \end{aligned}$$

Kesimpulan :

Pada perhitungan product moment di atas diperoleh  $r_{hitung}(\rho_{xy}) = 0,622$  karena  $\rho > 0$ ,

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara variabel X terhadap variabel Y.

## Lampiran 15 Uji Signifikansi (t)

**Perhitungan Uji Signifikansi**

Menghitung Uji Signifikansi Koefisien Korelasi menggunakan Uji-t, yaitu dengan rumus :

$$\begin{aligned}
 t_h &= \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \\
 &= \frac{0,622\sqrt{37}}{\sqrt{1-0,387}} \\
 &= \frac{0,622 \cdot 6,08}{\sqrt{0,613}} \\
 &= \frac{3,782}{0,78} \\
 &= 4,83
 \end{aligned}$$

Kesimpulan :

$t_{tabel}$  pada taraf signifikansi 0,05 dengan dk  $(n-2) = (39 - 2) = 37$  sebesar 1,69

Kriteria pengujian :

$H_0$  : ditolak jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ .

$H_0$  : diterima jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ .

Dari hasil pengujian :

$t_{hitung} [4,83] > t_{tabel} (1,69)$ , maka terdapat hubungan yang signifikan antara variabel X dengan variabel Y

## Lampiran 16 Koefisien Determinasi

**Perhitungan Uji Koefisien Determinasi**

Untuk mencari seberapa besar variasi variabel Y yang ditentukan oleh variabel X, maka digunakan Uji Koefisien Determinasi dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{KD} &= r_{XY}^2 \times 100\% \\ &= 0,622^2 \times 100\% \\ &= 0,3865 \times 100\% \\ &= 38,65\% \end{aligned}$$

Dari hasil tersebut diinterpretasikan bahwa variasi Kepercayaan Diri ditentukan oleh Komunikasi Persuasif sebesar 38,65%.

## RIWAYAT HIDUP



Mu'arif Fauzan, dilahirkan di Jakarta, pada tanggal 11 Mei 1995. Merupakan anak terakhir dari Bapak M. Fauzan Fadhil dan Ibu Desmaita M. S.Ag dan memiliki empat bersaudara. Kakak pertama yaitu Adrulvany Fauzan, Kakak Kedua yaitu Aika Zanita Fauzan, dan Kakak Ketiga yaitu Achmad Rizqan Fauzan. Riwayat pendidikan formal pertama kali penulis tempuh di SD Negeri 09 Pondok Kelapa dan lulus pada tahun 2007. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikannya ke SMP Negeri 139 Jakarta dan lulus tahun 2010. Kemudian penulis meneruskan jenjang pendidikan formal di MAN 18 Jakarta dan lulus tahun 2013.

Setelah lulus tingkat SMA, penulis langsung melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi di Universitas Negeri Jakarta pada tahun 2013, Program Studi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan. Semasa menempuh studi di Universitas Negeri Jakarta pada kurun waktu 2013 hingga 2017, penulis aktif dalam organisasi kemahasiswaan. Pada tahun 2014, penulis aktif dalam Biro Pengembangan Pemberdayaan Sumber Daya Mahasiswa (PPSDM) Himpunan Mahasiswa Jurusan Ilmu Sosial Politik UNJ. Selanjutnya penulis aktif sebagai Humas dalam Dewan Perwakilan Mahasiswa (DPM) Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan UNJ pada tahun 2015.