

Eneng Purwanti



MODEL

KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

(Studi di Lapas Klas IIA Serang)



Pusat Penelitian dan Penerbitan
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M)
IAIN "Sultan Maulana Hasanuddin" Banten
1437 H./2015 M.

**LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENELITIAN
INDIVIDUAL TAHUN ANGGARAN 2015**

Judul Penelitian : Model Komunikasi Persuasif di Lapas
(Studi di Lapas Klas IIA Serang)
Peneliti :
1. Nama : Eneng Purwanti, M.A.
2. Fakultas/Jurusan : Ushuluddin, Dakwah, dan Adab/KPI
3. Waktu Penelitian : Juni s/d Oktober 2015
4. Biaya : Rp. 13.000.000,-

Serang, Oktober 2015
Peneliti

Eneng Purwanti, M.A.
NIP. 19780607 200801 2 014

Mengesahkan,
Ketua LP2M, Ketua Pusat Penelitian,

Mufti Ali, Ph.D. Drs. Wazin, M. SI
NIP. 19720806 200012 1 001 NIP.19630225 199003 1 005

Menyetujui,
Rektor IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A.
NIP. 19580324 198703 1 003

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur ke hadirat Allah SWT, berkat rahmat dan pertolongan-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian individual yang berjudul: Model Komunikasi Persuasif di Lapas (Studi di Lapas Kelas IIA Serang) dalam waktu yang telah ditentukan.

Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Besar dan Rasul Agung Muhammad SAW. beserta para keluarga, sahabat dan seluruh pengikut beliau.

Penelitian ini dibiayai oleh DIPA IAIN “Sultan Maulanan Hasanuddin” Banten melalui program tahunan yang diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Penerbitan, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M).

Penelitian ini berbicara tentang model komunikasi persuasive yang digunakan di Lapas Klas IIA Serang untuk merubah perilaku narapidana kea rah yang lebih baik. Program-program pembinaan yang diselenggarakan di LAPAS mengandung banyak model komunikasi persuasif yaitu di antaranya: 1) Model dua penerima atau lebih (*two receivers more model*) 2) Model dua atau lebih Pesan (*Two or More Messages*) 3) Model dua sumber atau lebih (*Two or More Source*) 4) Model pengaruh timbal balik (*Reciprocal Influence Modal*)

Dalam penerapan model komunikasi di atas, terdapat beberapa factor yang menjadi hambatan, antara lain: 1) Faktor Motivasi 2) Faktor Prejudice 3) Faktor Semantik 4) Faktor Gangguan Suara

Penelitian ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
2. Ketua LP2M IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
3. Ketua Pusat Penelitian IAIN
4. Kalapas Klas IIA Serang
5. Mahasiswa FUDA yang telah membantu mendapatkan data penelitian.
6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu.

Peneliti menyadari bahwa banyak hal dalam penelitian ini yang perlu diperbaiki dan disempurnakan. Untuk itu, saran dan kritik yang membangun dalam upaya meningkatkan kualitas penelitian ini akan diterima dengan senang hati.

Serang, Oktober 2015

Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Signifikansi Penelitian	6
E. Kerangka Konseptual	7
F. Telaah Pustaka	8
G. Metode Penelitian	10
H. Jadwal Penelitian	13

BAB II LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

A. Pengertian Komunikasi Persuasif	15
B. Model-model Komunikasi Persuasif	25
C. Metode Komunikasi Persuasif	40
D. Konsep Satu Sisi dan Dua Sisi terhadap Persuasif	44
E. Teori Komunikasi Persuasif dalam Perubahan Sikap.....	45

BAB III SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

A. Definisi Lembaga Pemasarakatan	61
---	----

B. Program Pembinaan di Lembaga Pemasyarakatan	74
C. Pembinaan Kepribadian Bidang Intelektual	86
D. Pembinaan Kepribadian Bidang Berbangsa dan Bernegara	91

BAB IV MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF

LAPAS KLAS IIA SERANG

A. Sejarah Lembaga Pemasyarakatan Klas IIA Serang	97
B. Visi, Misi dan Tujuan	98
C. Sasaran	99
D. Tugas Pokok dan Fungsi	100
E. Program Kegiatan Pembinaan Narapidana	101
F. Struktur Organisasi	103
G. Model Komunikasi Persuasif di Lapas Klas IIA Serang	104
H. Pelaksanaan Model Komunikasi Persuasif di Lapas	111
I. Pengaruh Pola Pembinaan terhadap Diri Narapidana	113

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	119
B. Saran	121

DAFTAR PUSTAKA	123
----------------------	-----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejak dilahirkan, manusia hidup dalam suatu lingkungan tertentu yang menjadi wadah dalam kehidupannya. Ia memerlukan bantuan dari orang lain disekitarnya, untuk itu ia melakukan komunikasi. Dapat dikatakan bahwa secara kodrat manusia merasa perlu berkomunikasi sejak ia masih dalam kandungan sampai akhir hayatnya, atau ungkapan lain untuk menggambarkan hal ini adalah bahwa secara empiris tiada kehidupan secara komunikasi. Sebagai makhluk social, tentunya manusia akan selalu berkeinginan untuk berbicara, tukar menukar gagasan, mengirim dan menerima informasi, membagi pengalaman, bekerja sama dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan, dan lain sebagainya. Semua hal itu hanya dapat terpenuhi melalui kegiatan komunikasi dengan orang lain dalam suatu sistem sosial tertentu.

Sebagai makhluk sosial manusia senantiasa ingin berhubungan dengan manusia lainnya. Mereka ingin mengetahui lingkungan sekitarnya bahkan ingin mengetahui apa yang terjadi di dalam diri mereka. Rasa ingin tahu ini memaksa manusia perlu berkomunikasi. Dalam hidup bermasyarakat, orang yang tidak pernah berkomunikasi dengan orang lain niscaya akan terisolasi dari masyarakatnya. Pengaruh keterisolasian ini akan menimbulkan depresi mental yang pada akhirnya membawa orang akan kehilangan keseimbangan jiwa.¹ Oleh sebab itu komunikasi merupakan bagian kekal dari kehidupan manusia

¹ Hafied Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), Cet XI, hal. 1

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

seperti halnya bernapas. Sepanjang manusia hidup, mereka perlu berkomunikasi.²

Komunikasi pada hakekatnya adalah suatu proses sosial, yaitu sesuatu yang berlangsung atau berjalan antar manusia. Istilah proses memang berarti sesuatu yang sedang berlangsung. Artinya proses merupakan perubahan atau serangkaian tindakan dan peristiwa selama beberapa waktu menuju suatu hasil tertentu. Sebagai suatu proses, komunikasi berjalan tetap dinamis. Jadi setiap langkah, mulai pesan diciptakan sampai menimbulkan pengaruh atau perubahan pada sasaran adalah proses komunikasi yang asasi.³ Hakikat manusia sebagai makhluk social mendorong manusia untuk saling berkomunikasi satu sama lain. Komunikasi digunakan untuk menyampaikan pesan dan informasi. Dengan demikian, wawasan dan pengetahuan manusia berkembang. Proses komunikasi ini terjadi sejak manusia hadir dalam kehidupan. Komunikasi merupakan salah satu aspek terpenting dan kompleks bagi kehidupan manusia. Manusia sangat dipengaruhi oleh komunikasi yang dilakukannya dengan manusia lain, baik yang sudah dikenal maupun yang tidak dikenal sama sekali.

Komunikasi adalah prasyarat kehidupan manusia. Kehidupan manusia akan tampak hampa atau tiada kehidupan sama sekali apabila tidak ada komunikasi. Karena tampak komunikasi, interaksi antar manusia baik secara perorangan, kelompok ataupun organisasi tidak mungkin dapat terjadi. Dua orang dikatakan melakukan interaksi

²Dalam proses komunikasi, ada lima elemen dasar yang dikemukakan oleh Harold Lasswell dengan istilah "*Who Says What in Which Channel to Whom with What Effect*". Kelima elemen dasar tersebut adalah *Who* (sumber atau komunikator), *Says What* (pesan), *in Which Channel* (Saluran), *to Whom* (Penerima), *with What Effect* (Efek atau dampak). Lima elemen dasar dari komunikasi yang dikemukakan oleh Harold Laswell di atas akan bisa membantu para komunikator dalam menjalankan tugas mulianya.

³ Anwar Arifin, *Strategi Komunikasi*, (Bandung: Armico, 1982), hal. 13

PENDAHULUAN

apabila masing-masing melakukan aksi dan reaksi. Aksi dan reaksi yang dilakukan manusia dalam ilmu komunikasi disebut sebagai tindakan komunikasi.⁴

Harold Dwight Lasswell⁵ menyebutkan tiga fungsi dasar mengapa manusia perlu berkomunikasi yaitu: *pertama*, adalah hasrat manusia untuk mengontrol lingkungannya. Melalui komunikasi manusia dapat mengetahui peluang-peluang yang ada untuk dimanfaatkan, dipelihara dan dapat terhindar dari hal-hal yang mengancam alam sekitarnya. *Kedua*, adalah upaya manusia untuk beradaptasi dengan lingkungannya. Proses kelanjutan suatu masyarakat sesungguhnya tergantung bagaimana masyarakat itu bisa beradaptasi dengan lingkungannya. *Ketiga*, adalah upaya untuk melakukan transformasi warisan sosialisasi. Suatu masyarakat yang ingin mempertahankan keberadaannya, maka anggota masyarakatnya dituntut untuk melakukan pertukaran nilai, perilaku dan peranan.⁶

Dalam ilmu komunikasi, kita mengenal adanya komunikasi persuasif, yaitu komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator. Menurut K. Anderson, komunikasi persuasif didefinisikan sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan

⁴ Sasa Juarsa Sendaja, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2009), Cet IV, hal. 1.3

⁵ Harold D Lasswell adalah lahir pada tanggal 13 Februari 1902 dan meninggal pada tanggal 18 Desember 1978 pada umur 76 tahun. Dia adalah seorang ilmuwan politik terkemuka di Amerika Serikat dan seorang pencetus teori komunikasi. Dia juga adalah anggota dari Chicago school of sociology dan adalah seorang profesor Chicago School of Sociology di Yale University. Selain itu dia juga adalah Presiden Asosiasi Ilmu Politik Amerika (APSA) dan akademi seni dan sains dunia (WAAS). Dalam ilmu komunikasi beliau terkenal dengan komentarnya pada teori komunikasi yang terkenal dengan istilah *Who Says What in Which Channel to Whom with What Effect*.

⁶ Hafed Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi.....*, hal. 2-3

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

mengubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan.

Istilah persuasif⁷ bersumber pada perkataan Latin yaitu *persuasio*, kata kerjanya adalah *persuade* yang berarti membujuk, mengajak, merayu. Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengubah atau mempengaruhi kepercayaan, sikap dan perilaku seseorang sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator.⁸

Sasaran komunikasi persuasif bisa kepada perorangan, kelompok, organisasi bahkan kepada lembaga yang di dalamnya terdiri dari sekelompok orang. Lapas merupakan suatu lembaga pemasyarakatan yang berisi narapidana dengan bermacam-macam kasus. Isu di sekitar tukar pengalaman di antara sesama narapidana mengisyaratkan bahwa tingkah laku kriminal itu dipelajari dalam hubungan interaksi dengan orang lain melalui suatu proses komunikasi. Mereka saling tukar pengalaman untuk mempelajari tingkah laku kriminal termasuk di dalamnya memperdalam teknik melakukan kejahatan dan motivasi atau dorongan.

Fenomena yang terjadi di atas memungkinkan LAPAS potensial dan strategis sebagai tempat berinteraksi antara narapidana berpengalaman dengan narapidana pemula. Semakin lama berada di penjara semakin mungkin seseorang tersebut menjadi terpenjara. Dalam hal ini narapidana yang menjalani hukuman lebih lama sering

⁷ Ada istilah persuasif dan koersi. Tujuan keduanya adalah sama yaitu untuk mengubah sikap, pendapat, pendapat atau perilaku. Tetapi jika persuasi dilakukan dengan halus, luwes yang mengandung sifat-sifat manusiawi. Sedangkan koersi mengandung sanksi atau ancaman. Contoh dari koersi adalah perintah, instruksi, suap, pemerasan dan boikot.

⁸ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2008), Cet VII, hal. 21

PENDAHULUAN

memanfaatkan narapidana yang menjalani pidana lebih singkat untuk dijadikan teman atau sahabat.

Oleh karena itu, semua LAPAS dituntut untuk melakukan tahapan-tahapan komunikasi persuasif berupa pembinaan terhadap narapidana secara sistematis dan berkesinambungan agar tetap terjalin hubungan antara narapidana senior dan pemula sehingga tujuan dari pembinaan tersebut bisa tercapai sesuai dengan eksistensi dan fungsi adanya Lembaga Pemasyarakatan.

LAPAS kelas IIA Serang adalah salah satu lapas yang ada di bagian propinsi Banten. Kapasitas lapas ini berdasarkan informasi dari ketua LAPAS⁹ sudah melebihi jumlah ideal. Seharusnya lapas ini dihuni oleh narapidana kurang lebih sekitar 500 orang tetapi sekarang ini dihuni oleh 521 orang dengan kasus yang berbeda-beda. Kondisi tersebut menimbulkan kekhawatiran dan rentan terjadinya gesekan-gesekan di antara narapidana yang notabene mengalami kelabilan psikis sehingga pada akhirnya dapat menimbulkan konflik-konflik baik yang berskala kecil maupun besar. Maka kiranya perlu dilakukan program-program pembinaan secara persuasif dan sistematis.

Penelitian ini akan memfokuskan kepada model komunikasi persuasive yang menitikberatkan pada pelaksanaan program pembinaan yang dilaksanakan di LAPAS tersebut dengan judul penelitian MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS (Studi di Lapas Kelas IIA Serang)

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi Perumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁹ Wawancara dengan Ketua Lembaga Pemasyarakatan Kelas IIA Serang ibu Ety Herawati pada tanggal 19 September 2015

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

1. Bagaimana model komunikasi persuasif yang dilakukan di LAPAS kelas IIA Serang?
2. Bagaimana pelaksanaan komunikasi persuasif di LAPAS kelas IIA Serang?
3. Bagaimana pengaruh komunikasi persuasif yang dilakukan di LAPAS kelas IIA Serang terhadap perilaku Narapidana?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah

1. Mengetahui model komunikasi persuasif yang dilakukan di LAPAS kelas IIA Serang
2. Mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif di LAPAS kelas IIA Serang
3. Mengetahui pengaruh komunikasi persuasif di LAPAS kelas IIA Serang

D. Signifikansi Penelitian

Adapun signifikansi dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui model komunikasi persuasif yang dilakukan di LAPAS baik yang sifatnya individual maupun kelompok sesuai dengan pelaksanaan program pembinaan di LAPAS tersebut.
2. Menghilangkan stigma bahwa LAPAS bukan hanya tempat untuk menghabiskan vonis para narapidana *an sich*, tapi sebagai tempat pembinaan para narapidana untuk tujuan yang lebih baik.
3. Bagi kalangan akademisi dan praktisi, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai referensi guna kajian dan penelitian yang lebih mendalam.

PENDAHULUAN

4. Memberikan sumbangan pemikiran dan bahan masukan bagi instansi yang terkait dalam masalah pelaksanaan pembinaan di lembaga pemasyarakatan.

E. Kerangka Konseptual

Secara etimology kata komunikasi atau *communication* dalam bahasa Inggris berasal dari bahasa Latin yaitu *communis* yang berarti sama, *communico*, *communicatio* atau *communicare* yang berarti membuat sama (*to make common*). Istilah pertama (*communis*) adalah istilah yang paling sering dipakai sebagai asal-usul komunikasi yang merupakan akar dari kata-kata Latin lainnya yang mirip. Komunikasi menyaranakan bahwa suatu pikiran, suatu makna, atau suatu pesan dianut secara sama.¹⁰

Secara terminologis banyak para ahli mengemukakan tentang definisi komunikasi. Diantaranya adalah komunikasi menurut Gamble adalah penyampaian makna baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Sedangkan menurut Everret M. Roggers komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada satu penerima atau lebih dengan maksud untuk mengubah tingkah laku mereka. Sedangkan menurut Harold D. Lasswell bahwa cara tepat untuk menerangkan suatu tindakan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan *siapa yang menyampaikan, apa yang disampaikan, melalui saluran apa, kepada siapa dan apa pengaruhnya*.

Sedangkan yang disebut dengan komunikasi persuasif menurut K. Andeerson adalah sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan mengubah keyakinan, sikap atau perilaku atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan. R. Bostrom

¹⁰ Sasa Juarsa Senjaya, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2009), Cet IV, hal. 1.10

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

mengemukakan bahwa komunikasi persuasif adalah perilaku komunikasi yang bertujuan mengubah, memodifikasi atau membentuk respon dari penerima. Warrant mengatakan bahwa komunikasi persuasif adalah perintah yang dibungkus dengan ajakan atau bujukan sehingga terkesan tidak memaksa. Komunikasi persuasif adalah salah satu model komunikasi yang sangat tua, dimulai dengan metode retorika Aristoteles pada abad ke 4 SM. Komunikasi ini tujuannya adalah bagaimana para komunikator berupaya untuk mempengaruhi komunikan. Tujuan dari persuasi adalah menguatkan, merubah atau memodifikasi kebiasaan-kebiasaan audien dalam nilai, kepercayaan atau tindakan mereka. Persuasif pada umumnya menunjukkan bentuk pengaruh dalam konteks yang berbeda-beda.¹¹

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa komunikasi persuasif adalah salah satu bentuk komunikasi yang bertujuan untuk mengubah, membujuk, mengajak, merayu pihak penerima agar mengikuti apa yang diinginkan oleh komunikator. Tujuan utama dari komunikasi persuasif adalah menghendaknya adanya perubahan dari khalayak.

F. Telaah Pustaka

Pembahasan tentang komunikasi persuasif di LAPAS sudah ada yang melakukannya dalam bentuk tulisan. Tulisan-tulisan tersebut di antaranya dalam skripsi, tesis, disertasi dan artikel-artikel di berbagai jurnal.

Skripsi yang berjudul *Pelaksanaan Pembinaan Narapidana dalam Rangka Mencegah Pengulangan Tindak Pidana di LAPAS Kelas IIA Sragen*, ditulis oleh Octavia Sri Handayani alumnus Fakultas

¹¹ Morreala, Spitzberg dan Barge, *Human Communication Motivation, Knowledge, and Skills* (Amerika: Wadsworth Thomson Learning, 2001), h. 9

PENDAHULUAN

Hukum Universitas Sebelas Maret tahun 2010, dalam penelitiannya, *pertama*, lebih menyoroti kepada pembahasan pelaksanaan pembinaan narapidana dalam rangka mencegah pengulangan tindak pidana di LAPAS tersebut, *kedua*, mengetahui hambatan pelaksanaan pembinaan narapidana dalam rangka mencegah pengulangan tindak pidana di LAPAS tersebut. Menurut saya fokus penelitiannya hanya kepada tujuan tertentu yaitu pembinaan yang dimaksudkan untuk mencegah pengulangan tindak pidana saja, tidak kepada tujuan-tujuan lainnya. Penelitian yang berjudul *Strategi Komunikasi Persuasif Da'i dalam Membina Narapidana Residivis di Lembaga Pemasyarakatan Wirogunan, Yogyakarta*, ditulis oleh Edy Dwi Haryanto alumni FISIP UMY pada tahun 2009, penulisan skripsi ini fokus terhadap strategi komunikasi persuasif yang dilakukan khusus oleh da'i dalam pembinaan rohani para narapidana.

Penelitian yang dilakukan oleh Edo Endrika Putra dengan judul *Strategi Komunikasi Persuasif Petugas dalam Pembinaan Narapidana Anak di LAPAS Kelas IIB Pekanbaru*. penelitian ini difokuskan kepada komunikasi persuasif pada narapidana khusus anak-anak. Tentu pola pembinaan yang dilaksanakan akan berbeda pola ketika sasarannya adalah berbeda tingkatan.

Adapun yang menjadi fokus pembahasan yang akan diteliti oleh penulis adalah tentang model komunikasi persuasif yang dilakukan di LAPAS kelas IIA Serang, bersifat lebih umum bukan hanya menyoroti pembinaan yang dilakukan oleh petugas khusus seperti da'i saja yang melakukan dakwah persuasif tetapi juga pembinaan-pembinaan yang lainnya yang ada di lapas tersebut. Selanjutnya penulis juga akan meneliti hasil dari pelaksanaan komunikasi persuasif terhadap perilaku para narapidana, baik yang bertujuan untuk memulihkan kepercayaan diri mereka, atau mencegah terjadinya gerakan radikal atau pun tujuan-tujuan lainnya. Tentunya

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

hasil-hasil ini akan penulis ketahui setelah nanti mengadakan penelitian ke lapangan dengan langsung terjun ke LAPAS kelas IIA Serang.

G. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Dilihat dari segi tehnik pengumpulan data, penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Data merupakan salah satu unsur terpenting dalam suatu penelitian. Tanpa data maka penelitian dianggap tidak ada.¹² Adapun sumber data yang akan diperoleh dalam penelitian ini berupa wawancara mendalam (*dept interview*) dengan petugas LAPAS kelas IIA Serang, para pembina dan dengan para narapidana.

Penelitian deskriptif adalah merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan.¹³ Atau ada juga yang mengatakan bahwa penelitian deskriptif dimaksudkan untuk eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti.¹⁴ Dalam hal ini penulis ingin menggambarkan sekaligus menjelaskan secara detail peranan komunikasi persuasif terhadap narapidana di lembaga pemasyarakatan

¹² Nyoman Kutha Ratna, *Metodologi Penelitian; Kajian Budaya dan Ilmu Sosial Humaniora pada Umumnya*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), Cet. I, hal. 187

¹³ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), Cet. IV, hal. 309

¹⁴ Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial; Dasar-Dasar dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995), Cet. III, hal. 20

PENDAHULUAN

2. *Sumber Data*

Data dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari sumber *observasi* dan wawancara yaitu kepada informan kunci. (*keyinforman*). Data primer sebagian besar akan diperoleh melalui informasi-informasi yang dilakukan melalui wawancara dengan ketua lapas, para petugas, para pembina dan para narapidana. Sedangkan yang menjadi sumber data sekunder adalah dokumen-dokumen berupa jadwal pembinaan, buku-buku, naskah-naskah dokumen yang berkaitan dengan judul penelitian yang berfungsi sebagai pelengkap data.

3. *Metode Penentuan Lokasi*

Penelitian ini dilakukan di LAPAS Kelas IIA Serang yang berlokasi di jantung kota Serang. Penentuan lokasi dilakukan dengan pertimbangan bahwa *pertama*, wilayah ini berada di ibukota propinsi, *kedua*, jumlah penghuni LAPAS ini melebihi kapasitas yang seharusnya.

4. *Teknik Pengumpulan Data*

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi (*pengamatan*), wawancara mendalam (*dept interview*), penyebaran angket dan dokumentasi.

Pertama; observasi merupakan salah satu teknik yang banyak dilakukan dalam penelitian baik yang kuantitatif maupun kualitatif. Observasi melibatkan tiga (3) objek sekaligus yaitu a) lokasi tempat penelitian berlangsung, b) para pelaku dengan peran-peran tertentu, dan c) aktivitas para pelaku yang dijadikan objek penelitian.¹⁵ Dalam praktik di lapangan, peneliti melakukan

¹⁵ Nyoman Kutha Ratna, *Metodologi Penelitian.....*, hal 220

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

observasi pada waktu-waktu tertentu selama periode Juli. Peneliti mengamati lingkungan lapas setempat.

Kedua; wawancara adalah cara-cara memperoleh data dengan berhadapan langsung, bercakap-cakap baik dengan petugas lapas maupun dengan para pembinaanya, di samping dengan para narapidana di lokasi tersebut.

Ketiga; penyebaran angket yang dimaksudkan untuk mengetahui sejauhmana pengaruh pembinaan tersebut terhadap perubahan perilaku diri dan mengetahui apakah manfaat dari pembinaan tersebut.

5. Pengolahan dan Analisa data lapangan

Setelah data dikumpulkan, selanjutnya perlu diikuti kegiatan pengolahan data (*data processing*). Pengolahan data mencakup kegiatan *mengedit* (*editing*) data dan *mengkode* (*coding*) data. Mengedit data adalah kegiatan memeriksa data yang terkumpul; apakah sudah terisi secara sempurna atau tidak, lengkap atau tidak, cara pengisiannya sudah benar atau tidak. Mengkodekan data berarti memberikan kode-kode tertentu kepada masing-masing kategori atau nilai dari setiap variabel yang dikumpulkan datanya.¹⁶

Setelah data diolah, tahap selanjutnya adalah menganalisis dan menginterpretasikan data. Analisis data menunjuk pada kegiatan mengorganisasikan data ke dalam susunan-susunan tertentu di dalam rangka penginterpretasian data; ditabulasi sesuai dengan sajian data yang dibutuhkan untuk menjawab masing-masing masalah yang ada dalam penelitian.

¹⁶Nyoman Kutha Ratna, *Metodologi Penelitian.....*, hal. 33

PENDAHULUAN

H. Jadwal Penelitian

Jadwal penelitian yang akan dilakukan peneliti mengacu kepada teknik pelaksanaan yang telah ditentukan oleh Lembaga Penelitian IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yaitu sebagai berikut:

No	Waktu	Apri	Mei	Juni	Juli	Agts	Sept	Okt
	Kegiatan							
1	Survei	■						
2	Pengumpulan Data		■					
3	Pengolahan Data			■	■			
4	Penulisan Laporan				■	■	■	
5	Seminar Hasil Penelitian							■

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

BAB II

LANDASAN TEORITIS

KOMUNIKASI PERSUASIF

A. Pengertian Komunikasi Persuasif

Dalam kehidupan sehari-hari seseorang membutuhkan kemampuan berkomunikasi untuk mentransfer ide-ide di antara individu. Manusia dan komunikasi merupakan satu kesatuan. Komunikasi melekat pada diri manusia. Seorang pakar komunikasi menyatakan *we can't not communication*. Setiap individu yang melakukan komunikasi akan menginginkan adanya efek tertentu, sebab dalam komunikasi ada yang menyampaikan pesan dan ada yang menerima pesan. Kajian Ilmu komunikasi di samping fokusnya untuk menyampaikan informasi,¹ tetapi kadangkala juga merupakan pembentukan sikap dan perilaku pendengarnya. Dengan kata lain bahwa apabila seseorang melakukan komunikasi, orang tadi bukan hanya memberitahu, namun mengandung tujuan agar orang yang dihadapinya melakukan sesuatu tindakan yang diinginkannya, maka pangkat yang diberikan komunikasi semacam ini menjadi komunikasi persuasif.

Istilah persuasif berasal dari bahasa Inggris *persuasion* dan kata itu bersumber dari kata lain yaitu *persuasion*, yang berarti “mengajak,

¹ Kendatipun semua orang setuju bahwa informasi merupakan unsure dasar dalam komunikasi, tapi tidak seluruhnya sepakat mengenai pengertian informasi itu sendiri. Untuk memperjelas pemahaman tentang informasi, Fisher (1986) mengelompokkan berbagai pandangan mengenai konsep informasi ke dalam tiga buah persepsi yaitu: 1) penggunaan istilah informasi untuk menunjukkan fakta atau daya yang dapat diperoleh selama tindakan komunikasi berlangsung. 2) penggunaan informasi untuk menunjukkan makna data. Jadi menurut pandangan ini, informasi berbeda dari data. 3) Istilah informasi menurut teori informasi, yang menganggap informasi sebagai jumlah ketidakpastian yang dapat diukur dengan cara mereduksikan sejumlah alternative pilihan yang tersedia.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

dan meyakinkan”.² Yang dimaksud persuasif adalah suatu tindakan/bujukan yang mendasarkan segi-segi psikologis, yang dapat membangkitkan kesadaran individu.

Secara jelas definisi persuasif telah diungkapkan dalam buku *persuasion, Reception and Responsibility* bahwa persuasif adalah “sebagai usaha dengan sadar dalam rangka untuk mengidentifikasi pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif-motif manusia terhadap tujuan-tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya.”³ Gambaran definisi di atas dapat kita lihat adanya penggunaan logika terhadap motif-motif internal dari audiendce untuk tujuan tertentu yaitu mempengaruhi perubahan. Dengan metode ini pesan-pesan sering didengar, yang menyebabkan perubahan dalam sikap atau perilaku sipenerima pesan.

Menurut Ronald L. Applbaum pengertian persuasif adalah “proses komunikasi yang dilakukan orang untuk menyampaikan pesan menggunakan cara verbal atau non verbal dengan tujuan untuk memperoleh tanggapan tertentu dari orang lain.”⁴

Nothstine (1991) memberikan batasan bahwa persuasive adalah setiap usaha untuk mempengaruhi tindakan atau penilaian orang lain dengan cara berbicara atau menulis kepada mereka. Sedangkan Adersen menyatakan bahwa persuasi sebagai suatu proses komunikasi interpersonal. Komunikator berupaya dengan menggunakan lambing-

²John M. Echols dan Hasan Sadly, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: Gramedia, 1995), hlm. 426.

³ Charles U. Larson, *Persuasion Reception And Responsibility*, (USA: Wadsworth Publishing Company, 1986), hlm. 7.

⁴Applbaum L. Ronald dan Anatal W. E Karl, *Strategy for Persuasive Communication*, (C. Ohio: Bell & Howl, 1974), hlm. 12.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima. Jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator.⁵

Dari pembahasan di atas dapat dimengerti bahwa untuk merubah pendapat, sikap, dan tingkah laku dengan cara persuasif, titik tekannya adalah untuk membangkitkan kesadaran individu. Oleh karena itu, komunikasi persuasif dapat diartikan penyampaian pesan yang harus mengandung upaya yang dilakukan oleh komunikator dengan sadar untuk mengubah sikap dan perilaku orang lain. Pesan yang disampaikan harus mengandung ajakan dan himbauan yang dapat membangkitkan dan meyakinkan kesadaran pribadi disertai dengan rasa senang, sehingga bentuk perubahan sikap, pendapat, dan perilaku sesuai dengan nilai-nilai sosial. Dari paparan di atas, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Persuasi adalah bentuk dari komunikasi
Kondisi ini melibatkan pengirim dan penerima yang melakukan interaksi. Jika pengirim dan penerima tidak menjalin kontak, hal ini tidak mungkin saling mempengaruhi di antara keduanya. Kenyataan yang penting bahwa persuasi merupakan bentuk komunikasi. Persuasi merupakan subjek untuk semua kerusakan yang potensial yang melekat di dalam interaksi manusia. Pesan persuasive adalah subjek untuk distorsi dan salah pengertian.
- b. Persuasi adalah sebuah proses
Persuasi tidak statis. Bukan sekedar peristiwa/kejadian, sebuah objek atau pun suatu tindakan. Tidak bisa disentuh, dilihat dan diukur langsung seperti halnya proses membuat kue atau bermain catur. Hal ini merupakan sesuatu yang ada pada kita.

⁵ Soleh Soemirat dan Asep Sunarya, *Komunikasi Persuasif*, (Jakarta: Universitas terbuka, 2008), Cet ke-2, hal. 1.25

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Sesuatu yang terus menerus tanpa berhenti. Proses yang terjadi tidak dibatasi oleh ruang tetapi oleh waktu.

- c. Persuasi menimbulkan perubahan
Pesan persuasi dapat menimbulkan perubahan seperti halnya intervensi terapeutik yang direncanakan. Ada dua hal yang dapat dipertanyakan sesuai dengan perubahan yaitu target dari persuasi? dan bagaimana perubahan yang terjadi sebagai akibat dari persuasi dapat diukur? Kedua pertanyaan dapat dikaji secara mendalam.
- d. Persuasi dapat disadari atau tidak disadari
Persuader dapat secara sadar melakukan perubahan secara spesifik bagi individu atau kelompok. Hal ini terjadi ketika pembicara persuasi merencanakannya dan mengucapkan kata-kata dengan tujuan khusus untuk mengubah sikap audiens/penerima.
- e. Persuasi dapat dilakukan secara verbal dan non verbal
Kata-kata yang dirangkai dalam untaian kalimat dapat digabungkan secara tepat dapat menimbulkan efek persuasi. Aspek-aspek nonverbal seperti ekspresi wajah, gerakan tangan, bentuk tubuh, dan sebagainya juga dapat turut menentukan persuasi yang dilakukan.

Komunikasi persuasif terdapat beberapa komponen, sebagaimana pada komunikasi lainnya. Komponen itu mencakup beberapa hal yaitu sumber (*persuader*)⁶, pesan yang dikemas secara

⁶ Menurut Effendi (1986), terdapat lima(5) jenis sikap penting bagi seorang *persuader* yaitu: 1) Reseptif; jika seorang *persuader* menerima gagasan dari orang lain. 2) Selektif; jika seorang *persuader* dalam menerima informasi melakukan berbagai saringan dan pilihan terhadap informasi tersebut maka ia akan bersikap selektif. 3) Digestif; kemampuan dalam mencerna berbagai gagasan yang datang pada diri *persuader*, yang akan ia gunakan sebagai bahan untuk berkomunikasi dengan orang lain. 4)

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

sengaja untuk mempengaruhi,⁷ saluran/media, penerima (*persuade*), efek, umpan balik dan konteks situasional⁸ Sebagai gambaran dan pegangan berikut ini diketengahkan penjelasan tentang komponen di atas, yaitu:

Komunikator/*persuader* adalah orang yang menyampaikan informasi pada orang lain. Persyaratan penting bagi komunikator yaitu memiliki kredibilitas atau kepercayaan, memiliki kekuasaan sosial, memiliki peranan dalam masyarakat, adanya hubungan baik dengan komunikasi, dan lain sebagainya. Mengenai komponen pesan yaitu materi-materi yang akan disampaikan pada orang lain. Yang harus diperhatikan dalam pesan yaitu ada beberapa unsur utama, diantaranya pengorganisasian, argumentasi, himbauan yang disampaikan, dan gaya bahasa yang dipakai.

Sedangkan komponen komunikan/*persuadee*⁹ adalah orang yang menjadi penerima pesan. Komunikan dapat memperhatikan dan

Asimilatif; mengandung makna bahwa seorang *persuader* memiliki kemampuan untuk meramu gagasan yang diterimanya dari berbagai sumber informasi dengan pengetahuan yang ada di kepalanya secara sistematis. 5) Transmisif; Seorang *persuader* harus memiliki kemampuan dalam memilih kata-kata yang fungsional, mampu menyusun kata dan atau secara logis, memilih waktu yang tepat untuk berkomunikasi dan sebagainya sehingga dia mampu menciptakan perubahan sosial pada diri khalayak sasarannya.

⁷ Pesan adalah segala sesuatu yang memberikan pengertian kepada penerima, pesan juga erat kaitannya dengan mekanisme respon-stimulus, stimulus-respon. Pesan bisa dinamis karena adanya tindakan aktif dari *persuader* dan *persuadee*. Pesan bisa berbentuk verbal dan berbentuk non verbal.

⁸ Onong Uchyana Effendy, *Hubungan Masyarakat Suatu Studi Komunilogis*, (Bandung: remaja karya, 1986), hlm. 106.

⁹ Dalam upaya mencermati *persuadee*, Nothstine (1991) mengklasifikasikan sebagai berikut: 1) *Persuadee* yang tidak bersahabat secara terbuka; *persuadee* merasa tidak senang terhadap diri kita, ia selalu menentang posisi kita, ia akan bekerja aktif melawan kita. Bentuk perlawanan bisa berupa bicara langsung atau mengumpulkan bantuan orang lain untuk

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

melaksanakan isi pesan manakala pesan tersebut dapat memberi solusi problem yang dihadapinya. Komponen berikut yaitu media sebagai alat untuk menyalurkan pesan. Media dapat berbentuk surat kabar, televisi, majalah, gtelegram, radio, film, dan lainnya. Terakhir komponen situasi yaitu keadaan, suasana yang bersifat fisik, psikologis, sosial, dan temporal,¹⁰ tempat terjadinya komunikasi.

bersama-sama menentang kita. 2) *Persuadee* yang tidak bersahabat; *persuade* yang tidak bersahabat merupakan kristalisasi dari ketidaksetujuannya terhadap posisi kita. Mereka cenderung terselubung. Yng dilakukannya adalah hanya sebatas penolakan-penolakan, tidak berupa perlawanan. Mereka tidak mencari dukungan atau bantuan orang lain untuk melawan kita. 3) *Persuadee* yang netral; *persuade* jenis ini cenderung memahami posisi kita. Namun sikap mereka tidak memihak. Mereka tidak mendukung atau menolak terhadap kita, mereka seolah-olah tidak peduli dengan keadaan sekitarnya. 4) *Persuadee* yang ragu-ragu; *persuade* yang ragu-ragu lebih cenderung peduli terhadap posisi kita. Mereka memiliki karakter demikian karena memiliki sikap bimbang. Mereka terombang-ambing antara mempercayai atau menolak kita. Dalam membuat keputusan, mereka dalam kondisi yang sulit. Mereka tidak dapat melihat alternatif jawaban apakah menolak atau menerima pesan yang kita sampaikan. 5) *Persuadee* yang tidak mengetahui; *persuade* jenis ini tidak memiliki informasi tentang kita, mereka tidak mengenal kita. Akibatnya, keputusan yang mereka buat tergantung pada seberapa besar kita dapat meyakinkan mereka. 6) *Persuadee* yang mendukung; jenis ini memahami posisi kita dan menyenangkan kepribadian kita. Mereka berpikiran positif terhadap tindakan yang kita lakukan walaupun hal itu tidak dilakukan secara terbuka. 7) *Persuadee* yang mendukung secara terbuka; *persuade* mendukung anda sepenuh hati karena benar-benar memahami posisi kita. Mereka tidak ragu dalam menerima informasi yang kita sampaikan, bahkan mereka mau melakukan suatu tindakan secara aktif sesuai dengan pemikiran atau ide yang kita sampaikan kepada mereka.

¹⁰ Bersifat fisik mengacu pada lingkungan fisik yang mempengaruhi setiap proses komunikasi. Komunikasi dilakukan dalam suatu tempat secara fisik seperti di masjid, universitas, sekolah, dan lainnya. Suasana psikologis mengacu pada aspek-aspek psikologis seperti adanya pengaruh faktor-faktor psikologis seperti drive, need, motivasi, konflik, sopan santun dan kebiadaban, suasana yang formal maupun informal, serius atau sebaliknya suasana humor. Adapun suasana sosial adalah komunikasi yang beada dalam

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Beberapa komponen komunikasi persuasif di atas, komponen terpenting adalah komponen komunikator, sebab fungsinya sebagai penggerak pada manusia untuk melakukan sesuatu .untuk membantu keberhasilan komunikator dalam tugasnya perlu mengetahui prinsip-prinsip persuasif, yaitu:

1. Untuk melakukan perubahan sikap, suatu saran bagi perubahan, pertama-tama harus diterima secara indrawi dan rohani.
2. Besar kemungkinan pesan akan diterima secara rohani bila sesuai dengan kebutuhan dan dorongan pribadi.
3. Besar kemungkinan pesan akan diterima bila sejalan dengan norma serta kesetiaan pada kelompok.
4. Saran akan diterima bila komunikatornya dapat dipercaya atau ahli.
5. Sarana melalui media massa yang diperkuat oleh tatap muka lebih besar kemungkinannya akan diterima daripada dilakukan sendiri-sendiri atau melalui saluran-saluran lain yang sama.
6. Besar kemungkinan perubahan sikap akan terjadi apabila sarana-sarana diikiti faktor-faktor lain yang mendasari kepercayaan dan sikap. Ini mengacu pada perubahan-perubahan lingkungan yang membuat penerimaan secara lebih mudah.
7. Lebih besar kemungkinannya akan terdapat perubahan opini pada arah yang dikehendaki apabila kesimpulan dinyatakan

situsi, status, dan peran yang dimiliki para peserta komunikasi ketika berkomunikasi satu sama lain. Komunikasi dalam konteks sosial ini mulai dipengaruhi nilai-nilai dan norma, budaya, dan adat istiadat. Terakhir suasana yang temporal mengacu pada waktu (jam, hari, minggu, bulan, dan tahun) yang tepat untuk berkomunikasi. Misalnya ada orang-orang tertentu yang menerima tamu pada waktu pagi atau petang, senin, Selasa, Rabu, dan sebagainya. Baca : Alo Lili Weri. *Perspektif Teori Komunikasi Antar Pribadi*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1994), hlm. 55-56.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

secara eksplisit daripada kalau diserahkan pada khalayak untuk mengambil kesimpulannya sendiri.

8. Jika khalayak berkesimpulan ramah, atau apabila hanya disajikan satu posisi, atau kalau perubahan opini yang dikehendaki adalah yang segera tetapi bersifat sementara, akan lebih efektif manakala diberikan hanya satu sisi dari argument.
9. Jika khalayak tidak setuju, atau lebih mendengar sisi lain dari sumber lain, akan lebih efektif jika disajikan kedua sisi dari satu argument.
10. Jika pandangan yang bertentangan tetapi sama-sama menarik disajikan berturut-turut, yang disajikan paling akhir mungkin yang paling efektif.
11. Kadang-kadang himbauan yang emosional yang lebih berpengaruh, kadangkala yang factual. Ini bergantung pada jenis pesan dan jenis khalayak.
12. Untuk melakukan perubahan opini, ancaman yang kasar umumnya kurang efektif dibandingkan ancaman lembut.
13. Perubahan opini yang dikehendaki dapat lebih terukur beberapa saat setelah terpaan komunikasi daripada segera setelah terpaan.
14. Orang-orang yang paling anda kehendaki pada khalayak, kecil sekali kemungkinannya ada di sana. Ini akan membawa kembali pemeriksaan perhatian yang dimintakan orang.
15. Terdapat efek lamban pada komunikasi yang diterima dari komunikator yang dianggap oleh komunikan memiliki kadar kehandalan rendah. Berdasarkan beberapa percobaan waktu cenderung akan meniadakan komunikator yang tidak dipercayai dan membiarkan informasi tertinggal.¹¹

¹¹ Cutlip, Scott dan Center, Alen H, *Efektif Public Relation*, (New Jersey: Pantice Hall, Inc Inglwood Cliffs, 19982), hlm. 134.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Butir-butir prinsip di atas sangat perlu diperhatikan dalam pemberian makna terhadap pesan yang seringkali sangat kompleks. Dengan alasan itu maka terhadap pesan yang akan disampaikan harus berpedoman pada prinsip di atas. Jika semakin bagus dalam mempedomani prinsip tersebut, pesan akan lebih mudah memberi makna tertentu, namun sebaliknya jika kurang memperhatikan prinsip di atas, maka tidak akan mendapatkan makna dari pesan yang disampaikan pada orang lain.

Selain menggunakan prinsip-prinsip di atas, perlu juga memperhatikan kebersamaan unsur dalam persuasif. Perlu diingat fokus keberhasilan persuasif bukan terletak atau tergantung pada salah satu unsur persuasif bukan terletak pada komunikator, bukan terletak pada pesan, bukan terletak pada media, atau bukan terletak pada sipenerima pesan. Akan tetapi terletak atau terfokus pada keseluruhan unsur yang bekerjasama untuk saling melengkapi dalam proses persuasif. Konsep yang diluncurkan untuk menciptakan suatu gagasan harus melibatkan semua unsur secara bersama-sama. Segala sesuatu yang ada dalam diri penerima sama pentingnya dengan apa yang dimaksud oleh sumber atau komunikator, juga dengan isi pesan-pesan yang disampaikan. Seseorang jarang akan terbujuk manakala orang tersebut tidak ikut berpartisipasi/terlibat dalam proses persuasif. Tingkat keberhasilan dalam persuasif titik sentralnya adanya kebersamaan antara unsur yang ada, sehingga persuasif semua unsur penerima pesan terbujuk lewat pilihan lebih jauh untuk setuju bukan paksaan.

Lebih lanjut dapat diperhatikan bahwa dari beberapa prinsip di atas sesungguhnya dapat diringkas ke dalam 4 (empat) prinsip utama, yaitu:

1. Prinsip Identifikasi

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Informasi yang disampaikan (ide, opini, sudut pandang) harus disusun dengan memperhatikan kepentingan khalayak, karena hal tersebut mempengaruhi hasrat atau harapan serta aspirasi pribadinya.

2. Prinsip Tindakan

Orang akan dapat menerima ide, manakala ide itu dapat direalisasikan dalam tindakan. Sebab tindakan akan dapat membuktikan kebenaran ide tersebut.

3. Prinsip Familiaritas dan Kepercayaan

Khalayak hanya akan menerima ide yang disampaikan dari orang yang lebih dekat dipercayai, dari pada dari orang yang tidak diketahui sama sekali.

4. Prinsip Kejelasan

Komunikasi yang disampaikan harus mengandung kejelasan dan tidak membingungkan. Sesuatu yang dapat dilihat, diamati, dibaca, atau didengar, memberi kesimpulan kepada sesuatu yang jelas, bukan sesuatu yang menimbulkan berbagai interpretasi.¹²

Di atas telah diuraikan tentang beberapa prinsip dalam komunikasi persuasif yang dapat dijadikan pedoman bagi komunikator untuk lebih memberi makna atas pesan yang disampaikan.

Proses persuasif dilakukan bukan pada ruang yang hampa, tetapi berlangsung pada suatu keadaan yaitu suasana yang bersifat fisik, historis, psikologis, dan lainnya. Hubungannya dengan keadaan komunikasi persuasif ternyata berpengaruh terhadap harapan maupun tingkat partisipasi penerima pesan. Derajat partisipasi itu menentukan juga pemakaian terhadap suatu pesan yang diterimanya yang akhirnya derajat mempengaruhi sikap dan perilaku.

¹² Cutlip, Scott dan Center, Allen H, *Efektif Publik Relation*, (New Jersey: Prentice Hall, Inc. Ingwood Cliffs, 1982), hlm. 135.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Selain prinsip-prinsip di atas juga ada beberapa prinsip yang sangat penting dan perlu diperhatikan oleh *persuader*, sebab prinsip ini berhubungan dengan keadaan bagi *persuader* maupun penerima pesan, adapun penjelasannya sebagai berikut:

Ada beberapa keadaan yang perlu diperhatikan dalam proses persuasif, yang nampaknya dapat menaikkan kesempatan-kesempatan bagi penerima pesan untuk dapat dibujuk secara etis dan rasional. Persuasif dapat berlangsung dengan baik, manakala terjadi dalam cara yang jujur dan bertanggung jawab, apabila kedua agenda persuasif harus ada reparasinya pada masing-masing pihak harus dijelaskan maksud dan tujuannya, dijelaskan cara-cara untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut. Hal ini sangat penting, sebab apabila kita sebagai penerima mengetahui agenda tersembunyi dari para pembujuk, maka kita dapat siap-siap untuk menolaknya. Adanya penerima yang kritis terhadap bukti yang diprosentasikan kepada mereka. Mereka mencari informasi dari semua pihak dalam suatu perdebatan dan baru akan memegang keputusan akhir apabila semua data telah didapat.¹³

B. Model-Model Komunikasi Persuasif

Setiap komunikasi yang dilakukan oleh manusia memiliki model tersendiri termasuk komunikasi persuasif. Menurut Littlejohn bahwa model adalah cara menunjukkan setiap representasi simbolis dari suatu benda, proses, atau gagasan/ide. Pada tataran konseptual model merepresentasikan ide-ide atau proses. Model adalah cara untuk menunjukkan sebuah obyek yang mengandung kompleksitas proses di dalamnya dan hubungan antara unsur-unsur pendukungnya.”¹⁴ Model

¹³Charles U. Lorse, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 9.

¹⁴Mc, Quail Denis & Widhal, *Communication Model*, (New York: Longman Publisher, 1987), hlm. 20.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

dapat dikatakan sebagai penggambaran secara sederhana tentang realita. Model-model dalam komunikasi merupakan merupakan suatu penggambaran dari struktur atau proses komunikasi secara sederhana. Oleh karena itu model manapun yang ada adalah selalu lebih sederhana dibandingkan dengan realita komunikasi yang dimodelkan. Disadari bahwa komunikasi dalam kenyataannya selalu lebih rumit daripada model yang dimaksudkan untuk menggambarkannya. Model-model dalam komunikasi mempunyai beberapa fungsi yaitu:

Model menyajikan pengorganisasian dari berbagai unsur dalam proses komunikasi. Model merupakan alat bantu yang berfungsi *handsistic*. Model memungkinkan kita melakukan suatu medikasi terhadap komunikasi (apa yang terjadi suatu kondisi tertentu). Model membantu kit mengadakan pengukuran terhadap unsur-unsur dan proses komunikasi dalam suatu keadaan tertentu.¹⁵

Menurut Deutsh (1966), model dalam konteks pengetahuan sosial, mempunyai empat (4) fungsi. *Pertama*, fungsi mengorganisasikan. Artinya model membantu kita mengorganisasikan sesuatu hal dengan cara mengurut-ngurut serta mengaitkan satu bagian/system dengan system lainnya sehingga kita memperoleh gambaran umum tentang suatu hal dalam kondisi-kondisi tertentu. *Kedua*, model membantu menjelaskan. Meskipun model pada dasarnya tidak berisikan penjelasan, namun model membantu kita dalam menjelaskan tentang suatu hal melalui penyajian informasi yang sederhana. *Ketiga*; fungsi *heuristik*. Artinya melalui model, kita akan dapat mengetahui sesuatu hal secara keseluruhan. Karena model membantu kita memberikan gambaran tentang komponen-komponen pokok dari sebuah proses atau system. *Keempat*; Fungsi prediksi. Melalui model,

¹⁵Alo Lili Weri, *Perspektif Teori Komunikasi Antar Pribadi*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1994), hlm. 17.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

kita dapat memperkirakan tentang hasil atau akibat yang akan dapat dicapai.

Melihat bebrapa fungsi model di atas dapat dipahami, bahwa model dapat membantu orang berfikir rasioanal, menjelaskan masalah, dan bahkan dapat mengidentifikasi berbagai hubungan. Juga dengan model dapat membantu manusia untuk menyederhanakan masalah yang kompleks, sehingga akan lebih mudah untuk mengadakan analisis. Melalui penggunaan model, ada beberapa keuntungan yaitu model memberikan informasi yang berorientasi pada tindakan. Model menyajikan informasi yang berorientasi pada masa depan. Model menunjukkan alternatif arah tindakan untuk dievaluasi sebelum dilaksanakan. Model menyajikan pemberian atau masalah yang kompleks secara formal dan berstruktur. Model mencerminkan pendekatan secara ilmiah untuk tidak menggantungkan diri pada institusi dan spekulasi.¹⁶

Dalam bagian ini akan dibahas secara berturut-turut mengenai model-model¹⁷ komunikasi persuasif diantaranya: model komunikasi

¹⁶Jalaludin Rakhmat, *Metode Penelitian Komunikasi*, (Bandung: Rosyda Karya, 1995), hlm. 60.

¹⁷Model-model komunikasi secara umum terdapat berbagai macam yaitu model komunikasi ABX dari New Comb, model komunikasi Sirkular, model komunikasi Helikal, model komunikasi dari Laswell dan lainnya. Model komunikasi ABX dari New Comb ada bahwa ada seseorang katakana A melaksanakan komunikasi dengan B membicarakan tentang obyek yaitu X. dalam proses komunikasi (A, B, dan X) saling memelihara keserasian untuk melakukan perubahan. Model komunikasi sirkular adalah proses komunikasi dianggap bukan bermula dari suatu titik dan bukan berakhir pada suatu titik pula, namun proses komunikasi tanpa akhir. Model komunikasi Helikal berarti bahwa suatu ide, pengalaman, dan pengetahuan sebagai sosok yang dapat diinformasikan yang cenderung dari waktu ke waktu, ide, pengalaman, dan pengetahuan bertambah luas dan tinggi kualitasnya. (Mc. Quail Denis & Widhal, *Communication Model*, (New York: Yongman Publisher, 1987), hlm. 14-21. Model komunikasi Laswell adalah model komunikasi yang

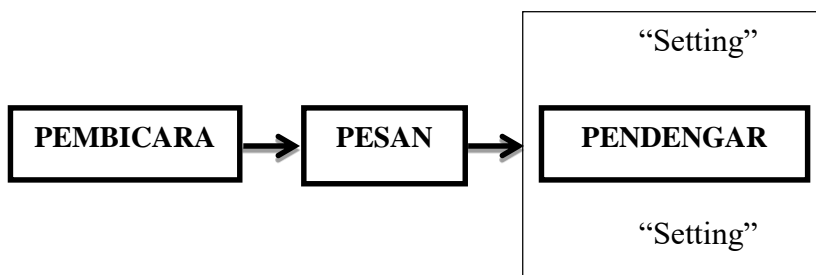
MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

persuasif dari Aristoteles, model persuasif dari MC Guire, model persuasif menurut Hovland, model persuasif menurut Deddy Djamaluddin Malik, model persuasif SMCR, dan model persuasif menurut Hug Rank.

1. Model Komunikasi Persuasif dari Aristoteles

Model komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh Aristoteles yang menekankan dalam komunikasi terdapat tiga unsur penting yaitu pembicara, pesan, dan pendengar. Untuk lebih jelasnya lihat gambar sebagai berikut, yaitu:

Model Komunikasi Persuasif dari Aristoteles¹⁸



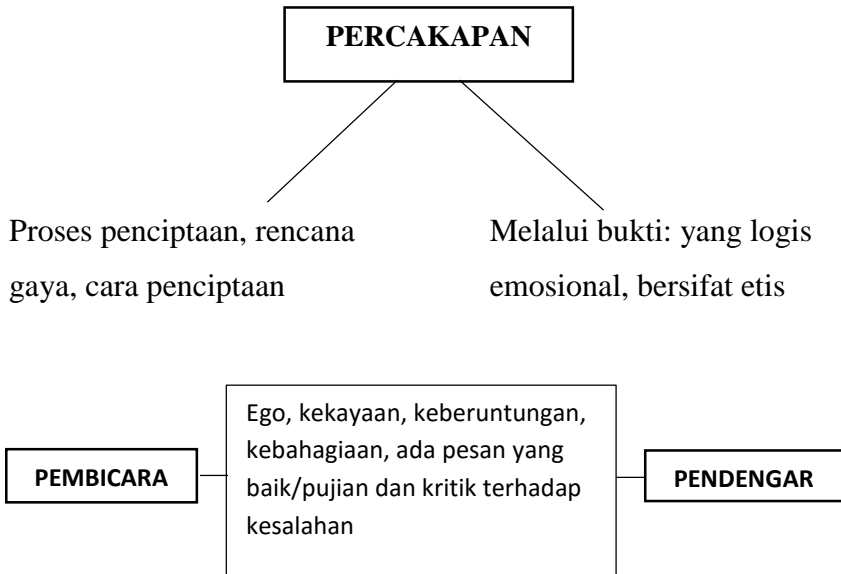
Model tersebut tergambar bahwa proses komunikasi harus terdapat tiga unsur penting yaitu pembicara sebagai penyampai pesan (informasi), pesan adalah materi/bahan yang diinformasikan, dan pendengar adalah orang-orang yang menerima pesan.

mencakup komponen dalam komunikasi yaitu: komunikator, pesan, media, penerima, dan efek. (De Vito A. Yoseph, *Comunology: an Introduction to the Study of Communication*, New Rork: Harper & Row Publisher, 1978), hlm. 25.

¹⁸Arlond Schneider; William C. Donagby, *Organizational Communication*, (New York: Mc. Grow Hill, 1975), hlm. 28.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Ide dasar model di atas kemudian dikembangkan lagi dalam pelaksanaan komunikasi yang bersifat persuasif, sehingga muncul suatu gambar model di bawah ini.¹⁹



¹⁹Arlond Schneider & William C. Donagby, *Organizational Communication*, (New York: Mc. Grow Hill, 1975), hlm. 28.

2. Model Komunikasi Persuasif Menurut Mc. Guire

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF MENURUT MC. GUIRE²⁰

Tahapan Persuasif	Komponen-Komponen Persuasif			
	Sumber	Pesan	Saluran	Penerima
Perhatian	✓	✓		✓
Pengertian	✓	✓		✓
Pengaruh		✓	✓	✓
Ingatan/Memori		✓		✓
Aksi/Tindakan				✓

Melihat model di atas adanya hubungan erat dalam proses komunikasi persuasif antara tahapan persuasif dengan komponen-komponen komunikasi.

Proses persuasif dibagi dalam 5 (lima) tahapan yaitu: perhatian, pengertian, pengaruh, ingtan/memori, dan aksi/tindakan. Sementara itu komponen-komponen komunikasi disebutkan, yaitu: sumber, pesan, saluran, dan penerima.

Uraian berikut ini menjelaskan tentang kelima langkah atau tahapan-tahapan persuasif sebagai berikut:

- *Tahapan Perhatian*

Suatu pembicaraan akan berhasil, manakala pesan itu dapat menarik perhatian. Si penerima memperhatikan pesan yang disampaikan komunikator sebagai rangsangan. Perhatian artinya suatu tindakan pemusatan perhatian terhadap sesuatu masalah,

²⁰Tan. S Alexis, *Mass Communication*, (USA. GRID Publishing, 1981), hlm. 84.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

untuk menarik perhatian pendengar komunikator harus mampu menyajikan pesan pertama kali pesan tersebut harus mengesankan dan membawa makna bagi si penerima.

- *Tahapan Pengertian*

Hal-hal yang mudah dimengerti akan mudah pula tertanam dalam pikiran seseorang. Oleh sebab itu mengutarakan pesan harus diusahakan uraiannya mudah dimengerti. Hal ini penting, dalam tahapan pertama bagi si pendengar baik melalui pandangan maupun pendengarannya, dalam jiwanya akan terbentuk gambaran yang jelas.

- *Tahapan Pengaruh*

Segala sesuatu yang dirasa ada gunanya akan tetap tinggal lama dalam ingatan seseorang. Ungkapan yang dianggap ada faedahnya akan diusahakan diingat-ingat atau diresapkan. Semakin banyak memberikan faedah akan membentuk sekumpulan kekuatan pengaruh dan menciptakan perubahan sikap dan opini baru. Indikator bahwa pesan terhadap kesimpulan dan rekomendasi pesan yang telah disampaikan. Dalam menyampaikan informasi bertujuan: mengharapkan adanya pengertian, dukungan, gagasan, dan mempengaruhi sikap dan perilaku orang lain.

- *Tahap Ingatan*

Ingatan adalah suatu memori tahap penerima terhadap pesan. Hal-hal yang lebih meresap ke dalam jiwa, sehingga lebih mudah untuk mengingat kembali. Pada tahapan ingatan mengandung makna yang sangat besar, dimana uraian-uraian yang dianggap berguna akan diingat-ingat atau diresapkan atau uraian tersebut akan tinggal lama dalam ingatan seseorang.

- *Tahapan Tindakan*

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Tindakan yang dilakukan dapat dikatakan gejala jiwa yang menggambarkan bahwa individu untuk bertindak terhadap sesuatu obyek seringkali keberhasilan komunikasi diukur dengan jelas melalui tindakan.²¹

Setelah menjelaskan secara ringkas masalah langkah atau tahapan-tahapan persuasif, berikut ini akan dijelaskan tentang komponen-komponen komunikasi yang ada model di atas, yaitu:

- *Sumber*

Dalam komunikasi istilah sumber dapat dimaknakan sebagai dasar yang digunakan dalam penyampaian pesan, yang menyampaikn pesan yaitu komunikator. Sumber itu dapat dibentuk manusia, institusi dan juga dapat berupa documenter.

- *Pesan*

Pesan adalah materi yang disampaikan oleh komunikator kepada pendengar. Materi inilah yang menjadi pengaruh dalam rangka mengubah sikap dan perilaku komunikan.

- *Saluran*

Saluran yaitu alat/media yang dipakai oleh seseorang untuk mengirimkan pesan. Media yang dapat dipergunakan dalam proses komunikasi dapat berupa media cetak, elektronik, moderen dan tradisional.

- *Penerima*

Penerima adalah seseorang atau sejumlah orang yang menerima pesan dapat berupa kelompok kecil, besar yang mempunyai sifat homogeny atau heterogen.²²

²¹Tan S. Alexis, Mass Communication, (USA: Grid Publishing, 1981), hlm. 84-85.

²²Alo Lili Weri, *Perspektif Teori Komunikasi Antar Pribadi*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1994), hlm. 17. Dan dapat dibaca pada buku-

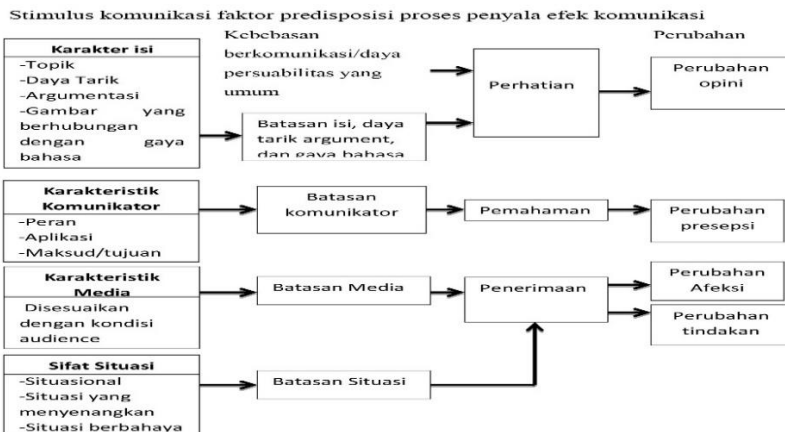
LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Pada model komunikasi persuasif di atas dapat dipahami bahwa proses terjadinya komunikasi tersebut karena adanya interaksi atau interkomunikasi yang pengaruh mempengaruhi diantara orang-orang yang terlibat di dalamnya. Masalah-masalah yang timbul akibat interkomunikasi tersebut dapat dipecahkan baik melalui komunikasi pada umumnya maupun komunikasi persuasif. Hasil akhir yang diharapkan si penerima secara umum dapat melaksanakan seluruh tahapan secara baik, jika komunikasi itu mempunyai efek pada diri penerima.

3. Model Komunikasi Persuasif Menurut Hovland

Model komunikasi ini adalah model yang dikemukakan oleh Carl J. Hovland, untuk jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini:

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF MENURUT HOVLAND²³



buku komunikasi lainnya, seperti buku Agus Maulana, *Komunikasi Antar Manusia*, (Jakarta: Profesional Books, 1997), hlm. 24-29.

²³Schneider, E. Arlond, *Organization Communication*, (New York: Mc. Grow Hill, 1975), hlm. 29.

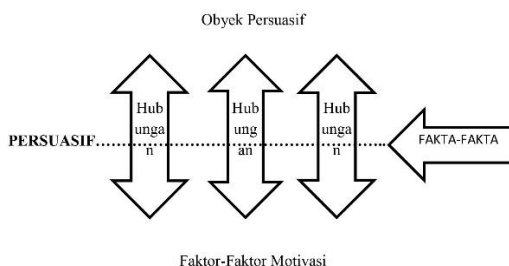
MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Model di atas merupakan hasil penelitian yang dilakukan Hovland tentang pengaruh rangsangan komunikasi alam penerimaan yang di dalamnya terdiri beberapa variable yaitu komunikator, pesan, media, situasi, penerimaan, perubahan sikap, dan prilaku. Pengaruh perubahan tersebut dihasilkan dari adanya perhatian pesan, pemahaman argumentasi, dan penerimaan pendapat-pendapat baru yang pada gilirannya menghasilkan perubahan tingkah laku.

Kemudian selanjutnya dalam proses komunikasi berlangsung adanya komunikator memberika rangsangan melalui: karakteristik isi, karakteristik komunikator, karakteristik media, dan sifat situasi. Berikutnya dapat dipahami rangsangan itu akan mempunyai makna ditentukan oleh faktor predisposisi yaitu: batasan isi, batasan komunikator, batasan media, dan batasan situasi. Seorang menerima sesuatu yang didengarnya atau dilihatnya melalui perhatian, pemahaman, dan penerimaan pendapat-pendapat, baik perubahan opini, perubahan presepsi, perubahan efeksi, maupun perubahan tindakan yang dikehendaki.

4. Model Komunikasi Persuasif Menurut Deddy Djamaludin Malik

MODEL PERSUASIF MENURUT DEDDY DJAMALUDIN MALIK²⁴



²⁴Deddy Djamaludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif*, (Bandung: Rosda Karya, 1994), hlm. 46.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Sebagaimana model-model lainnya, model persuasif ini juga terdapat beberapa variable yaitu obyek persuasif, faktor-faktor motivasi, dan faktor-faktor yang memungkinkan terwujud. Masing-masing variable itu akan memperoleh tujuan yang diinginkan yang harus dibentuk dengan hubungan-hubungan yang dapat meningkatkan keuntungan.

Hubungan-hubungan yang mungkin dilaksanakan mencakup lima macam argumen yang cenderung membentuk hubungan antara faktor motivasi dengan obyek persuasif. Hubungan tersebut adalah “hubungan kontingensi (kemungkinan), hubungan kategoris (penggolongan), hubungan persamaan (argument perbandingan), hubungan approval berdasarkan kesaksian, dan hubungan kejadian yang tidak disengaja (hubungan merasa yang berasal dari konteks biasa).”²⁵

Persuasif yang dilakukan dengan melakukan hubungan kemungkinan dimbil dari pemikiran bahwa tanggapan yang benar terhadap obyek persuasif akan menghasilkan pemuasan kebutuhan, pencapaian tujuan, atau ungkapan nilai. “mempergunakan hubungan kemungkinan untuk mempererat obyek persuasif dengan faktor motivasi.”²⁶

Setelah hubungan kemungkinan, berikut ini penjelasan mengenai hubungan kategoris. Hubungan ini dapat diartikan sebagai suatu tindakan untuk melakukan penggolongan hubungan antara tujuan persuasif dengan faktor motivasi. Alhasil obyek persuasif dapat

²⁵Deddy Djamaludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif*, (Bandung: Rosda Karya, 1994), hlm. 46.

²⁶Deddy Djamaludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif...*, hlm. 48.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

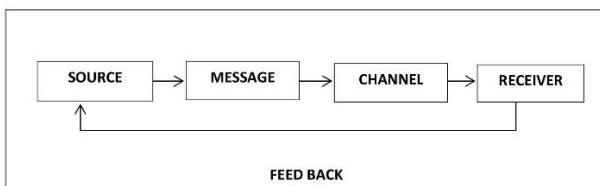
menerima gagasan-gagasan baru dalam rangka untuk meningkatkan gairah yang lebih produktif.²⁷

Adapun mengenai hubungan persamaan yaitu suatu tindakan untuk menghubungkan obyek persuasif dengan obyek lainnya, sehingga obyek akan memandang sesuatu itu yang menyenangkan atau tidak menyenangkan. “kasus semacam ini menekankan adanya penalaran secara analogi terhadap berbagai peristiwa.”²⁸ Penggunaan hubungan lainnya yaitu hubungan saling mendukung (hubungan approval) dan hubungan konsidental.

Hubungan approval dimana hubungan persetujuan melibatkan aspirasi dari obyek persuasif dengan suatu sumber peristiwa yang lebih efektif memperoleh tujuan. Mengenai hubungan konsidental yaitu suatu hubungan yang tidak dapat dientuk dengan pembuktian dan penalaran, tetapi berkaitan dengan penyajian obyek persuasif. Hal ini akan terjadi hubungan yang serasi antara hubungan yang dibentuk dengan tujuan yang diinginkan.²⁹

5. Model Komunikasi Persuasif SMCR

MODEL PERSUASIF SMCR³⁰



²⁷Deddy Djamiludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif*, hlm. 49.

²⁸Deddy Djamiludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif*, ..., hlm. 49.

²⁹Deddy Djamiludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif*, (Bandung: Rosda Karya, 1994), hlm. 49

³⁰Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 10..

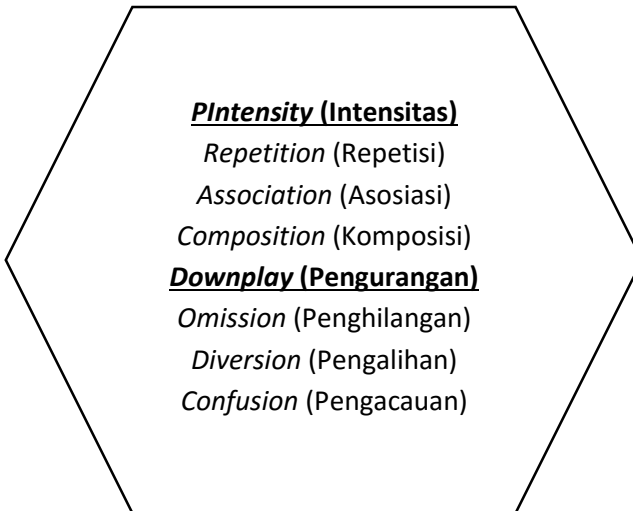
LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Model di atas dikatakan model yang sangat sederhana yang pernah dianjurkan oleh Claude Shannon dan Wern Weaver, yang terdiri dari 4 (empat) unsur utama, yaitu:

Sumber (S) yaitu siapa yang mengirim (*encode*) pesan. Kode biasa verbal, non-verbal, visual, musical atau lainnya. Pesan (M) yaitu segala sesuatu yang dikirim oleh sumber melalui kode. Saluran (C), yang membawa pesan-pesan dan mungkin mempunyai gangguan yang terbawa. Penerima (R), yaitu siapa saja yang menerima (*decode*) pesan yang mencoba membebaskan gangguan saluran dan yang menambahkan interpretasi pribadinya.³¹

6. Model Komunikasi Persuasif Dari Rank

MODEL PERSUASIF DARI RANK³²



³¹Charles U. Larsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 10.

³²Charles U. Larsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 13.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Model persuasif di atas dapat dimengerti yaitu seorang *persuader* (pembujuk) dapat melakukan kegiatannya melalui dua pola yaitu *intensity* (intensitas) dan *downplay* (penurunan/pengurangan). Dari dua pola di atas para pembujuk dapat melaksanakan taktik utamanya masing-masing dengan tiga cara yaitu: intensitas melalui (repetisi, asosiasi, komposisi) dan perumusan/pengurangan melalui (penghilangan, pengalihan, pengacauan).

Menurut Hugh Rank seorang *persuader* dalam mempengaruhi orang lain “harus dapat mengintensifkan kebaikan-kebaikan diri sendiri atau mengintensifkan hal yang menarik pada orang lain”.³³ Melalui pola ini orang lain akan mengerti adanya kebaikan kita dan mengetahui hal menarik, sehingga orang tersebut akan lebih tertarik dengan diri kita. Akhirnya mereka dapat mengaplikasikan pesan-pesan dalam kehidupan sehari-hari.

Setelah *persuader* (pembujuk) melakukan intensifikasi, selanjutnya melakukan tindakan “repetisi yaitu mengintensifkan kebaikan berulang-ulang, mengasosiasikan kebaikan dengan kesukaan audien dan mengkomposisikan (mengubah) secara visual kepada orang lain”.³⁴ Untuk tahapan ini memberikan gambaran bahwa seseorang akan lebih banyak mendapatkan hasil dalam persuasifnya hendaknya mengintensifkan tentang kebaikan-kebaikan yang ada. Kebaikan itu akan lebih menarik dan kecenderungan seseorang akan sangat menyukainya.

Langkah berikutnya, selesai melakukan intensifikasi, juga dapat melakukan sesuatu hal dari sisi lain yaitu *downplay*

³³Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, hlm. 7.

³⁴Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 14.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

(pengurangan). Adapun yang dimaksud dengan *downplay* adalah “suatu tindakan untuk mengurangi keburukan melalui penghilangan, pengalihan, dan menghindarkan hal-hal yang mengacaukan atas pesan-pesan yang disampaikan pada orang lain.”³⁵

Teknik mengurangi kelemahan ini akan memperbaiki kekurangan yang ada dan akan menguntungkan diri sendiri dan orang lain. Manakala hal ini tercipta dengan baik, tidak mustahil persuader dikatakan seorang yang bijak dan orang lain menerima sesuatu dengan senang. Dalam kondisi apapun dan bagaimanapun tempat berada, taktik semacam ini akan selalu cocok, sebab hal itu akan membawa manfaat bagi semua pihak. Masing-masing manusia mempunyai keunggulan atau kebaikan-kebaikan yang ada dalam dirinya. Di samping itu juga manusia memiliki kelemahan atau kekurangan dalam kehidupannya.

Demikianlah pembahasan tentang model-model komunikasi persuasif. Model tersebut dapat digunakan untuk membantu mencapai tujuan akhir proses komunikasi yaitu menginginkan adanya pembahasan sikap perilaku orang yang menerima pesan. Cara penyampaian pesan harus dipilih model komunikasi persuasif yang relevan dengan kebutuhan pendengarnya. Kehadiran komunikasi persuasif memberikan petunjuk kepada persuader tentang arti komunikasi, bagaimana proses dari unsur-unsur komunikasi dalam suatu kegiatan. Faktor kegagalan dalam menyampaikan pesan dikarenakan tidak diiringi dengan model-model komunikasi persuasif yang ada. Cara-cara penyampaian pesan yang tidak memperhatikan

³⁵Chorles U. Lorse, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 16-18.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

model, akan dikatakan oleh pendengarnya, karena mereka memiliki latar belakang yang sangat berbeda.

C. Metode Komunikasi Persuasif

Dalam suatu pekerjaan yang bertujuan untuk memperoleh hasil yang telah ditetapkan, maka diperlukan suatu metode yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Sebab tanpa metode yang baik, maka suatu usaha tidak akan terarah bahkan akan mengalami kegagalan. Oleh karena itu suatu pekerjaan harus dirumuskan sebagai suatu upaya memecahkan problem atau masalah, maka upaya tersebut harus dilakukan dengan metode ilmiah.

Dengan demikian, metode merupakan alat yang penting dalam suatu kerja ilmiah. Seperti studi mempelajari persuasif. Keinginan untuk memperoleh wawasan tentang persuasif yang mendalam akan sangat bergantung kepada metode yang ditetapkan. Peranan metode persuasif dengan mengurangi permasalahan akibat persuasif dan selanjutnya dapat menetapkan teknik persuasif yang lebih efektif untuk mengurangi pengaruh orang lain. Seperti memengaruhi orang perlu diperhatikan bahwa pesan-pesan persuasif yang disampaikan oleh persuader harus sesuai dengan kebutuhan dan norma penerimanya.

Untuk memperoleh hasil yang sesuai dengan ketetapan sebagaimana mestinya, sekali lagi dikatakan bahwa suatu metode dalam persuasif tidak boleh diabaikan, metode-metode yang digunakan dalam kegiatan persuasif antara lain:

1. Metode Partisipasi

Metode ini mengikut sertakan seseorang atau golongan ke dalam suatu kegiatan agar timbul saling pengertian

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

dan saling harga menghargai antara mereka yang kaan menghlangkan rasa prasangka negative.

2. *Metode Asosiasi*

Yaitu cara menyajikan pesan dengan dihubungkan pada suatu peristiwa atau obyek populer yang menyangkut dan menarik perhatian orang yang bersangkutan.

3. *Metode Pelapis Alat*

Melapis sesuatu pesan sehingga menarik, biasanya menyajikan pesan dengan himbauan dengan emosiaonal. Himbauan ini bertujuan agar pesan menjadi lebih menarik, sehingga memberikan kesan yang tidak mudah dilupakan, lebih menonjol dari yang lainnya.

4. *Metode Ide Tuntas*

Penyajian pesan dengan mengandung sugesti (anjuran) melalui ide tuntas, jika ditaati akan memuaskan hasilnya.

5. *Metode Membangkitkan Ketakutan*

Menyajikan pesan yang dapat menimbulkan rasa khawatir atau takut, manakala tidak dipatuhi akan ada akibatnya yang tidak menguntungkan.³⁶

Dari berbagai metode di atas dapat dipakai dalam kegiatan persuasif dan harus diketahui oleh *persuader* (para pembujuk) dalam rangka menyampaikan misinya pada komunikan. Hal yang harus diperhatikan memilih metode yang paling cocok, tentu tergantung pada keadaan komunikan dan kemampuan persuadernya dalam menyampaikakan pesan. Selain itu pula harus diingat, tidak ada suatu metodepunyang paling baik untuk kegiatan, masalah, atau tujuan, karena setiap metode

³⁶Djen Amar, *Hukum Komunikasi Jurnalistik*, (Bandung: Alumni, 1984), hlm. 13.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

memiliki keunikannya sendiri. Memilih metode hendaknya disesuaikan dengan tujuan, materi, sifat, materi kegiatan, juga harus diperhatikan efisien dan efektivitasnya metode yang diterapkan.

Setelah dipaparkan berbagai metode dalam persuasif, beralih pada pendekatan persuasif. Pendekatan dalam persuasif tidak berarti hanya bertujuan untuk menghimpun segera pengetahuan abstrak pada bidang komunikasi persuasif. Sasaran utama untuk mempermudah dalam pemecahan masalah-masalah sosial yang penting lewat persuasif. Berikut ini akan dibahas pendekatan persuasif yang dapat digunakan untuk memengaruhi manusia, khususnya yang menyangkut efek-efek persuasif, baik dari sudut pandang komunikator maupun dari sudut pandang penerima, yaitu:

- a. A-A procedure, singkatan dari *Form Attention to Action*. Dengan melalui proses ini, komunikator harus berusaha untuk terlebih dahulu membangkitkan perhatian komunikan terhadap pesan yang dimaksud oleh komunikator. Bila perhatian komunikan sudah bangkit, maka komunikator harus berusaha untuk menggerakkan komunikan untuk berbuat atau bertindak seperti yang diharapkan oleh komunikator.
- b. AIDDA Process, yaitu komunikator melaksanakan proses persuasinya kepada komunikan dengan langkah-langkah:
 - 1). A. Membangkitkan perhatian komunikan (*Attention*)
 - 2). I. Menimbulkan rasa tertarik (*interet*) komunikan
 - 3). D. Melahirkan keinginan (*desire*) komunikan
 - 4). D. Membuat komunikan mengambil keputusan (*decision*)

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

5). A. Membuat komunikasi menentukan sikap/perbuatan/tindakan (*action*)³⁷

Dari tahapan pendekatan di atas, harus dipahami oleh komunikator dalam melakukan persuasif. Tindakannya harus diawali dengan upaya membangkitkan perhatian komunikan. Upaya ini tidak hanya dilakukan dalam gaya bicara melalui kata-kata yang merangsang, tetapi juga dalam penampilan ketika menghadapi komunikan. Manakala perhatian sudah berhasil dibangkitkan, lalu upaya menumbuhkan minat komunikan. Upaya ini dapat berhasil manakala komunikator mampu menyampaikan pesan yang memberikan jalan keluar atas kepentingan komunikan. Oleh karena sang komunikator harus mampu mengenal latar belakang dan sekaligus mampu menghadirkan sesuatu yang sedang dibutuhkan oleh komunikan. Selanjutnya komunikator harus mampu memunculkan hasrat untuk melakukan ajakan, himbauan, bujukan, dan rayuan melalui pesan atau himbauan melalui emosional. Kemudian tahap terpenting yaitu komunikan dapat mengambil keputusan untuk melakukan suatu kegiatan yang sesuai dengan harapan komunikator.

Berkaitan dengan pendekatan, pendekatan lain yang juga berguna terhadap kegiatan persuasif yaitu: pendekatan semantik bahasa dengan tujuan hati-hati menggunakan bahasa dan pendekatan psikolinguistik dengan tujuan memahami motivasi manusia melalui bahasa”³⁸

³⁷Djen Amar, *Hukum Komunikasi Jurnalistik*, (Bandung: Alumni, 1984), hlm. 14.

³⁸Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986), hlm. 70-74.

D. Konsep Satu Sisi Dan Dua Sisi Terhadap Persuasif

Istilah persuasif tidak mungkin dapat dihadirkan dalam kehidupan sehari-hari. Banyak sekali disekeliling kita yang terus menerus berusaha memengaruhi kita, seperti iklan-iklan yang menawarkan produk tertentu, para handai taulan yang memengaruhi dengan caranya tersendiri, para khatib dan tetangga sekitar yang selalu berusaha meyakinkan dan menyadarkan kita, semua efeknya dapat dirasakan.

Hubungannya dengan efek/akibat yang muncul, ini merupakan konsekuensi logis bagi seseorang yang berkecimpung atau melakukan komunikasi (persuasif), sebab dalam komunikasi ada orang yang menyampaikan pesan dan ada yang menerima pesan. Dalam studi komunikasi, “obyek yang dikaji bukan hanya penyampaian informasi, tetapi juga pembentukan pendapat umum dan sikap publik dalam kehidupan sosial/politik memainkan peran yang amat penting.”³⁹

Untuk melihat sejauh mana efektivitas penyajian pesan dalam memengaruhi orang, berikut ini akan disajikan pesan komunikasi persuasif yang memiliki konsep satu sisi dan dua sisi. Penyampaian pesan pada komunikasi persuasif yang menggunakan satu sisi adalah “pesan yang disajikan berdasarkan bukti-bukti yang mendukung tujuan persuasif utama baik secara rasional atau emosional. Untuk pesan dua sisi adalah pesan yang disampaikan disamping berisi argument yang mendukung, juga disajikan argument yang menentang.”⁴⁰

³⁹ Onong Uchiana Effendi, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung, Remaja Rosda Karya, 1985), hlm. 12

⁴⁰ Applebaum L. Ronald dan Anatal W.E Karl, *Strategi For Persuasive Communication*, (C. Ohio: Bell & Howel, 1974) hlm. 98.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

Konsep ini nampaknya mempunyai daya tarik tersendiri bagi para ahli untuk mempelajari lebih jauh dan mendalam, bahkan telah banyak mencetuskan penelitiannya tentang itu.

E. Teori Komunikasi Persuasif Dalam Perubahan Sikap

Sikap orang yang melakukan komunikasi menginginkan adanya efek tertentu. Sebab dalam proses dalam komunikasi ada subyek yang menyampaikan pesan dan ada obyek yang menerima pesan. Adanya efek komunikasi yang dilakukan, “dapat dikatakan bahwa komunikasi itu memengaruhi perubahan sikap. Selama sikap itu belum mengalami perubahan, selama itu pula tujuan komunikasi belum tercapai. Efek tersebut sebagai akibat atau hasil komunikasi berupa bentuknya pengetahuan, mengubah sikap, atau menggerakkan perilaku.”⁴¹

Sebelum pembahasan lebih jauh mengenai perubahan sikap, terlebih dahulu dikemukakan tentang pengertian sikap. Astrid Susanto merumuskan sikap “sebagai tendensi untuk memberikan reaksi yang positif/negative terhadap orang-orang, obyek atau situasi tertentu, karena itu sikap merupakan tendensi untuk memberi sesuatu reaksi yang bersifat emosional dalam arah tertentu.”⁴² Rumusan berikutnya yang disajikan oleh Jaenudin Arifin, sikap “merupakan sebagai pengorganisasian daripada proses-proses psikologis oleh seseorang yang memberikan disposisi untuk melakukan respons menurut cara tertentu terhadap suatu kelas atau golongan atau obyek-obyek

⁴¹Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung, Bina Cipta, 1974), hlm. 217.

⁴²Astrid Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktik*, (Bandung, Bina Cipta, 1974), hlm. 16.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

tertentu.”⁴³ Pendapat lain yang dikemukakan oleh Krech dan Crutchfield sikap adalah “sistem yang tetap dari pemikiran-pemikiran positif atau negatif, perasaan-perasaan emosional, dan kecenderungan mendukung atau menentang terhadap suatu obyek sosial.”⁴⁴

Dari definisi di atas bahwa sikap memiliki cirinya yaitu:

Sikap merupakan gejala psikologis, kecenderungan untuk bertindak, dan tindakan atau reaksi selalu ditujukan kepada suatu obyek seperti orang atau situasi tertentu. Kaitannya dengan ciri di atas dapat dirumuskan sikap adalah kondisi mental seseorang didasarkan atas pengalaman yang memberikan pengaruh terhadap obyek tertentu. Sikap sebagai aspek-aspek kejiwaan memiliki beberapa komponen, yaitu: komponen negative yang berhubungan dengan belief, ide, dan konsep. Komponen afeksi yang menyangkut dengan emosional, dan komponen konatif yang merupakan kecenderungan untuk berbuat.⁴⁵

Komponen tersebut memiliki hubungan yang sangat erat dan konsisten. Begitu eratnya hubungan antar komponen itu, sehingga menggambarkan sikap individu setiap stimuli yang diterimanya. Antara sikap dengan perilaku mempunyai hubungan timbal balik, sikap yang masih tersembunyi dalam pikiran seseorang maka perilaku merupakan tanggapan terhadap suatu rangsangan tertentu secara nyata. Rogers dan Shoemaker

⁴³Jaenudin Arifin, *Prinsip-Prinsip Komunikasi*, (Jakarta Depdikbud, 1982), hlm. 23.

⁴⁴Krech dan Crutchfield, *Individual in Society*, (California: Berkly, Mc GrawHill BookCo, 1962), hlm. 177.

⁴⁵Mar’at, *Sikap Manusia, Perubahan dan Pengukurannya*, (Jakarta: Galia Indonesia, 1982), hlm. 12.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

mengatakan bahwa “terbentuknya sikap tidak optimis menyebabkan seseorang mengambil keputusan untuk mengadopsi atau menolak, namun ada kecenderungan orang untuk lebih menyetarakan antara sikap dan perilaku.”⁴⁶

Selain itu juga sikap mempunyai fungsi tersendiri untuk kehidupan manusia. Hal ini menurut salah satu ahli psikologi menjelaskan bahwa sikap mempunyai tiga fungsi:

1. Sikap mempunyai fungsi organisasi, keyakinan yang terkandung dalam sikap kita, menginginkan kita mengorganisasikan pengalaman sosial untuk membedakan padanya perintah tertentu dan memberi makna.
2. Sikap memberikan fungsi kegunaan, kita menggunakan sikap untuk menegaskan sikap orang dan selanjutnya memperoleh persetujuan sosial.
3. Sikap itu memberikan fungsi perlindungan, sikap menjaga kita dari ancaman terhadap harga diri kita.⁴⁷

Ketiga fungsi tersebut yaitu organisasi, kegunaan, dan perlindungan memberikan keterangan yang sangat menarik bagi kita yang hendak meneliti tentang sikap. Aspek lain dari sikap yaitu aspek sumber, yaitu pengalaman pribadi sumber dan pengaruh sosial sumber terhadap orang lain. Dua aspek yang ada pada sumber tersebut telah dimiliki dengan baik, maka akan mudah melakukan komunikasi dalam mempengaruhi sikap.

Para psikolog sosial telah menemukan tiga sumber sikap yang utama yaitu:

⁴⁶Everett M. Rogers dan Shoemaker, *Difusion of Inofation*, (New York: Mac Millan Publishing, 1983), hlm. 111.

⁴⁷R.S. Satmoko, *Psikologi Tentang Penyesuaian dan Hubungan Kemanusiaan*, (Semarang: IKIP Press, 1995), hlm. 315.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Pertama, pengalaman pribadi. Sikap dapat merupakan hasil pengalaman yang menyenangkan atau menyakitkan dengan obyek sikap.

Kedua, sumber sikap dalam hal ini, sikap negatif adalah pemindahan perasaan yang menyakitkan. Pemindahan yaitu mengalihkan perasaan yang menyakitkan, (terutama permusuhan) jauh dari obyek sebenarnya kepada obyek lain yang lebih aman.

Ketiga, adalah pengaruh sosial, dan mungkin akan menjadi sumber utama sikap seseorang terhadap orang lain didapatkan dari orang tua, guru, teman, surat kabar, majalah, dan berita televisi atau dengan kata lain termasuk pengaruh sosial.⁴⁸

Sehubungan dengan itu perlu dijelaskan tentang perubahan sikap akan bergantung pada proses yang terjadi pada individu, yaitu:

- a. Stimulus yang diberikan kepada organisme dapat diterima atau ditolak. Jika ditolak maka pesan berikutnya akan berhenti. Ini berarti stimulasi tidak efektif dan mempengaruhi organisme. Jika stimulus diterima organisme, berarti adanya komunikasi dan adanya perhatian dari organisme. Dalam hal ini stimulasi adalah efektif dan akan reaksi.
- b. Jika stimulus telah mendapat perhatian dari organisme, maka proses selanjutnya adalah mengerti terhadap stimulus. Kemampuan dari organisme inilah yang dapat melanjutkan proses selanjutnya.

⁴⁸R.S. Satmoko, *Psikologi Tentang Penyesuaian dan Hubungan Kemanusiaan*, (Semarang: IKIP Press, 1995), hlm. 315.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

- c. Langkah berikutnya bahwa organisme dapat menerima secara baik apa yang telah diolah, sehingga dapat terjadi kesediaan untuk merubah sikap.⁴⁹

Hal ini sejalan dengan pendapat Hovland dan Schmeider yang memfokuskan perhatiannya mengenai faktor ketertarikan pada perubahan sikap. Menurutnya “meleburnya perubahan kedalam sub-sub proses dari perhatian terhadap pesan, perhatian terhadap pesan dan menimbulkan suatu tindakan.”⁵⁰

Setelah diuraikan tentang pengertian sikap, perubahan sikap, pembentukan sikap dan faktor yang mempengaruhi terbentuknya sikap, berikutnya dibahas ciri-ciri sikap, menurut Azwar sikap memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Sikap itu dipelajari (*Learnability*)

Sikap merupakan suatu hasil belajar, ini perlu dibedakan dari motif psikologi. Misalnya: lapar, haus, adalah motif yang tidak dipelajari, sedangkan pilihan terhadap suatu makanan adalah sikap. Beberapa sikap dipelajari dengan tidak sengaja dan tanpa kesadaran dari individu.

2. Sikap memiliki kestabilan

Sikap bermula dipelajari, kemudian menjadi lebih kuat dan stabil melalui pengalaman.

3. Sikap *Soeciental Significante*

Sikap melibatkan hubungan antara seseorang dan orang lain dan juga antara orang dan barang atau situasi. Jika seseorang merasa bahwa orang lain menyenangkan,

⁴⁹Mar'at, *Sikap Manusia, Perubahan dan Pengukurannya*, (Jakarta: Galia Indonesia 1982), hlm. 27.

⁵⁰Schneider, E. Arlond, *Organizational Communication*, (New York: Mc. Grew Hill, 1975), hlm. 29.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

terbuka serta hangat, maka orang ini akan sangat berarti baginya.

4. Berisi kognisi dan afeksi

Komponen kognisi daripada sikap adalah berisi informasi yang factual, misalnya obyek tersebut dirasakan menyenangkan atau tidak menyenangkan.

5. *Aproach Avoidance Directionality*

Jika seseorang memiliki sikap yang favorebel terhadap sesuatu maka mereka akan mendekati dan membantunya. sebaliknya jika seseorang mempunyai sikap yang unfavorebel, mereka akan menghindarinya.⁵¹

Demikian pembahasan secara global mengenai sikap dengan berbagai aspeknya dan berikutnya dibahas mengenai teori komunikasi persuasif dalam perubahan sikap.

Selain itu, teknologi komunikasi dengan model yang ada telah melahirkan sistem penyaluran pesan secara elektronik maupun tercetak yang mampu memberikan suguhan informasi yang bermacam-macam. Komunikasi yang memberikan aneka ragam suguhan kepada berjuta-juta yang sudah terbagi dalam berbagai segment (golongan). Kecenderungan ini sudah dapat diduga sesungguhnya sejak lama, dan kini sudah menjadi kenyataan dihadapan kita. Hadirnya pola baru komunikasi massa seperti televisi dengan berbagai salurannya yang bermacam-macam baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Globalisasi komunikasi sudah mulai merabak rumah tangga. Selain hadirnya media massa adalah juga hadir media

⁵¹Astrid Susanto, *Teori-Teori Komunikasi*, (Bandung, Bina Cipta, 1974), hlm. 183.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

interaktif yang tidak ketinggalan mutunya/kualitasnya. Seperti saluran telepon, komputer internet dan lain-lain. Dengan adanya media massa dan media interaktif maka lengkaplah proses komunikasi dalam kehidupan manusia. Dan proses penyampaian informasi dari media tersebut dari masa ke masa kini sedang berlangsung dan akan terus berlangsung tidak akan tuntas habis.

Dengan merebahnya media komunikasi, memberikan tanda dan alasan akan merubahnya paradigma lama yang mengikuti model linier atau transportasional menjadi pradigma baru dengan model konvergen atau model sirkular. Hal ini dimungkinkan karena kepada komunikan disuguhkan alternative pilihan pesan yang cukup banyak. Bahkan sekarang bisa saja komunikan mengambil prakarsa memilih pesan komunikasi proaktif dan selektif. Sedangkan reaksi atau responsnya lebih banyak diwarnai kepribadian serta sikap dan nilai klompoknya. Kondisi ini dijadikan titik tolak oleh kita untuk tertarik pada latar belakang kepribadian dan sosio-kultural komunikan.

Komunikasi dengan menggunakan saluran media massa dalam abad modern sudah merupakan pola industry raksasa, baik dalam bidang penerbitan, penyelenggaraan siaran rasdio, televise maupun penerbitan perusahaan lain yang menunjang kegiatan komunikasi massa. Seperti permasalahan iklan pusat-pusat produksi siaran sampai pada perusahaan-perusahaan yang menjual jasa penelitian. Pada komunikasi massa berbeda dengan jenis komunikasi lainnya, yang mempunyai ciri-ciri khusus yaitu:

Komunikasi massa berlangsung satu arah, komunikatornya melembaga. Esan yang disebarkan melalui media massa bersifat

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

umum. Media massa mempunyai kemampuan untuk menimbulkan keserempakan. Komunikannya/penerima pesan bersifat heterogen.⁵²

Dengan melihat uraian di atas, bahwa komunikasi massa itu ditujukan pada massa dengan melalui media massa dibandingkan dengan jenis-jenis komunikasi lainnya, maka komunikasi massa mempunyai ciri-ciri khusus yang disebabkan oleh sikap-sikap komponennya.

- a. Khalayak yang menjadi sasaran tersebar dan pesannya bersifat satu arah. Maksudnya orang-orang yang terlibat dalam proses komunikasi keberadaannya secara terpecah-pecah dimana-mana. Anatar yang satu dengan yang lainnyatidak saling mengenal dan bisa jadi keberadaan tempat dan lingkungannya berbeda dan komunikasinya berlangsung satu aarah atau tidak ada timbal balik.
- b. Komunikatornya melembaga. Artinya media massa sebagai komunikasi massa merupakan lembaga, maka orang-orang yang akan menyampaikan pesan diatur oleh lembaga tersebut. Keberadaan media massa tidak berdiri sendirian, melainkan adanya keerlibatan bersama dengan orang lain. Bersamaan dengan hal itu komunikatornya bersifat kolektif, maka apesan yang disampaikan merupakan hasil kerja sama sejumlah kerabat kerja orang banyak.
- c. Peannya bersifat umum. Pesan pada komunikasi massa ditujukan kepada khalayak umum/heterogen yang mempunyai kepentingan yang umum pula. Maka pesan-pesan yang disiarkan melalui media massa harus memenuhi dan menyangkut kepentingan umum.

⁵²Ja'far Asegraf, *Jurnalistik Masa Kini*, (Jakarta: Galia Indonesia, 1985), hlm. 11.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

- d. Pesan yang diterima oleh komunikan menimbulkan keserempakan. Pesan yang disebabkan oleh komunikator pada komunikan yang berjumlah berjuta-juta diterima secara serempak bersama-sama pada saat tertentu. Kita paham adanya kiprah surat kabar, majalah, tayangan film, siaran radio, dan siaran televisi yang dapat menjangkau ke seluruh negeri, secara serempak bersama-sama menerima pesan dari media massa tadi.
- e. Komunikasinya bersifat heterogen. Berdasarkan ciri pertama khalayak tersebar, masing-masing berbeda dalam jenis (heterogen) usia, kelamin, agama, kepercayaan, status sosial, dan lain-lainnya. Heterogen ini bila dikaitkan dengan ciri yang disebut pertama, yakni kegiatan komunikasi massa berlangsung satu arah. Jenis komunikasi semacam ini jenis komunikator tidak mengetahui tanggapan dari komunikannya terhadap pesan yang disampaikan. Hal ini berarti tidak terjadi adanya umpan balik dari komunikan kepada komunikator sewaktu komunikasi sedang berlangsung. Sebagai contoh penyiar radio, televise atau insan film tidak mengetahui tanggapan dari khalayaknya dan demikian pula komunikator yang ada dalam surat kabar atau majalah. Mungkin saja arus balik yang disampaikan oleh komunikan kepada komunikator, namun hal itu terjadi setelah waktu proses komunikasi berlangsung.

Dengan memperhatikan pengertian, makna, dan ciri-ciri komunikasi massa di atas, komunikasi massa mempunyai fungsi tertentu dalam masyarakat. Menurut Mc Quail fungsi komunikasi massa yaitu:

- 1). “Media berupaya untuk meberi informasi (tujuan).
- 2) Orang mengetahui sesuatu dari media (konsekwensi).
- 3) Media

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

diharapkan dapat memberikan informasi (persyaratan, keharusan atau harapan). 4) Fungsi mobilitas. 5) Fungsi korelasi. 6) Fungsi kesinambungan.”⁵³

Selain itu juga dijelaskan fungsi media massa terhadap individu, yaitu: “berfungsi sebagai informasi, identitas pribadi, integrasi, interaksi dan hiburan.”⁵⁴

Keberadaan media massa diharap akan memberi efek pada khalayak. Studi tentang efek media massa menurut Rakhmat melahirkan “sebuah teori *instinctive S-R theory* yaitu media massa menyajikan stimuli perkasar.”⁵⁵ Teori ini mengasumsikan massa tidak berdaya ditembaki oleh stimuli media massa. Teori ini disebut juga teori peluru atau model jarum hipodermis. Mengenai keperkasaaan media massa Noelle Neuman dalam penelitiannya tentang opini public dan analisa ini media massa menyatakan bahwa “ada tiga ciri media massa yaitu kumulatif, serba ada, dan keseragaman berkombinasi membentuk efek perkasa.”⁵⁶

Efek dapat terjadi akibat pesan-pesan yang disiarkan melalui media massa. Manakala seseorang mengetahui pesan-pesan yang diterima baik melalui pendengaran maupun penglihatan. Maka, orang tersebut menyatakan dalam bentuk tanggapan (efek). Adanya efek menunjukkan bahwa pesan-pesan yang dikomunikasikan berhasil didengar, dimengerti atau

⁵³Mc Quali, *Teori Komunikasi Massa*, (Jakarta: Airlangga, 1989), hlm. 68-71.

⁵⁴Mc Quali, *Teori Komunikasi Massa*, (Jakarta: Airlangga, 1989), hlm. 72.

⁵⁵Saverin Wamer, *Communication Theories*, (New York: Hasting House, 1979), hlm. 258.

⁵⁶Saverin Wamer, *Communication Theories*, (New York: Hasting House, 1979), hlm. 258.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

dilihat. Komunikasi melalui media massa mempunyai efek yang berkembang. Efek seperti itu terjadi dari hari ke hari secara terus menerus bergerak. Ia tidak dapat dilihat, tidak dapat diraba maupun tidak dapat didengar, namun efek terus berjalan dan bergerak dalam jangka waktu yang cukup panjang. Dalam jangka waktu tertentu akan perubahan-perubahan yang mengejutkan.

Efek komunikasi dapat diartikan sebagai akibat atau hasil penggunaan media. efek komunikasi massa dapat merubah keadaan berupa berubahnya pengetahuan, merubah sikap, atau meggerakan prilaku kita.”⁵⁷ Media massa seperti televisi, surat kabatr, majalah, atau radio membawa efek positif maupun negative yang tidak mungkin dielakan. Efek tersebut merupakan konsekwensi logis bagi manusia yang hidup dalam era informasi atau dalam era media massa. Pada era ini, media massa dapat memasuki celah-celah kehidupan manusia, dalam bidang politik, ekonomi, agama, maupun budaya lainnya, yang kadangkala berbenturan dengan adat kebiasaan yang ada.

Adanya perubahan ketiga keadaan manusia di atas (perubahan pengetahuan, sikap atau prilaku) dalam lapangan ilmu penegtaahuan banyak denag istilah “efek kognitif, afektif dan konatif.”⁵⁸ Adapun penjelasan ketiga efek tersebut adalah sebagai berikut:

1. **Efek kognitif** meliputi pengetahuan kesadaran belajar dan tambahan pengetahuan. Efek tersebut ditimbulkan media massa melalui pengorganisasian citra dalam diri

⁵⁷ Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Bina Cipta, 1974), hlm. 217.

⁵⁸ Amir Jahi, *Komunikasi Massa*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1988), hlm. 17.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

khalayak. Informasi yang disiarkan melalui media massa dapat dipahami melalui kisah di bawah ini. Seorang ayah sebagai kepala keluarga muslim menerangkan tentang keluarga yang sakinah. Maksud ayah mengajak pada anggota keluarga agar menerapkan dengan suka rela ajaran-ajaran keluarga sakinah. Oleh karena sebelumnya anggota keluarga belum pernah mengetahui, maka timbul pertanyaan tentang keluarga sakinah tersebut. Timbulnya pertanyaan ini mengisyaratkan bahwa dalam organisasi kognitif para anggota keluarga tadi belum ada gambaran tentang keluarga sakinah itu, karena sebelumnya mereka belum punya pengetahuan. Seandainya sudah ada pengetahuan sebelumnya, tidak akan muncul suatu pertanyaan.

Bila ayah menjelaskan lebih lanjut tentang keluarga sakinah, maka mereka memperoleh pengetahuan tentang keluarga sakinah ini masuk ke dalam organisasi kognitifnya. Seandainya ayah tidak menjelaskan secara detail mereka akan mencari informasi melalui orang lain atau lingkungannya. Krech menyatakan bahwa faktor-faktor determinan kognitif seseorang dipengaruhi oleh:

“fisik dan lingkungan sosialnya. Struktur psikologis. Kebutuhan-kebutuhan dan tujuan-tujuan. Pengalaman-pengalaman masa lalu.”⁵⁹

Kemudian Krech menjelaskan lebih lanjut tentang aspek perubahan kognitif pada manusia, dengan teorinya yaitu: “perubahan informasi dan kebutuhan-kebutuhan yang dimiliki

⁵⁹David Krech, *Individual and Society*, (Tokyo: Mc Grow Hill Kogakuska, 1962), hlm. 17-18.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

individu mempengaruhi kognisi individu yang bersangkutan. Perubahan kognisi sebagian diatur oleh karakteristik dalam sistem kognisi sebelumnya. Perubahan kognisi sebahagian diatur oleh faktor-faktor kepribadiannya.”⁶⁰

Menyimak teori yang diungkapkan oleh Krech tampaklah komunikasi berhubungan erat dengan informasi dan keinginan-keinginan individu. Media massaberperan menyampaikan informasi yang diterima oleh individu selalu mendatangkan reaksi, sudah barang tentu reaksi tersebut selalu disesuaikan dengan informasi yang telah ada sebelumnya. Perubahan keinginan akan informasi ada dua hal yang saling tergantung, yaitu jika seseorang mengingikankan sesuatu yang baru maka ia akan mencari informasi baru mengenai sesuatu itu dan hal ini akan terus berlanjut mengenai informasi lainnya.

2. Efek afektif berhubungan dengan adanya media massa menimbulkan rangsangan-rangsangan emosional yang terjadi pada seseorang, yang sedang atau telah mengikuti media massa. Hal ini tidak dapat diamati secara langsung, namun dapat diamati setelah adanya perubahan perilaku seseorang. Diantara kita mungkin pernah menyaksikan film yang megkisahkan tentang bagaimana kejahnya ibu terhadap anak tiri. Dari adegan tersebut dapat menimbulkan rasa yang mengharukan, sedih, dan bahkan kita menangis tersedu-sedu. Suasana yang mengharukan tadi merupakan manifestasi dari keadaan emosi seseorang sebagai akibat dari isi pesan yang dikomunikasikan dalam film tersebut.

⁶⁰David Krech, *Individual and Sosity*, (Tokyo: Mc Groww Hill Kogakuska, 1962), hlm. 19-20.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Keadaan emosi seperti ini akan merangsang sikap dan tindakan tertentu.

Jika seseorang itu mengalami hal-hal yang bertentangan dengan perasaannya, isi pesan akan mendorongnya untuk menolak dan membenci tindakan perlakuan yang sama, yang disaksikan dalam film tersebut. Dalam kondisi demikian ini seseorang mendapatkan semacam pengetahuan ataupun perubahan sikap. Dalam hubungannya dengan perubahan dan pembentukan sikap, penelitian Joseph tahun 1960 melaporkan hasil penelitiannya secara lengkap mengenai efek media massa yaitu: “pengaruh komunikasi massa diantarai oleh faktor-faktor seperti redisposisi personal, proses selektif dan keanggotaan kelompok. Karena faktor-faktor ini, komunikasi massa dapat berfungsi memperkuat sikap dan mendapat yang ada, walaupun kadang-kadang berfungsi sebagai media pengubah (*agent of change*). Bila komunikasi menimbulkan perubahan sikap, perubahan kecil pada intensitas sikap lebih umum terjadi dari pada konversi (perubahan seluruh sikap) dari satu sisi masalah ke sisi yang lain. Komunikasi massa cukup efektif dalam mengubah sikap pada bidang-bidangana pendapat orang lain, misalnya pada iklan komersial. Komunikasi massa cukup efektif dalam menciptakan pendapat tentang masalah baru bila tidak ada predisposisi yang harus diperteguh.”⁶¹

Mengenai pengukuran efek afektif atau menjawab pertanyaan tentang, apakah media memang menimbulkan rangsangan emosional seseorang, hal ini tidaklah mudah. Wiss tahun 1969 mengatakan bahwa:

⁶¹Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Bina Cipta, 1974), hlm. 232.

LANDASAN TEORITIS KOMUNIKASI PERSUASIF

“menjawab pertanyaan itu penelitian empiris tidaklah mudah. Penelitian mengalami kesukaran untuk mengukur emosi sedih, gembira, atau takut sebagai akibat pesan media massa. Kita tidak dapat mengukur emosional sebuah film tragedy dengan menampung air mata penonton yang tumpah. Tidak juga mampu mengukur kegembiraan dengan mengukur karena suara tertawa ketika bereaksi pada suatu adegan yang lucu. Tetapi yang para peneliti telah berhasil menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi intensitas rangsangan-rangsangan emosional pesan media massa. Faktor-faktor itu antara lain: suasana emosional (mood), skema kognitif, suasana terpaan, predisposisi individual, dan tingkat identifikasi khalayak dengan tokoh dalam media massa.”⁶²

3. Efek behavioral dapat diamati pada perubahan perilaku setelah menerima pesan yang disampaikan melalui media massa. Pada dasarnya efek behavioral dilandasi oleh ke dua efek di atas, yaitu efek kognitif dan efek afektif. Artinya efek behavioral akan terjadi dalam situasi tertentu akan banyak dipengaruhi dan ditentukan oleh terjadinya kedua efek tersebut.

Menurut Mar'at (1982), komunikasi persuasive akan efektif apabila antara *persuader* dan *persuadee* terdapat persamaan persepsi dan kepribadian *persuadee*. Selain itu, komunikasi persuasive juga ditentukan oleh strategi yang terencana. Strategi komunikasi persuasive merupakan perpaduan antara perencanaan komunikasi dengan manajemen

⁶²Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Bina Cipta, 1974), hlm. 240.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

komunikasi untuk mencapai suatu tujuan yaitu mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang/audiens. Oleh karena itu, dalam strategi yang dibuat harus mencerminkan operasional taktis. Jadi yang harus ditentukan adalah siapa sasaran kita, apa pesan yang akan disampaikan, mengapa harus disampaikan, dimana lokasi penyampaian pesan tadi, serta apakah waktu yang digunakan cukup tepat.

BAB III

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

A. Definisi Lembaga Pemasyarakatan

Dalam sejarahnya, masalah pidana dan pembedaan selalu mengalami perkembangan dan perubahan. dari waktu ke waktu, keberadaannya banyak diperbincangkan bahkan diperdebatkan oleh para ahli. Bila dilihat dari sudut pandang perkembangan masyarakat, perubahan itu adalah hal yang wajar karena manusia akan selalu berupaya memperbaharui suatu hal demi meningkatkan kesejahteraannya.¹

Pada era modern ini berkembang suatu ilmu pengetahuan, di mana kecenderungan masyarakat dalam melihat segala gejala dalam masyarakat dinilai dengan kacamata sosiologis, psikologis dan filosofis. Pengaruh dari perkembangan ilmu pengetahuan semacam ini, Nampak juga pada persoalan hukuman-hukuman pidana yaitu kurang dilihat pada berat ringan perbuatannya secara objektif, melainkan lebih dilihat dari pada asas kemanfaatan bagi pelaku tindak pidana.

¹ Tingkat pertanyaan dan perdebatan para ahli tentang pidana dan pembedaan itu tidak hanya pada tataran pertanyaan 'Apa', 'mengapa' dan 'bagaimana seharusnya'. Akan tetapi perdebatan juga tentang pertanyaan 'Apa hakikatnya'. Persoalan ini tidak hanya berdiri pada ranah ilmu pengetahuan yang berusaha menjawab tentang 'apa' dan 'mengapa' diadakan pembedaan itu. Justeru pidana dan pembedaan juga berada di seputar persoalan filsafat yang berusaha menjawab pertanyaan tentang 'apa hakikat' pidana dan pembedaan itu. Dengan demikian pidana dan pembedaan sebagai salah satu objek kajian filsafat, sudah barang tentu akan selalu mengalami ketidakpuasan.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Akibatnya, hukuman pidana tidak layak disamaratakan kepada semua orang yang melakukan tindak pidana, melainkan harus beraneka ragam sesuai dengan tabiat masing-masing individu pelaku tindak pidana. Dengan demikian, menurut aliran modern, system hukuman pidana harus tidak sesederhana sekarang ini yang berlaku di Indonesia.²

Pidana penjara merupakan suatu hukuman bagi mereka yang melanggar hukum pidana, maka mereka dicabut hak kebebasannya secara fisik dan dimasukkan ke dalam penjara dengan tujuan agar menjadi jera. Pada kenyataannya, adakalanya si terhukum justru cenderung menjadi lebih jahat lagi dari sebelumnya. Bahkan penjara sama sekali tidak mengurangi jumlah kejahatan, dan bilamana semua pelaku tindak pidana dikenakan pidana kejahatan, maka rumah penjara akan menjadi penuh sesak.

P.A.F Lamintang mengemukakan bahwa pidana penjara adalah suatu pidana berupa pembatasan kebebasan bergerak dan seorang terpidana yang dilakukan dengan menutup orang tersebut di dalam sebuah lembaga pemsayarakatan. Dengan kewajiban orang itu untuk mentaati semua peraturan tata tertib yang berlaku di lembaga pemsayarakatan, yang dikaitkan dengan suatu tindakan tata tertib bagi mereka yang telah melanggar peraturan tersebut.³

Dalam sejarah, penjara dari dulu sampai sekarang itu diibaratkan sebagai suatu atribut kekuasaan, yang sudah biasa dengan lembaga-lembaga Negara yang berupa penjara itu.

² Wiryono Prodjodikoro, *Asas-Asas Hukum Pidana di Indonesia*, (Bandung: Eresco, 1989), hal. 162

³ P.A.F. Lamintang, *Hukum Penitensier Indonesia*, (Bandung: Armiko, 1984), hal. 69

Orang bergembira mendengar penjahat masuk penjara, apalagi jika musuhnya dipenjarakan. Namun di kalangan sanak saudara ada yang menangis mendengar seorang anggota keluarganya dipenjarakan. Makin jauh kita melihat ke masa lampau, makin sedih kita mendengar penderitaan orang dalam penjara.

Roeslan Saleh menyatakan bahwa pidana penjara adalah pidana utama di antara pidana kehilangan kemerdekaan. Pidana penjara boleh dijatuhkan untuk seumur hidup atau untuk sementara waktu.⁴ Barda Nawawi juga menyatakan bahwa pidana penjara tidak hanya mengakibatkan perampasan kemerdekaan, melainkan juga menimbulkan akibat negative terhadap hal-hal yang berhubungan dengan dirampasnya kemerdekaan itu sendiri. Akibat negative itu antara lain, terampasnya juga kehidupan seksual yang normal dari seseorang sehingga sering terjadi hubungan homoseksual dan masturbasi di kalangan terpidana.⁵

Andi Hamzah juga menyatakan bahwa pidana penjara adalah bentuk pidana yang berupa kehilangan kemerdekaan. Pidana kehilangan kemerdekaan itu bukan hanya dalam bentuk pidana penjara, tetapi juga berupa pengasingan. Misalnya di Rusia pengasingan ke Siberia dan juga berupa pembuangan ke seberang lautan, misalnya dahulu pembuangan penjahat-

⁴ Roeslan Saleh, *Stelsel Pidana Indonesia*, (Jakarta: Aksara Baru, 1987), hal. 62

⁵ Dengan terampasnya kemerdekaan seseorang juga berarti terampasnya kemerdekaan berusaha dari orang yang dapat mempunyai akibat serius bagi kehidupan ekonomi keluarganya. Terlebih pidana penjara itu memberikan cap jahat (stigma) yang akan terbawa terus walaupun yang bersangkutan tidak lagi melakukan kejahatan. Akibat lain yang serin disoroti adalah bahwa pengalaman penjara dapat menyebabkan degradasi atau penurunan derajat dan harga diri manusia.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

penjahat Inggris ke Australia. Pada zaman kolonial di Indonesia dikenal dengan system pengasingan yang didasarkan pada hak istimewa gubernur Jenderal, misalnya pengasingan Hatta dan Syahrir ke Boven Digoel kemudian ke Neira, pengasingan Soekarno ke Ende kemudian ke Bengkulu. Jadi dapat dikatakan bahwa pidana penjara pada dewasa ini merupakan bentuk utama dan umum dari pidana kehilangan kemerdekaan. Dahulu kala pidana penjara tidak dikenal di Indonesia (hukum adat), yang dikenal adalah pidana pembuangan, pidana badan berupa pemotongan anggota badan atau dicambuk, pidana mati dan pidana denda atau berupa pembayaran ganti rugi.⁶

Berdasarkan uraian di atas, bisa kita katakan bahwa pidana penjara pada prinsipnya berkaitan erat dengan pidana perampasan kemerdekaan yang dapat memberikan cap jahat dan dapat menurunkan derajat dan harga diri manusia apabila seseorang djatuhi pidana penjara. Hukuman penjara merupakan salah satu bentuk dari hukuman kemerdekaan, bentuk yang lain adalah hukuman kurungan. Hukuman penjara lebih berat bila dibanding dengan hukuman kurungan. Hukuman penjara secara khusus ditujukan sebagai hukuman terhadap kejahatan-kejahatan yang karena sifatnya menunjukkan watak yang buruk dan nafsu yang jahat. Hukuman penjara diberikan untuk sementara waktu dengan batas minimum satu haru dan batas maksimum 20 tahun berturut-turut (pasal 12 KUHP).⁷

⁶ Andi Hamzah, *Sistem Pidana dan Pemidanaan di Indoensia*, (Jakarta: Pradya Paramita, 1993), hal. 36-37

⁷ Soenarto Soerodibroto, *KUHP dan KUHP*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 19

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

Ada tiga system hukuman penjara, antara lain:⁸

1. Sistem Pennsylvania⁹ yang menghendaki para terpidana terus-menerus ditutup sendiri-sendiri dalam kamar atau sel.
2. System Auburn¹⁰ yang menentukan bahwa para terpidana disuruh bekerja bersama-sama di siang hari, tetapi tidak diperbolehkan bicara satu sama yang lain.
3. System Irlandia, yang menghendaki para terpidana pada mulanya ditutup secara terus-menerus tetapi kemudian setelah itu disuruh untuk bekerja secara bersama-sama dan tahap demi tahap diberi kelonggaran bergaul satu sama lain sehingga pada akhirnya, setelah tiga perempat dari lamanya masa hukuman sudah dilaksanakan, maka bisa mengajukan bebas bersyarat.

Di Indonesia, ketiga system ini dikawinkan, yaitu biasanya beberapa orang terpidana dikumpulkan dalam satu ruangan baik pada saat bekerja maupun pada waktu tidur, tetapi

⁸ Wiryono Prodjodikoro, *Asas-Asas Hukum Pidana di Indonesia*, (Bandung: Erwaco, 1989), hal. 170

⁹ System ini pertama sekali dilakukan di kota Philadelphia, di Negara bagian Pensylvania di Amerika Serikat, karena itulah dinamakan stelsel pensylvania, sel ini adalah sebuah kamar kecil untuk seseorang, jadi orang-orang terpenjara dipisahkan satu sama lain untuk menghindari penularan pengaruh yang jahat.

¹⁰ System inipun pertama kali dijalankan di Auburn (New York), system ini menimbulkan kesukaran-kesukaran, terutama dalam hal pemberian pekerjaan, kebanyakan pekerjaan kerajinan hanya dapat dilaksanakan dalam bengkel-bengkel yang besar dengan tenaga berpuluh orang bersama-sama, karena pemberian pekerjaan dianggap salah satu daya upaya untuk memperbaiki ahklak terpidana, maka timbullah system campuran yaitu pada waktu malam ditutup sendiri-sendiri, sedangkan pada waktu siang bekerja bersama-sama. Pada waktu bekerja mereka dilarang bercakap-cakap mengenai hal-hal yang tidak hubungannya dengan pekerjaan, oleh karena itu maka system ini dinamakan pula '*silent system*'.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

ada kemungkinan seorang terpidana yang bermasalah, dapat diisolasi dalam satu kamar atau sel. Sedangkan menurut pasal 15 KUHP, seorang terpidana yang sudah menjalani masa hukuman dua pertiga atau minimal sudah menjalani hukuman Sembilan bulan, maka terpidana dapat dibebaskan secara bersyarat. Di Negara kita, pelaku tindak pidana yang telah dijatuhi vonis oleh hakim berupa pidana penjara, selanjutnya vonis hakim tersebut akan dilaksanakan oleh jaksa. Pidana penjara ini dilaksanakan dengan “memenjarakan seseorang dalam batas tertentu sehingga terpidana tidak bebas dalam melakukan aktivitasnya di masyarakat seperti biasa.¹¹ Pengertian memenjarakan dipahami sebagai suatu upaya penempatan seseorang pada tempat tertutup yaitu penjara yang pada saat ini disebut dengan Lembaga Pemasyarakatan.

Sekarang ini, masyarakat mulai bergembira melihat peraturan dan keadaan penjara, di mana diusahakan kebersihan, penjagaan kesehatan, rekreasi, bacaan, olahraga, kesempatan menunaikan tugas-tugas keagamaan dan sebagainya. Sampai-sampai nama penjara tidak digunakan lagi tetapi diganti dengan nama yang lebih sesuai dengan kemajuan zaman yaitu “lembaga pemasyarakatan” yang usaha pokoknya adalah mendidik terpidana menjadi anggota masyarakat yang baik-baik.¹²

Lembaga Pemasyarakatan merupakan bagian dari system peradilan pidana, merupakan wadah bagi narapidana untuk menjalani masa pidananya serta memperoleh berbagai bentuk pembinaan dan keterampilan. Melalui pembinaan dan keterampilan ini diharapkan

¹¹ Yesmil Anwar dan Adang, *Pembaruan Hukum Pidana; Reformasi Hukum*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2008), hal. 125

¹² Hazairin, *Tujuh Serangkai tentang Hukum*, (Bandung: Bina Aksara, 1981), hal. 1

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

dapat mempercepat proses resosialisasi narapidana.¹³ Lembaga pemasyarakatan melalui system pemasyarakatan memberikan perlakuan yang lebih manusiawi kepada narapidana dengan pola pembinaan. Hal ini tentu saja berbeda dengan system sebelumnya yaitu system kepenjaraan. Perlakuan terhadap narapidana pada system kepenjaraan dengan penjara sebagai tempat melaksanakannya lebih menekankan kepada unsure balas dendam serta cenderung menggunakan perlakuan yang keras dan kasar.

Beralihnya system kepenjaraan kepada system pemasyarakatan membawa perubahan dalam bentuk perlakuan terhadap narapidana. Demikian juga halnya dengan istilah penjara kemudian beralih menjadi Lembaga Pemasyarakatan yang selanjutnya disebut LAPAS. Perubahan istilah tersebut tidak hanya sekedar menghilangkan kesan menakutkan dan adanya penyiksaan dalam system penjara, tetapi lebih kepada bagaimana memberikan perlakuan yang manusiawi terhadap narapidana tersebut.

Lembaga Pemasyarakatan adalah tempat untuk melaksanakan pembinaan kepada narapidana dan anak didik pemasyarakatan.¹⁴ Selama ini lembaga pemasyarakatan (LAPAS) identik dengan tempat penghukuman para pelaku kejahatan, dan pelakunya disebut sebagai penjahat. Secara berbeda, Josias Simon mengatakan tidak ada kejahatan tanpa penjahat, sebaliknya tidak ada penjahat tanpa kejahatan. Seorang criminal atau narapidana ada, bukan dibentuk secara lahiriah tapi merupakan produk kondisi sosial ekonomi politik dimana ia berada.

¹³ Djisman Samosir, *Fungsi Pidana Penjara Dalam Sistem Pemidanaan di Indonesia*, (Bandung: Bina Cipta, 1992), hal. 82

¹⁴ Kamus Hukum, (Bandung: Citra Umbara), hal. 240

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Dalam perkembangannya di Indonesia, konsepsi pemasyarakatan dinyatakan pertama kali pada tahun 1963 oleh sahardjo, pada saat beliau menerima gelar Doctor Honoris Causa dengan menyatakan:¹⁵

1. Pemasyarakatan berarti kebijaksanaan dalam perlakuan terhadap yang bersifat mengayomi masyarakat dari gangguan kejahatan sekaligus mengayomi para terpidana yang tersesat jalan dan member bekal hidup bagi narapidana setelah kembali ke dalam masyarakat.
2. Pemasyarakatan adalah suatu proses pembinaan terpidana yang dengan putusan hakim untuk menjalani pidananya yang ditempatkan dalam lembaga pemasyarakatan. maka istilah penjara dirubah menjadi lembaga pemasyarakatan.
3. System pemasyarakatan adalah suatu proses pembinaan terpidana yang didasarkan atas asas pancasila dan memandang terpidana sebagai makhluk Tuhan, individu dan anggota masyarakat sekaligus.

System pemasyarakatan berbeda dengan system kepenjaraan dimana tujuan dari system pemasyarakatan ini adalah memasyarakatkan narapidana dengan memperlakukan narapidana sebagai manusia dan menjunjung tinggi martabat manusia. Dwidja Priyanto mendefinisikan tentang system pemasyarakatan, yaitu:

“system pemasyarakatan adalah suatu tatanan mengenai arah dan batas serta cara pembinaan warga binaan pemasyarakatan berdasarkan pancasila yang dilaksanakan secara terpadu antara Pembina, yang dibina dan masyarakat

¹⁵ Soedjono Dirdjosisworo, *Sejarah dan Azas Penologi*, (Bandung: Armico, 1984), hal. 11

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

untuk meningkatkan kualitas warga binaan pemasyarakatan agar menyadari kesalahan, memperbaiki diri, dan tidak mengulangi tindak pidana sehingga dapat diterima kembali oleh lingkungan masyarakat, dapat aktif berperan dalam pembangunan dan dapat hidup secara wajar sebagai warga yang baik dan bertanggung jawab.”¹⁶

System pemasyarakatan merupakan suatu rangkaian kesatuan penegakan hukum pidana. Oleh karena itu pelaksanaannya tidak dapat dipisahkan dari pengembangan konsepsi umum mengenai pemidanaan. System pemasyarakatan bertujuan untuk mengembalikan warga binaan pemasyarakatan sebagai warga yang baik dan untuk melindungi masyarakat agar perbuatan yang serupa tidak terulang, serta merupakan penerapan dan mengandung nilai-nilai yang ada dalam pancasila.

Penempatan narapidana pada lembaga pemasyarakatan di Indonesia tidak terlepas dari tujuan yang hendak dicapai dalam pemidanaan. LAPAS melalui system pemasyarakatan adalah satu rangkaian kesatuan penegakkan hukum pidana sehingga pelaksanaannya tidak dapat dipisahkan dari konsep umum pemidanaan.¹⁷ Perdebatan mengenai tujuan pemidanaan ini telah berlangsung sejak lama. Hal ini disebabkan karena perbedaan teori dalam melihat tujuan pemidanaan tersebut. Dengan adanya perbedaan pandangan tersebut melahirkan beberapa teori tentang tujuan pemidanaan yang dapat dijadikan acuan dan perbandingan dalam memahami tujuan pemidanaan.

¹⁶ Dwidja Priyanto, *Sistem pelaksanaan Pidana Penjara di Indonesia*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2009), Cet II, hal. 105

¹⁷ Dwidja Priyatno, *Ibid.*, hal.103

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Secara garis besar akan dikemukakan teori pemidanaan sebagai berikut:

1. Teori Absolut/retributive

Menurut teori ini, pidana adalah suatu hal yang mutlak harus dijatuhkan terhadap suatu kejahatan. Muladi dan Barda Nawawi Arief berpendapat bahwa pidana merupakan akibat mutlak yang harus ada sebagai suatu pembalasan kepada pelaku kejahatan. Jadi dasar dari adanya pemidanaan adalah ada atau tiadanya kejahatan itu sendiri.¹⁸ Hal senada juga diungkapkan oleh Andi Hamzah yang menyatakan bahwa pidana adalah hal yang mutlak yang diberikan sebagai pembalasan terhadap suatu kejahatan.¹⁹ Teori ini menganggap bahwa hukuman yang diberikan kepada pelaku tindak pidana menjadi pembalasan terhadap kerugian yang diakibatkannya. Penjatuhan hukuman terhadap pelaku tindak pidana ini merupakan suatu hal yang memang sengaja ditimpakan karena diyakini dapat memberikan manfaat yang berbeda-beda. Bahkan, Andi Hamzah lebih tegas menyatakan bahwa pidana secara mutlak ada, karena akibat dilakukannya suatu kejahatan dengan tidak perlu memikirkan ada atau tiadanya manfaat.²⁰

¹⁸ Muladi dan Barda Nawawi Arief, *Teori-Teori dan Kebijakan Pidana*, (Bandung: Alumni, 1992), hal. 10-11

¹⁹ Andi Hamzah, *Sistem Pidana dan Pemidanaan di Indonesia*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1993), hal. 26

²⁰ Adanya beberapa pandangan tentang teori retributif di atas memunculkan pandangan-pandangan baru sehingga teori ini terbagi ke dalam dua pandangan yaitu teori retributif murni dan retributif tidak murni. Teori retributif murni beranggapan bahwa pidana harus cocok atau sepadan dengan kesalahan yang dilakukannya, sedangkan penganut paham retributif tidak murni beranggapan bahwa harus ada batasan-batasan untuk menentukan sepadannya pidana dengan kesalahan.

2. Teori relatif/tujuan

Menurut Muladi dan Barda Nawawi Arief bahwa pidana bukanlah untuk sekedar melakukan pembalasan kepada orang yang telah melakukan suatu tindak pidana, tetapi mempunyai tujuan-tujuan tertentu yang bermanfaat. Oleh karena itu teori ini bisa disebut juga teori tujuan. Dasar pembenaran adanya pidana menurut teori ini adalah terletak pada tujuannya. Pidana dijatuhkan bukan karena telah melakukan kejahatan melainkan supaya jangan melakukan kejahatan.²¹ Teori ini mengutamakan terciptanya ketertiban masyarakat melalui tujuan untuk membuat pelaku tindak pidana tidak melakukan kejahatan lagi. Teori relatif dalam hukum pidana dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu prevensi umum dan prevensi khusus. Kedua bentuk ini mempunyai focus perhatian yang berbeda, namun keduanya saling melengkapi.²²

3. Teori Gabungan

Teori ini menurut Andi Hamzah sifatnya bervariasi. Ada yang menitikberatkan kepada pembalasan dan ada juga yang menginginkan supaya unsure pembalasan seimbang dengan unsure pencegahan.²³ Teori gabungan ini mengkombinasikan dua tujuan pemidanaan yaitu pembalasan terhadap kejahatan yang dilakukan oleh si

²¹ Andi Hamzah, *Sistem Pidana dan Pemidanaan di Indonesia*,..... hal. 16

²² E. Utrecht menjelaskan bahwa prevensi umum bertujuan untuk menghindarkan supaya orang pada umumnya tidak melanggar, sedangkan prevensi khusus mempunyai tujuan menghindarkan supaya pembuat tidak melanggar.

²³ Andi Hamzah, *Sistem Pidana dan Pemidanaan di Indonesia*,..... hal. 31

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

pelaku dan sebagai bentuk perlindungan terhadap masyarakat.

Di Indonesia, mengenai teori yang menjadi dasar system pemasyarakatan dapat dilihat melalui dua pendapat. pendapat tersebut yaitu pendapat yang menyatakan bahwa teori yang mendasari system pemasyarakatan adalah teori relative dan pendapat yang menyatakan bahwa teori yang mendasari system pemasyarakatan adalah teori integrative.

Pendapat mengenai teori yang mendasari system pemasyarakatan adalah teori relative atau tujuan disampaikan oleh Sudarto yang menyatakan bahwa tidak sulit untuk mengatakan, bahwa system itu termasuk teori yang memandang pidana sebagai sarana untuk mencapai tujuan yang bermanfaat, jadi jelas, tidak dapat digolongkan ke dalam teori pembalasan.²⁴ Pendapat ini dibenarkan karena pelaksanaan system pemasyarakatan melalui pembinaan pada LAPAS tidak terlepas dari maksud untuk mencapai tujuan system pemasyarakatan. sehingga dengan maksud tersebut, maka diupayakan perlakuan-perlakuan yang mengarah kepada tujuan yang akan dicapai.

Pendapat berikutnya disampaikan oleh Muladi yang menyebutkan bahwa di Indonesia tujuan pemidanaan yang tepat diterapkan adalah teori integrative. Hal ini dengan alasan bahwa pada saat ini masalah pemidanaan menjadi permasalahan yang sangat kompleks. Hal ini disebabkan perhatian yang lebih banyak terhadap hak asasi manusia serta keinginan untuk menjadikan pidana bersifat operasional dan fungsional. Sehingga pilihan terhadap teori integrative ini menghendaki

²⁴ Sudarto, *Kapita Selekta Hukum Pidana*, (Bandung: PT. Alumni, 2010), Cet. IV, hal. 99

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

adanya pendekatan multidimensi terhadap dampak pemidanaan. Dan pendapat ini menekankan kepada suatu maksud bahwa di dalam system pemasyarakatan tersebut tidak semata-mata mengutamakan tujuan yang akan dicapai dan melepaskan diri sepenuhnya dari maksud pengimbangan atas perbuatan pelaku tindak pidana.

System pemasyarakatan merupakan penyempurnaan dari system kepenjaraan yang berangkat dari pemikiran perlunya perlakuan yang lebih baik terhadap narapidana. Meskipun pada dasarnya pelaksanaan system pemasyarakatan dilaksanakan untuk mencapai tujuan, namun unsure pembalasan terhadap perbuatan yang dilakukan oleh narapidana tetap saja tidak dapat dipisahkan dalam pemikiran tujuan tersebut. Pendapat ini disampaikan oleh Muladi tersebut lebih tepat dan dapat diterima sebagai teori yang mendasari system pemasyarakatan di Indonesia. Dimana, teori integrative ini lebih jauh mempertimbangkan tujuan penjatuhan pidana dari berbagai aspek termasuk mengenai hak asasi manusia.

Di dalam teori integrative tersebut terkandung maksud pembalasan dan tujuan yang hendak dicapai. Unsure teori retributive terlihat dengan adanya upaya untuk mengekang kebebasan seseorang yang bersalah dalam jangka waktu tertentu sebagai balasan atas perbuatannya. Pengekangan kebebasan tersebut dilakukan pada LAPAS tertutup atau RUTAN dengan system *maksimum security*. Namun, pengekangan kebebasan tersebut tidak semata-mata hanya sebagai bentuk pembalasan terhadap perbuatan narapidana tetapi hal tersebut diselenggarakan untuk mencapai tujuan system pemasyarakatan sebagai salah satu unsure teori relative. Kedua hal ini termasuk ke dalam pandangan dari teori integrative, hanya saja unsure-

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

unsur teori yang lebih dominan muncul di dalam penerapannya akan tergantung kepada tahap-tahap pembinaan yang dilaksanakan pada system pemasyarakatan.

B. Program Pembinaan di Lembaga Pemasyarakatan

Pembinaan narapidana merupakan salah satu upaya yang bersifat *ultimum remidium* (upaya terakhir) yang lebih tertuju kepada alat agar narapidana sadar akan perbuatannya sehingga pada saat kembali ke dalam masyarakat, ia akan menjadi pribadi yang lebih baik, baik dari segi keagamaan, sosial budaya maupun moral sehingga akan tercipta keserasian dan keseimbangan di tengah masyarakat.

Pemasyarakatan membentuk sebuah prinsip pembinaan dengan sebuah pendekatan yang lebih manusiawi. Hal tersebut terdapat dalam usaha-usaha pembinaan yang dilakukan terhadap pembinaan dengan system pemasyarakatan seperti yang diatur dalam undang-undang Nomor 12 tahun 1995 tentang pemasyarakatan. Hal ini mengandung arti bahwa pembinaan narapidana dalam system pemasyarakatan merupakan wujud tercapainya reintegrasi sosial yaitu pulihnya kesatuan hubungan narapidana sebagai individu, makhluk sosial dan sebagai makhluk Tuhan.

Berikut di bawah ini adalah uraian tentang model-model pembinaan yang biasa dilaksanakan di lapas-lapas yang ada di Indonesia:

a. Pembinaan Kepribadian Bidang Keagamaan

Pembinaan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu usaha, tindakan, dan kegiatan yang dilakukan secara efisien dan efektif untuk memperoleh hasil lebih baik. Pembinaan juga dapat berarti suatu kegiatan yang

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

memertahankan dan meyempurnakan apa yang telah ada sesuai dengan yang diharapkan. Pembinaan merupakan proses peningkatan yang identik dengan pendidikan. Perbedaan diantara keduanya terletak pada pengembangan sikap. Kemampuan dan kecakapan dari sisi praktis dan teorotisnya. Adapun tujuan dan pembinaan yang dimaksud adalah suatu proses pembinaan bantuan kepada orang lain untuk melakukan pembenahan, perbaikan, serta pengembangan pengetahuan dan kecakapan yang telah dimiliki, di samping itu utuk memperoleh keterampilan dan pengetahuan yang baru yang mampu menjadi bekal untuk pengembangan selanjutnya secara efektif dan efisien.

Menurut Harun Nasution, agama adalah suatu sistem kepercayaan dan tingkah laku yang berasal dari suatu kekuatan yang ghaib. Emile Durkheim mengtakan bahwa agama adalah suatu sistem yang terpadu yang terdiri atas kepercayaan dan praktik yang berhubungan dengan hal yang suci. Sebuah agama biasanya mengajarkan beberapa hal pokok yang menjadi ruang lingkup ajarannya. Ruang lingkup tersebut adalah keyakinan dan sistem nilai. Keyakinan adanya suatu kekuatan yang mengatur dan menciptakan alam dan seisinya. Keyakinan ini membawa manusia untuk mencari kedekatan diri kepada Tuhan dengan cara menghambakan diri yaitu dengan cara mentaati segala perintah dan menjauhi laranagan Tuhan. Sedangkan ruang lingkup yang lain adalah sistem nilai yang mengatur hubungan manusia dengan Tuhan, manusia dengan manusia, dan manusia dengan lingkungannya ataulam semeste yang berkaitan dengan keyakinannya.

Secara umum pembinaan narapidana dan tahanan bertujuan agar mereka dapat menjadi manusia seutuhnya dan

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

tidak mengulangi perbuatannya. Hal ini sejalan dengan arah pembangunan nasional melalui jalur pendekatan menambah keimanan dan membina mereka agar mampu berintegrasi secara wajar dalam hidup dan kehidupannya selama di dalam lapas/rutan dan setelah menjalani pidananya. Pembinaan keagamaan narapidana dan tahanan ditunjukkan agar selama pembinaan dan sesudah selesai menjalankan masa pidananya berhasil meningkatkan keimanan dan ketakwaan kepada Tuhan.

A. Rutin

Pembinaan berarti membangun dan mendirikan, maksudnya adalah pembangunan yakni bertujuan untuk membenahi kondisi buruk menjadi keadaan yang lebih baik. Kegiatan keagamaan yang dilaksanakan secara rutin merupakan kegiatan harian yang dikerjakan secara terus menerus namun terprogram dengan pasti dan terjadwal.

Kegiatan rutin ini dilakukan oleh para pemeluk agama masing-masing yang ada di dalam Lapas dan Rutan. Agama yang di anut antara lain: Agama Islam, Kristen Protestan, dan Kristen Katolik, Hindu, Budha, Khonghucu. Di antara kegiatan-kegiatan rutin tersebut antara lain:

AGAMA	KEGIATAN
Islam	<ul style="list-style-type: none">• Melaksanakan Ibadah Sholat Lima Waktu• Sholat Jumat• Melaksanakan Puasa Ramadhan• Melaksanakan Tadarusan Al-Qur'An• Baca Tulis Al-Qur'An

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

	<ul style="list-style-type: none">• Sholat Idul Fitri Dan Idul Adha• Ceramah Islam Mingguan
Kristen	<ul style="list-style-type: none">• Kegiatan Kebaktian• Natal• Renungan Malam• Pemahaman Alkitab
Hindu	<ul style="list-style-type: none">• Karma Yoga• Puja Tri Sandhya• Nyepi
Budha	<ul style="list-style-type: none">• Sembahyang• Meditasi• Membaca Kitab Tripitaka
Khonghucu	<ul style="list-style-type: none">• Sembahyang• Membaca Kitab Su'si (Kitab Yang 4)

1. Metode

Adapun metode yang digunakan dalam pelaksanaan pembinaan keagamaan di lapas dan rutan yaitu:

- a. Ceramah
- b. Diskusi
- c. Simulasi
- d. Penugasan

2. Mekanisme

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Mekanisme dalam pembinaan kegiatan keagamaan dilaksanakan oleh pembina masyarakat yang berada di bawah koordinasi pejabat yang berkaitan dengan pembinaan di lapas dan rutan. Kepala UPT bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan yang berkaitan dengan pembinaan kepribadian di UPT yang dipimpinnya dan kepala UPT wajib melaporkan seluruh kegiatan pembinaan kepribadian di UPT kepada kanwil setempat melalui kepala divisi masyarakat serta memberikan tembusan kepada Direktur Jendral Masyarakat. Adapun mekanisme yang dilakukan:

- a. Mendata narapidana yang mengikuti kegiatan
 - b. Menyediakan tempat untuk kegiatan
 - c. Membuat jadwal kegiatan
 - d. Koordinasi dengan KPLP/KPR
 - e. Koordinasi dengan instansi terkait
3. Prosedur

Rangkaian tata kerja yang saling berkaitan menunjukkan adanya urutan tahapan secara jelas dan pasti, serta cara-cara yang harus ditempuh dalam rangka penyelesaian suatu bidang tugas atau kegiatan antara lain:

- a. Peserta menuju tempat pembinaan sesuai *Standard Operating Procedure* (SOP) yang dibuat oleh UPT setempat.
- b. Petugas mengatur ruang pembinaan.
- c. Petugas atau narasumber memberikan materi yang sudah ditentukan.

B. Khusus

Kegiatan khusus yang dilaksanakan di Lapas dan Rutan antara lain:

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

AGAMA	KEGIATAN
Islam	<ul style="list-style-type: none"> • Pesantren Kilat • Majelis Ta'lim • Peringatan Hari-Hari Besar Agama • Tablig Akbar • Pengajian Pada Bulan Suci Ramadhan • Hafalan Al-Qur'an • Pelatihan Penceramahan
Kristen	<ul style="list-style-type: none"> • Perayaan Paskah • Pendalam Alkitab
Hindu	<ul style="list-style-type: none"> • Pasraman • Dharma Wacana • Dharma Shanti • Tirta Yatria • Galungan • Kuningan • Siwa Ratri
Budha	<ul style="list-style-type: none"> • Perayaan Waisak
Khonghucu	<ul style="list-style-type: none"> • Perayaan Imlek

1. Metode

Metode yang digunakan dalam pembinaan keagamaan dengan mengajar secara khusus untuk pelajaran tertentu. Dalam metode yang khusus ini agar Narapidana dapat mengetahui,

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

memahami, mempergunakan, dan dengan kata lain menguasai pelajaran tersebut.

- a. Diskusi
 - b. Ceramahan
 - c. Penugasan
- ### 2. Mekanisme

Mekanisme merupakan sisten kerja yang dipakai untuk kegiatan, dengan mempertimbangkan mekanisme khusus yang tepat sasaran dapat mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan timbulnya perdebatan maslaah agama yang berpotensi pertentangan dan perbedaan pendapat menyangkut sara, apalagi yang ujung-ujungnya menimbulkan pelecehan terhadap agama tertentu.

- a. Mendata narapidana
- b. Menyediakan tempat untuk kegiatan
- c. Membuat jadwal kegiatan
- d. Koordinasi dengan KPLP
- e. Koordinasi dengan instansi terkait
- f. Menyediakan sarana atau alat yang digunakan

3. Prosedur

Rangkaian tata kerja yang berkaitan dengan satu sama lainnya, sehingga menunjukkan adanya urutan tahapan secara jelas dan pasti, serta cara-cara yang harus ditempuh dalam rangka penyelesaian suatu bidang tugas atau kegiatan.

- a. Peserta menuju tempat pembinaan dengan SOP yang dibuat oleh UPT setempat.
- b. Petugas mengatur ruang pembinaan.
- c. Petugas atau narasumber memberikan materi sesuai dengan metode yang sudah ditentukan.

b. Pembinaan Kepribadian Bidang Olahraga Dan Kesenian

Pembinaan kepribadian bagi warga binaan pemasyarakatan, khususnya bidang olahraga dan kesenian merupakan salah satu bentuk kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kesehatan jasmani dan sarana sosialisasi antara sesama WBP. Agar kegiatan pembinaan dapat berjalan dengan efektif, maka diperlukan pedoman bag petugas dalam melaksanakan kegiatan dimaksud.

Pembinaan olahraga dan kesenian pada UPT pemasyarakatan dibagi apada dua jenis kegiatan, yaitu, (1) kegiatan rutin dan, (2) kegiatan khusus. Jenis-jenis kegiatan tersebut:

A. Olahraga

Undang-Undang Republik Indonesia No. 3 tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional (Siskornas) menyebutkan bahwa tujuan olahraga adalah memelihara dan meningkatkan kesehatan dan kebugaran, prestasi, kualitas manusia, menanamkan nilai moral dan akhlak mulia, sportivitas, disiplin, mempererat dan membina persatuan dan kesatuan bangsa, memperkokoh ketahana nasional serta mengangkat harkat, martabat dan kehormatan bangsa. Oleh karena itu, olahraga sangat diperlukan bagi setiap umat manusia.

A.1. Rutin

Pembinaan olahraga rutin merupakan pembinaan fisik bagi WBP yang dilaksanakan di lapas dan rutan. Kegiatan dilakukan secara terjadwal dan berkesinambungan yang disesuaikan dengan keadaan dan kondisi masing-masing lapas dan rutan setempat. Jenis olahraga rutin yang dapat dilakukan anatara lain senam pagi, voli, tenis meja, bulu tangkis, catur, futsal/sepak bola.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

1. Metode

Pelaksanaan pembinaan olahraga rutin dapat dilakukan dengan metode kelompok dan individu melalui:

- a. Pengarahan
- b. Pemberian motivasi
- c. Permainan

2. Mekanisme

- a. Membuat rencana kegiatan dan biaya pelaksanaannya yang disesuaikan dengan kebijakan anggaran masing-masing UPT
- b. Menyusun jadwal kegiatan olahraga sekurang-kurangnya 2 kali dalam seminggu
- c. Meniapakan daftar nama WBP yang mengikuti kegiatan olahraga
- d. Menyediakan tempat/lapangan untuk kegiatan olahraga disesuaikan dengan fasilitas yang terdapat di masing-masing UPT
- e. Menyiapkan peralatan yang diperlukan dalam pelaksanaan olahraga
- f. Melakukan koordinasi dengan KPLP/KPR, Ka. Rupam dan Komandan Blok
- g. Melakukan koordinasi dengan instansi /lembaga atau pihak ketiga yang dapat memantu kegiatan

3. Prosedur

Prosedur pelaksanaan olahraga rutin dilakukan sesuai dengan *standard operating procedure*(SOP) Pelaksanaan Kegiatan Kegiatan Pembinaan Olahraga yang dibuat oleh UPT setempat.

A.2. Khusus

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

Jenis olahraga khusus yang dilaksanakan dilapas dan rutan antara lain Pekan Olahraga Anatar Narapidana (Porsenap), pertandingan dalam rangka HUT Pemasarakatan, HUT Kota, HUT RI, turnamen olahraga, tinju, fitnes, pertandingan persahabatan dari luar lapas, sepak takraw, tenis lapangan, basket da olahraga perminan: enggrang, gobak sodor, benthik, kasti.

1. Metode

Pelaksanaan pembinaan olahraga khusus dapat dilakukan dengan metode kelompok dan individu melalui:

- a. Pengarahan
- b. Pemberian motivasi
- c. Pertandingan
- d. kompetisi

2. mekanisme

- a. membuat rencana kegiatan dan biaya pelaksanaan pertandingan olahraga
- b. menyiapkan jadwal pelaksanaan pertandingan olahraga
- c. menyiapkan dan menyeleksi nama WBP yang mengikuti pertandingan olahraga
- d. menyiapkan tempat/lapangan untuk pertandingan olahraga disesuaikan dengan fasilitas yang terdapat di masing-masing UPT
- e. menyiapkan peralatan yang diperlukan dalam pelaksanaan pertandingan olahraga
- f. melakukan koordinasi dengan instansi terkait, seperti dengan lapas atau rutan terdekat, Kantor Wilayah, Kepolisian dan pihak-pihak lain

3. Prosedur

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Prosedur pelaksanaan olahraga khusus dilakukan sesuai dengan *standard operating procedure* (SOP) Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan Olahraga yang dibuat oleh UPT setempat.

B. Kesenian

Kesenian adalah bagian dari budaya dan merupakan sarana yang digunakan untuk mengekspresikan rasa keindahan dari dalam jiwa manusia. Selain mengekspresikan rasa keindahan dari dalam jiwa manusia, kesenian juga mempunyai fungsi lain. Misalnya mitos berfungsi menentukan norma untuk perilaku teratur serta meneruskan adat dan nilai-nilai kebudayaan. Secara umum, kesenian dapat mempererat ikatan solidaritas suatu masyarakat. Oleh karena itu, pembinaan bidang kesenian di Lembaga Permasyarakatan/Rumah Tahanan Negara merupakan kegiatan yang dapat dimulihkan jiwa warga binaan pemasyarakatan ke arah yang lebih baik.

B.1. Rutin

Pembinaan kesenian yang dapat dilakukan secara rutin dengan menggunakan jadwal yang telah disusun oleh petugas. Jenis kesenian yang dapat dilakukan antara lain seni musik, seni suara, seni tradisional, seni rupa, seni drama.

1. Metode

Jenis metode pelaksanaan pembinaan kesenian rutin terdapat dua, yaitu metode kelompok dan individu melalui:

- a. Pengarahan
- b. Penyampaian materi
- c. Latihan

2. Mekanisme

- a. Membuat rencana kegiatan dan anggaran yang diperlukan

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

- b. Menyusun jadwal kegiatan
- c. Menyiapkan daftar nama WBP yang mengikuti kegiatan kesenian
- d. Menyediakan tempat/ruangan untuk kegiatan kesenian disesuaikan dengan fasilitas yang terdapat di masing-masing UPT
- e. Menyiapkan peralatan, perlengkapan, dan sarana yang diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan kesenian
- f. Melakukan koordinasi dengan KPLP/KPR, Ka. Rupam dan Komandan Blok

3. Prosedur

Prosedur pelaksanaan kesenian rutin dilakukan sesuai dengan *standard operating procedure* (SOP) Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan Kesenian yang dibuat oleh UPT setempat.

B.2. Khusus

Pembinaan kepribadian bidang kesenian yang merupakan pembinaan khusus merupakan kegiatan kesenian yang dilakukan pada acara-acara tertentu antara lain lomba seni, pada Pekan Olahraga Antar Narapidana (Porsenap), group band, seni tari: nasional/tradisional/kreatif, seni lukis, vokal group, koor, girl/boy band, marawis/nashid/hadroh, lomba seni, dan WBP idol.

1. Metode

Jenis metode pelaksanaan pembinaan kesenian khusus terdapat dua, yaitu metode kelompok dan individu melalui:

- a. Pengarahan
- b. Pertunjukkan
- c. Pameran

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- d. Perlombaan
2. Mekanisme
 - a. Membuat rencana kegiatan dan anggaran yang diperlukan
 - b. Penyebaran informasi rencana kegiatan
 - c. Menyiapkan daftar nama WBP yang mengikuti kegiatan dimaksud
 - d. Menyipakan sarana dan prasarana yang diperlukan
 - e. Menyusun jadwal kegiatan yang akan dilaksanakan
 - f. Melakukan koordinasi keamanan dengan seksi terkait
 - g. Melakukan koordinasi dengan instansi terkait seperti Kantor Wilayah, Kepolisian, dan pihak lain
3. Prosedur

Prosedur pelaksanaan kesenian khusus dilakukan sesuai dengan *standard operating procedure* (SOP) Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan Kesenian yang dibuat oleh UPT setempat.

C. Pembinaan Kepribadian Bidang Intelektual

Pembinaan kepribadian bidang intelektual diperlukan agar pengetahuan serta kemampuan berfikir warga binaan masyarakat semakin mengikat sehingga dapat menunjang kegiatan-kegiatan positif yang diperlukan selama masa pembinaan. Pembinaan intelektual (kecerdasan) dilakukan melalui pendidikan formal maupun pendidikan non-formal. Pendidikan formal diselenggarakan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemerintah terhadap semua

warga binaan pemasyarakatan. Pendidikan non-formal diselenggarakan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan berupa kursus, latihan keterampilan dan sebagainya.

Bentuk pendidikan non-formal yang lebih mudah dan lebih murah ialah kegiatan-kegiatan ceramah umum dan membuka kesempatan yang seluas-luasnya untuk memperoleh informasi dari luar, misalnya membaca koran/majalah, menonton TV, mendengar radio, dan sebagainya. Untuk mengejar kegiatan dibidang pendidikan baik formal maupun non formal agar diupayakan cara belajar melalui Program Kejar Paket A, B, C, Kejar Usaha dan Keaksaraan Fungsional. Lebih lengkapnya mengenai pembinaan kepribadian bidang intelektual diuraikan pada sub bab sebagai berikut:

A. Rutin

Kegiatan pembinaan kepribadian bidang intelektual yang dilaksanakan secara rutin meliputi:

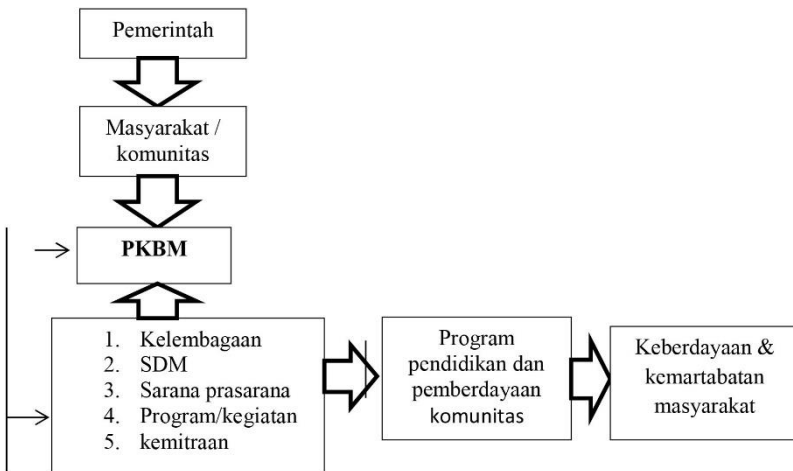
- **PKBM (Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat)**
Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) merupakan prakarsa pembelajaran masyarakat yang didirikan dari, oleh dan untuk masyarakat dalam hal ini masyarakat dalam lapas/rutan. PKBM adalah suatu institusi yang berbasis masyarakat (*community based institution*). PKBM sebagai satuan pendidikan non formal perlu dibina secara berkesinambungan menuju standar yang mapan. Keinginan itu datang dari suatu kesadaran akan pentingnya peningkatan mutu kehidupan melalui suatu proses pendidikan dan pembelajaran. Komponen PKBM meliputi:
 - Komunitas lapas/rutan, dalam hal ini masyarakat petuas lapas/rutan, narapidana dan tahanan.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- Peserta didik
Peserta didik adalah narapidana
- Pendidik/tutor/instruktur/narasumber teknis
Pendidik/tutor/instruktur/narasumber teknis adalah petugas lapas/rutan dan petugas atau masyarakat dari luar lapas
- Penyelenggaraan dan pengelola:
 - Kelompok masyarakat
 - Instansi terkait
 - Lapas/rutan
- Mitra PKBM
 - Kelompok masyarakat
 - LSM
 - Dinas terkait

Jika digambarkan komponen ini adalah sebagai berikut:

Sinergitas Masyarakat dan PKBM



Secara konkrit bentuk PKBM di lapas/rutan antara lain:

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

- Kejar paket A, B, dan C
- Keaksaraan Fungsional (KF)
- Pendidikan Dan Pelatihan Keterampilan
- Seni dan Budaya
 - Pengetahuan Umum
 - Menonton televisi dan mendengarkan siaran radio
 - Membaca majalah/perpustakaan

1. Metode

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pembinaan kepribadian bidang intelektual yang dilaksanakan secara rutin adalah sebagai berikut:

- a. Ceramah
- b. Diskusi
- c. Simulasi
- d. Pemberian nasihat

Pelaksanaan pembinaan kepribadian bidang intelektual dilaksanakan secara rutin sesuai jadwal.

2. Mekanisme

- a. Membuat proposal biaya pelaksanaan
- b. Mendata narapidana
- c. Menyediakan tempat untuk kegiatan
- d. Menyediakan peralatan yang akan digunakan
- e. Membuat jadwal keguatan
- f. Koordinasi dengan KPLP/KPR, Ka. Rupam, dan Komandan Blok
- g. Koordinasi dan kerjasama dengan instansi terkait serta masyarakat

3. Prosedur

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- a. Peserta menuju tempat pembinaan/pendidikan sesuai *standard operating procedure*(SOP) yang dibuat oleh UPT setempat
- b. Petugas mengatur ruang pembinaan/pendidikan
- c. Petugas/narasumber memberikan materi yang sudah ditentukan

B. Khusus

Dikatakan khusus karena tidak semua lapas/rutan dapat melaksanakan kegiatan pembinaan ini, disebabkan oleh keterbatasan yang ada. Kegiatan pembinaan kepribadian bidang intelektual yang merupakan pembinaan khusus meliputi:

- Pelatihan motivasi dan ESQ
- Kuliah program perguruan tinggi
- Ujian Kejar Paket dan Ujian Nasional (UN)
- Kursus

1. Metode

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pembinaan kepribadian bidang intelektual yang merupakan bidang pembinaan khusus adalah sebagai berikut:

- a. Pembinaan secara individual melalui wawancara
- b. Pembinaan secara kelompok
- c. Pembinaan secara masal
- d. Pembinaan motivasi

2. Mekanisme

- a. Membuat proposal biaya pelaksanaan
- b. Mendata narapidana

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

- c. Membuat jadwal kegiatan
 - d. Menyediakan tempat untuk kegiatan
 - e. Menyediakan perlengkapan yang akan digunakan
 - f. Koordinasi dengan KPLP/KPR, Ka. Rumpun dan Komandan Blok
 - g. Koordinasi dan kerjasama dengan instansi terkait serta masyarakat
3. Prosedur
- a. Peserta menuju tempat pembinaan/pendidikan sesuai *standard operating procedure*(SOP) yang dibuat oleh UPT setempat
 - b. Petugas mengatur ruang pembinaan/pendidikan
 - c. Petugas/narasumber memberikan materi yang sudah ditentukan

D. Pembinaan Kepribadian Bidang Kesadaran Berbangsa dan Bernegara

Pembinaan kepribadian bidang kesadaran berbangsa dan bernegara bagi narapidana dasarnya bertujuan agar narapidana dapat menyadari bahwa dirinya adalah bagian dari warga Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) yang mempunyai aturan dan karakteristik khusus. Bagi WNA pembinaan kepribadian bidang kesadaran berbangsa dan bernegara memberikan pengertian kepada mereka bahwa mereka sekarang berada di Indonesia.

A. Rutin

Pembinaan yang dilakukan secara intensif dalam jangka waktu yang teratur. Pembinaan kepribadian bidang kesadaran

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

kebangsaan dan bernegara bagi narapidana yang merupakan pembinaan rutin antara lain:

- Apel bendera yang dilaksanakan setiap hari senin di lapas/rutan
- Apel bendera yang dilaksanakan setiap tanggal 17 setiap bulan
- Apel bendera atau upacara yang dilaksanakan pada peringatan hari besar nasional
- Kegiatan baris berbaris yang dilakukan secara rutin dalam lapas/rutan
- Kegiatan kepramu

1. Metode

Metode yang diterapkan dalam pembinaan kepribadian bidang kesadaran berbangsa dan bernegara bagi narapidana adalah sebagai berikut:

- a. Pembinaan berupa interaksi langsung yang sifatnya kekeluargaan
- b. Pembinaan bersifat persuasif edukatif
- c. Pembinaan berencana, terus menerus dan sistematis
- d. Pemeliharaan dan peningkatan langkah-langkah kemandirian yang disesuaikan dengan tingkat keadaan yang dihadapi
- e. Pendekatan individual dan kelompok

2. Mekanisme

- a. Membuat proposal biaya pelaksanaan
- b. Mendata narapidana
- c. Membuat jadwal kegiatan

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

- d. Menyediakan tempat untuk kegiatan
 - e. Menyediakan perlengkapan yang akan digunakan
 - f. Koordinasi dengan KPLP/KPR, Ka. Rumpun dan Komandan Blok
 - g. Koordinasi dan kerjasama dengan instansi terkait serta masyarakat
3. Prosedur
- a. Kegiatan pembinaan kepribadian bidang kesadaran berbangsa dan bernegara sesuai *standard operating procedure*(SOP) yang dibuat oleh UPT setempat
 - b. Petugas/narasumber memberikan materi yang sudah ditentukan

B. Khusus

Pembinaan khusus adalah pembinaan yang dilaksanakan secara khusus pada kegiatan tertentu. Pembinaan kepribadian bidang kesadaran berbangsa dan bernegara bagi narapidana yang merupakan pembinaan khusus adalah:

- Asesmen :
 - Penilaian (asesmen) Risiko Umum (PRU)
 - Penilaian (asesmen) risiko dengan kekerasan ekstrim
- Latihan Gabungan:
 - Untuk kepramukaan (contoh: gudep lapas lain bergabung masuk)
 - Latihan bersama dalam hal kesenian dan budaya
- Mengikuti lomba perkemahan:
 - Jusmani (jumat, sabtu dan minggu)

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- Jambore adalah pertemuan pramuka penggalang dalam bentuk perkemahan besar yang diselenggarakan oleh Kwatir Gerakan Pramuka dari tingkat yang paling ranting sampai tingkat nasional. Bahkan di dunia pun diselenggarakan kegiatan serupa yang biasa disebut Jambore Dunia (*World Scout Jamboree*)
 - Raimuna adalah pertemuan pramuka penegak dan pramuka pandega dalam bentuk perkemahan besar yang di Indonesia diselenggarakan oleh Kwatir Gerakan Pramuka. Raimuna diselenggarakan mulai dari tingkat Kwatir Ranting (Kecamatan) hingga tingkat nasional
 - Penyuluhan kesadaran berbangsa dan bernegara, pelaksanaannya adalah:
 - Petugas masyarakat
 - TNI
 - Kebanglinmas pemda
 - LSM
1. Metode
Dilakukan terhadap narapidana secara individual maupun kelompok.
 2. Mekanisme
 - a. Membuat proposal biaya pelaksanaan
 - b. Mendata narapidana
 - c. Membuat jadwal kegiatan
 - d. Menyediakan tempat untuk kegiatan
 - e. Menyediakan perlengkapan yang akan digunakan

SEJARAH LEMBAGA PEMASYARAKATAN DI INDONESIA

- f. Koordinasi dengan KPLP/KPR, Ka. Rumpun dan Komandan Blok
 - g. Koordinasi dan kerjasama dengan instansi terkait serta masyarakat
3. Prosedur
- a. Kegiatan pembinaan kepribadian bidang kesadaran berbangsa dan bernegara dilaksanakan sesuai *standard operating procedure* (SOP) yang dibuat oleh UPT setempat
 - b. Petugas/narasumber memberikan materi yang sudah ditentukan

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

BAB IV

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KELAS IIA SERANG

A. Sejarah Lembaga Pemasyarakatan Klas II A Serang

Lembaga Pemasyarakatan Klas IIA Serang adalah unit pelaksana teknis di bidang pemasyarakatan dalam lembaga yang merupakan satuan kerja dalam lingkungan Kantor Wilayah Kementerian Hukum dan HAM Banten yang ditugaskan melakukan pembinaan terhadap narapidana.

Berdasarkan surat keputusan Menteri Kehakiman Nomor: M.01.PR.07.03 Tahun 1985 tanggal 26 Februari 1985, luas tanah 29.396 M², luas Bangunan 7.869 M², Nomor Sertifikat A.1193841 yang beralamat di Jalan Raya Pandeglang KM 6,5 Serang. Lembaga Pemasyarakatan Klas IIA Serang dibangun diatas tanah seluas 29.396 meliputi gedung perkantoran, blok hunian dengan kapasitas sebanyak 425 orang, gedung serba guna, bengkel kerja, ruang kunjungan, masjid, kapel, ruang belajar, dapur, kantin, fasilitas olah raga serta rumah dinas pegawai. Diresmikan oleh Kakanwil Kehakiman Jawa Barat Kohar Sayuti, SH.

Lapas serang merupakan tempat yang digunakan sebagai tempat pelaksanaan pembinaan narapidana selama menjalani masa hukuman. Hal ini berarti Lapas bukan hanya sebagai tempat untuk semata-mata memidanakan seseorang akan tetapi juga sebagai tempat untuk membina atau mendidik orang-orang terpidana agar memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri dari kegiatan diluar Lapas setelah selesai menjalani hukuman sehingga diharapkan narapidana akan menjadi warga yang baik dan taat terhadap hukum yang berlaku.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Sebagai mana yang tercantum dalam Undang-undang Nomor 12 Tahun 1995 bahwa pembinaan yang dimaksud adalah pembinaan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas narapidana agar narapidana menyadari kesalahan, memperbaiki diri dan tidak mengulangi tindak pidana sehingga dapat diterima kembali oleh lingkungan masyarakat serta dapat berperan aktif dalam pembangunan dan dapat hidup secara wajar sebagai warga yang baik dan bertanggung jawab.

Dalam peraturan RI Nomor 31 Tahun 1999 Pasal 2 ayat 1 disebutkan bahwa program pembinaan dan pembimbingan tersebut meliputi kegiatan pembinaan dan pembimbingan kepribadian dan kemandirian yang selanjutnya dalam pasal 3 disebutkan program pembinaan dan pembimbingan tersebut meliputi hal-hal yang berkaitan dengan ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa, kesadaran berbangsa dan bernegara intelektual, sikap dan prilaku, kesehatan jasmani dan rohani, kesadaran hukum reintegrasi sehat dengan masyarakat, ketrampilan kerja, dan latihan kerja dan produksi.

B. Visi, Misi Dan Tujuan

1. Visi:

Menjadikan lembaga yang akuntabel, transparan dan professional dengan didukung oleh petugas yang memiliki kompetensi tinggi yang mampu mewujudkan tertib kemasyarakatan.

2. Misi:

A. mewujudkan tertib pelaksanaan tugas pokok dan fungsi kemasyarakatan secara konsisten dengan mengedepankan penghormatan terhadap hukum dan hak asasi manusia.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

- B. membangun kelembagaan yang professional dengan berlandaskan pada akuntabilitas dan transparasi dalam pelaksanaan tugas pokok dan fungsi kemasyarakatan.
 - C. mengembangkan kompetensi dan potensi sumber daya petugas secara konsisten dan berkesinambungan.
 - D. mengembangkan kerja sama dengan mengoptimalkan keterlibatan stakeholder
3. Tujuan:
- A. membentuk warga binaan pemsyarakatan agar menjadi manusia seutuhnya, menyadari kesalahan, memperbaiki diri dan tidak mengulangi tindak pidana sehingga dapat diterima kembali oleh masyarakat dan berperan aktif dalam pembangunan.
 - B. memberi jaminan perlindungan hak asasi nara pidana dalam rangka mempelancar proses penyidikan, penuntutan dan pemeriksaan disidang pengadilan.

C. Sasaran

- 1. Pembinaan:
 - Kualitas ketakwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa
 - Kualitas intelektual
 - Kualitas sikap dan perilaku
 - Kualitas dan profesionalisme, keterampilan
 - Kualitas kesehatan jasmani dan rohani.
- 2. Pelaksanaan:
 - Isi lebih rendah dari kapasitas
 - Menurunkan angka pelarian dan gangguan kamtib

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- Secara bertahap jumlah narapidana yang bebas sebelum waktunya melalui proses asimilasi dan integritas
- Semakin menurunnya angka residivis
- Prosentase kematian dan sakit sama dengan prosentase yang ada dimasyarakat
- Biaya perawatan sama dengan kebutuhan minimal manusia pada umumnya
- Lapas dalam keadaan bersih dan terpelihara
- Semakin terwujudnya lingkungan pembinaan yang menggambarkan proyeksi nilai-nilai masyarakat dan semakin berkurangnya nilai-nilai sub kultur penjara.

D. Tugas Pokok Dan Fungsi

Sesuai dengan Surat Keputusan Menteri Kehakiman R.I.
Nomor: M.01.PR.07.03 Tahun 1985

1. Tugas Pokok :

Melaksanakan sistem pemasyarakatan narapidana agar menyadari kesalahannya, memperbaiki diri, dan tidak melanggar atau mengulangi tindak pidana lagi.

2. Fungsi :

- Melaksanakan pembinaan narapidana
- Memberikan bimbingan, mempersiapkan sarana dan mengelola hasil latihan kerja
- Melakukan bimbingan sosial / kerohanian bagi narapidana
- Melakukan pemeliharaan keamanan dan tata tertib
- Melakukan urusan tata usaha dan rumah tangga.

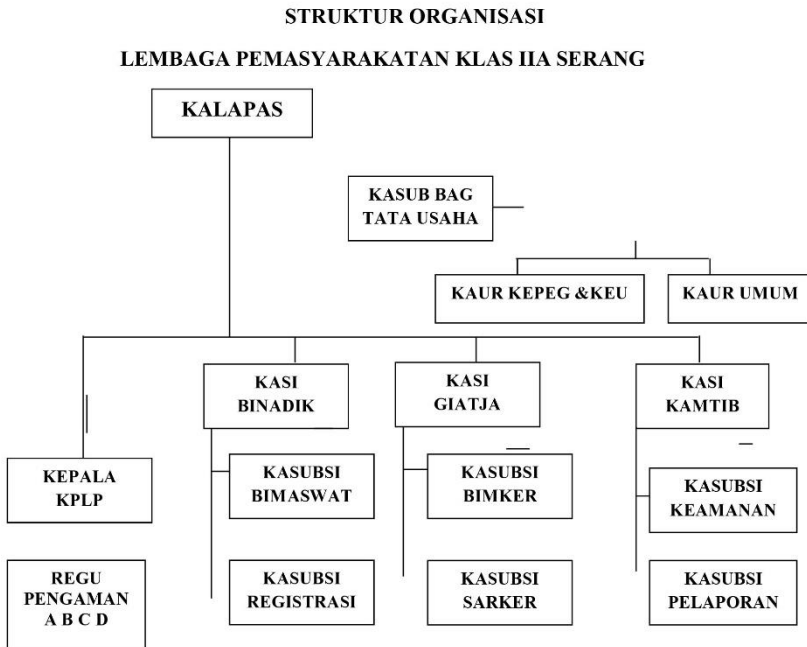
E. Program Kegiatan Pembinaan Narapidana

1. Penyuluhan
 - a. Penyuluhan hukum bekerja sama dengan Polda Banten
 - b. Penyuluhan kesehatan dan kebersihan (MOU dengan Dinas Kesehatan)
 - c. Penyuluhan wawasan kebangsaan, persatuan dan kesatuan
2. Pemberian Remisi
 - a. Remisi HUT Kemerdekaan PI
 - b. Remisi Keagamaan
 - c. Remisi Lainnya
3. Pemenuhan hak warga binaan pemasyarakatan
 - a. Asimilasi
 - b. Cuti Mengunjungi Keluarga-CMK
 - c. Cuti Bersyarat-CB
 - d. Pembebasan Bersyarat-PB
 - e. Cuti Menjelang Bebas-CMB
 - f. Izin luar biasa
4. Keagamaan
 - a. Blok Santri, Pesantren Kilat, Pengajian
 - b. Nada dan Dakwah
 - c. Kebaktian dan Do'a Nasrani
 - d. Tausiah, Diskusi Kelompok
5. Keterampilan
 - a. Keterampilan perkayuan/pertukangan
 - b. Perkebunan
 - c. Las
 - d. Pangkas Rambut

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- e. Pelatihan Keterampilan dengan Pihak-pihak ketiga (Dinsos Provinsi Banten)
- f. Batik
- g. Membuat Anyaman Piring
- 6. Olahraga dan Kesenian
 - a. Sabtu sehat senam pagi
 - b. Volley Ball
 - c. Badminton
 - d. Futsal
 - e. Tenis Lapangan
 - f. Catur
 - g. Tenis Lapangan
 - h. Band
- 7. Kepramukaan
 - a. Latihan LKBB dan Tata Upacara Sipil
 - b. Latihan Kode Semapur
 - c. Latihan Dasar Kepramukaan bekerjasama dengan Kwarda Banten
 - d. Peserta Raimuna I Jambore-Bumi Perkemahan Cibubur

F. Struktur Organisasi



Proses pembinaan di Lapas Kelas IIA serang dilaksanakan sesuai dengan prinsip-prinsip pemasyarakatan. pelaksanaan dengan prinsip-prinsip program pemasyarakatan dilakukan dengan tahap-tahap yang telah ditentukan. Tahap-tahap tersebut antara lain didasarkan atas lamanya masa pidana yang bersangkutan. Proses pembinaan bagi narapidananya yang kurang atau sampai dengan satu tahun, maka akan berbeda pola pembinaannya dengan narapidana yang lebih dari satu tahun.

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Dari pengamatan dan wawancara peneliti dengan para petugas LAPAS¹, proses pembinaan dilakukan dengan cara kekeluargaan. Karena hemat peneliti berhasil atau tidaknya program pembinaan tergantung dari pendekatan yang kita gunakan. Hal ini sependapat dengan Lasswell yang mengatakan bahwa keberhasilan dari proses komunikasi adalah efek atau pengaruh yang ditimbulkan. Penggunaan pendekatan itu juga bertujuan untuk meredam terjadinya *culture prisonisasi* dari dalam lapas. Pendekatan secara kekeluargaan juga harus diibaratkan seperti pasien dengan dokternya, anak dengan orang tuanya atau seorang konselor dengan konselinya.

Pembinaan narapidana dilakukan secara langsung antara Pembina dengan warga binaannya. Proses pembinaan lebih bersifat persuasive dan edukatif karena tujuan utama dari pembinaan adalah pengaruh atau perubahan yang terjadi pada diri narapidana.

G. Model Komunikasi persuasif di LAPAS Kelas IIA Serang

Proses persuasive bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat dan perilaku. Dalam memahami konsep persuasive, Bettinghouse menjelaskan agar bersifat persuasive, maka situasi komunikasi harus berupaya dengan menggunakan upaya yang dilakukan oleh seseorang dengan sadar untuk mengubah perilaku orang lain atau sekelompok orang lain dengan menyampaikan beberapa pesan.

Para ahli komunikasi sering menekankan bahwa persuasive adalah kegiatan psikologis. Dalam pengertian yang

¹ Wawancara dengan Nuriman pada tanggal 01 Oktober 2015 di LAPAS Kelas IIA Serang

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

lebih luas, persuasive dapat diartikan sebagai suatu proses mempengaruhi pendapat dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak atas kehendaknya sendiri. Akibat yang ditimbulkan dari kegiatan persuasive adalah sebuah nilai kesadaran, kerelaan disertai perasaan senang. Komunikasi persuasive akan menimbulkan dampak yang lebih tinggi yaitu efek kognitif, afektif dan behavioral.

Persuasi dapat dilakukan secara rasional dan emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek-aspek yang dapat dipengaruhi dapat berupa ide ataupun konsep, sehingga pada orang tadi berbentuk keyakinan. Secara skematik, proses yang terjadi dapat dijelaskan sebagai berikut:

Proses Rasional



Proses Emosional



Persuasi dapat dilakukan secara rasional maupun emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek-aspek yang dipengaruhi dapat berupa ide ataupun konsep sehingga pada orang tersebut timbul keyakinan. Sedangkan persuasi yang dilakukan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

ini, aspek simpati dan empati seseorang digugah, sehingga muncul proses senang pada diri orang yang dipersuasi.

Program-program pembinaan yang diselenggarakan di LAPAS mengandung banyak model komunikasi persuasif yaitu di antaranya:

a. Model dua penerima atau lebih (*two receivers more model*)

Dalam model ini menggambarkan bahwa terdapat lebih dari satu atau dua komponen yang ada, misalnya seorang pembicara tunggal mungkin berbicara di hadapan banyak narapidana. Model semacam ini biasanya dilaksanakan dalam kegiatan-kegiatan pembinaan keagamaan rutin yang disampaikan oleh ustadz yang ditunjuk oleh pihak LAPAS baik yang berasal dari dalam LAPAS sendiri maupun ustadz yang berasal dari luar. Mengenai para Pembina dari luar ini bisa sifatnya mereka sengaja dipanggil atau ada kontrak kerjasama antara pihak LAPAS dengan instansi atau lembaga tertentu. Selain itu, kegiatan lain yang serupa dengan model ini adalah penyuluhan-penyuluhan baik yang sifatnya rutin maupun insidental dengan tujuan yang berbeda-beda.

b. Model dua atau lebih Pesan (*Two or More Messages*)

Model ini menggambarkan bahwa para penerima akan menerima dan atau menolak keseluruhan pesan yang disampaikan sumber dengan mempertimbangkan topik yang diterimanya yang disesuaikan dengan kerangka pengalaman dan pengetahuannya. Model ini lebih menekankan kepada penerimaan para narapidana terhadap suatu kegiatan pembinaan. Tidak semua program yang diberikan oleh pihak LAPAS bisa dicerna semua oleh para narapidana. Keberhasilan dari suatu program pembinaan

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

adalah terlihat adanya perubahan perilaku yang mereka tunjukkan, apakah mereka menjadi lebih baik atau sama saja seperti sebelumnya. Atau jika berkaitan dengan pembinaan keterampilan adalah adanya penguasaan terhadap salah satu bidang tertentu. Jadi model seperti ini lebih menekankan kepada pesan seperti apa yang disampaikan oleh para Pembina.

c. Model dua sumber atau lebih (*Two or More Source*)

Model ini menggambarkan bahwa dalam pembicaraan kita adalah sumber yang jumlahnya lebih seorang yang bertindak sebagai komunikator untuk pesan yang sama. Model ini banyak terlihat dalam kegiatan-kegiatan atau pembinaan keagamaan. Bagi para narapidana yang mempunyai kemampuan untuk memberikan dan mencurahkan keahlian tertentu diberikan kepercayaan oleh pihak LAPAS untuk mengajarkan kepada temannya.

d. Model pengaruh timbal balik (*Reciprocal Influence Modal*)

Model dua sumber atau lebih yang dimaksud dalam pembicaraan ini adalah sumber yang jumlahnya lebih dari seorang yang bertindak sebagai komunikator yang sama. Penerapan model ini adalah para narapidana atau warga binaan yang mempunyai keahlian saling bertukar pengalaman agar masing-masing dari mereka mempunyai keahlian yang berbeda.

Untuk lebih berhasilnya komunikasi persuasive yang teraplikasi dalam program pembinaan, perlu dilaksanakan secara sistematis. Dalam komunikasi, ada sebuah formula yang dapat dijadikan landasan pelaksanaan yang biasa disebut dengan AIDDA. Formula ini merupakan kesatuan

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

dari tahap-tahap komunikasi persuasive. Berikut di bawah ini penjelasan tentang konsep AIDDA yaitu:

A	Attention	Perhatian
I	Interest	Minat
D	Desire	Hasrat
D	Decision	Keputusan
A	Action	Kegiatan

Komunikasi persuasive dimulai dengan upaya membangkitkan perhatian komunikan. Upaya ini dilakukan tidak hanya bicara dengan kata-kata yang merangsang tetapi juga dengan penampilan ketika menghadapi khalayak.

Istilah lain dari formula AIDDA adalah *A-A procedure* sebagai singkatan dari *attention-action procedure* yang berarti komunikasi dalam melakukan kegiatan dilakukan lebih dulu dengan menumbuhkan minat. Konsep ini misalkan salah satunya diterapkan dalam kegiatan pengajian di LAPAS atau ketika seorang da'i berceramah di depan para narapidana. Pertama kali yang harus dilakukan oleh da'i kepada mad'u nya adalah dengan membangkitkan minat (*attention*). Hal ini bisa disentuh dengan melalui keinginan atau kemauan dari mad'u. afeksi atau citra rasa mad'u tersebut karena berkaitan antara satu dan lainnya. Biasanya, citra rasa mad'u terkait pada dua hal yaitu; *pertama*, terkait dengan kebutuhannya dan yang *kedua*, menyajikan saran untuk kebutuhan tersebut. Dan sebagai resultannya memunculkan tekad pada diri mad'u untuk bertindak atau berperilaku sesuai dengan keinginan da'i.

Sedangkan Wilbur Schram mengemukakan bahwa persuasive menghendaki efek yang baik, maka dalam

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

pendekatannya apa yang disebut dengan *A-A Procedure* atau proses *attention to attention to action*, artinya tindakan-tindakan persuasive akan dapat menghasilkan hasil yang memuaskan jika komunikator berusaha membangkitkan perhatian komunikan terlebih dahulu dengan usaha-usaha komunikator. Jika perhatian dari komunikator telah berhasil didapatkan, maka komunikator baru dapat berusaha menggerakkan komunikan untuk berbuat sesuai dengan harapan komunikator.

Sebagai contoh, dakwah yang dilakukan di LAPAS dengan metode ceramah, sebelum da'i bermaksud mencapai tujuan dakwah, terlebih dahulu harus berusaha membangkitkan perhatian mad'u. upaya membangkitkan perhatian tersebut dapat dilakukan dengan vocal maupun visual. Olah vocal dapat dilakukan dengan mengatur tinggi rendahnya suara, mengatur irama, serta mengadakan tekanan-tekanan terhadap kalimat yang dianggap penting.

Sementara itu, kontak visual dapat dilakukan dengan mengarahkan pandangan kepada seluruh mad'u. dengan cara itu, mad'u akan merasa lebih diperhatikan dan merasa diajak bicara oleh da'i. Mereka pun akan merasa dituntut untuk memperhatikan da'i, sehingga menjadi hubungan timbale balik yang sangat kuat antara da'i sebagai komunikator dan mad'u sebagai komunikan. Setelah da'i berhasil mendapatkan perhatian dari mad'u, selanjutnya ia harus berorientasi pada upaya menggerakkan mereka untuk berbuat sesuai dengan materi atau pesan yang disampaikan. Upaya ini dapat dilakukan dengan pemilihan dan pengaturan kata-kata yang tepat, sehingga mudah dipahami oleh mad'u. Pada tahap ini, biasanya dilakukan saat menjelang penyampaian ceramah

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

berakhir dengan harapan member kesan kepada mad'u tentang maksud dari uraian ceramah yang telah disampaikan.

Perlu diingat dan diperhatikan pula, bahwa sebagai suatu proses komunikasi, tidak menutup kemungkinan munculnya hal-hal yang dapat menghambat tercapainya tujuan pesan itu sendiri secara persuasive. Hambatan-hambatan tersebut dapat terjadi karena beberapa factor antara lain:

1. Faktor Motivasi

Seseorang akan bersikap atas dasar kepentingan atau kebutuhan yang melekat pada dirinya. Oleh karena itu, pembicaraan yang tidak memperhatikan akan kebutuhan-kebutuhan komunikan, besar kemungkinan pesan dakwah tersebut kan diabaikan oleh komunikan. Jika demikian adanya, maka upaya mengerakkan orang untuk berbuat sesuatu dengan keinginan komunikator akan menjadi gagal.

2. Faktor Prejudice

Bila komunikan sudah dihindangi perasaan *prejudice* baik antar individu, ras, maupun golongan, maka mereka akan sulit menerima perasaan secara objektif, karena mereka tidak lagi merespons pesan secara rasional. Yang ada dalam pikiran mereka adalah sikap-sikap sentiment dan emosional yang lebih mengarah kepada penilaian negative.

3. Faktor Semantik

Faktor ini lebih merupakan kepada perbedaan pengejaan, bunyi, maupun pengertian kata-kata antar pembicara sebagai komunikator dengan pendengar sebagai komunikan akan menimbulkan salah pengertian dan mengganggu jalannya komunikasi.

4. Faktor Gangguan Suara

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

Gangguan ini dapat terjadi karena disengaja atau tidak disengaja. Misalnya ketika penyampaian ceramah sedang berlangsung, tiba-tiba ada kendaraan yang lewat sehingga mengganggu penyampaian ceramah tersebut.

Oleh karenanya, untuk mengantisipasi terjadinya hambatan-hambatan tersebut, seorang komunikator harus mengetahui secara dini pada saat persiapan maupun penyampaian pesan tersebut. Selanjutnya harus ada sebuah upaya untuk menghindari hambatan-hambatan tersebut agar tidak terjadi kegagalan dalam pelaksanaan persuasive. Dengan demikian, komunikasi yang intensif dan efektif akan menciptakan pengaruh dan perubahan sikap, pendapat bahkan perilaku masyarakat, dalam hal ini para narapidana atau warga binaan.

H. Pelaksanaan model komunikasi Persuasif di Lapas

Dalam pelaksanaan pembinaan terhadap narapidana, Lembaga Pemasyarakatan Kelas IIA Serang telah dilakukan dengan pola baru yaitu system pemasyarakatan dengan fokus pembinaan adalah reintegrasi sosial sebagai perubahan dari system lama yang dikenal dengan system kepenjaraan.

Tahap pembinaan merupakan kelanjutan dari tahap admisi dan orientasi. Tahap ini dilakukan apabila narapidana telah menjalani $\frac{1}{3}$ masa pidana sampai $\frac{1}{2}$ masa pidananya dengan *medium security*. Bentuk-bentuk pembinaan di antaranya pembinaan kepribadin serta pembinaan kemandirian.

Pada pembinaan kepribadian, kedaan narapidana itu dalam suasana tertekan secara psikologis, seseorang secara relative tidak mampu mengaktualisasikan kemampuan interpretatifnya, malahan sebaliknya mudah muncul kerancuan

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

interpretasi. Akibatnya wujud tindakan aktual yang sering kita saksikan di dalam LAPAS adalah perkelahian, merusak atau membakar bangunan LAPAS dan fasilitas lainnya, usaha melarikan diri, menyerang petugas dan sebagainya. Fenomena tersebut mencerminkan adanya suatu kendala interaksi di antara tiga komponen pelaku masyarakat, yaitu: petugas pengamanan, lembaga masyarakat, narapidana baru, narapidana senior yang ada di LAPAS tersebut.

Pembinaan kemampuan intelektual bagi para narapidana di Lembaga masyarakat untuk pendidikan rata-rata telah lulus SMA. Tapi masih banyak juga narapidana yang lulusan SMP. Oleh karena para petugas LAPAS mendata para narapidana yang belum melanjutkan ke tingkat yang lebih tinggi yaitu SMA, kemudian mereka mendaftarkannya untuk mengikuti program paket C agar nanti setelah mereka keluar, ijazah yang setara dengan tingkat SMA telah mereka peroleh.

Sedangkan masalah pembinaan keagamaan, para narapidana mengikuti pembinaan ini dengan baik, meskipun tidak semuanya. Yang mengikuti pembinaan dengan tekun terbukti dapat merubah sikap dan perilakunya ke arah yang lebih baik. Perasaan tawakal yang tinggi adalah mereka menginsafi dan mengakui keterbatasan diri sendiri setelah usaha yang optimal dan untuk menerima kenyataan bahwa tidak semua persoalan dapat dikuasai dan diatasi tanpa bantuan Tuhan Yang Maha Kuasa. Mereka, dengan bekal tawakal yang memadai, tidak lagi mengulang kejahatan yang pernah dilakukan sebelumnya, berperilaku sesuai dengan norma-norma yang ada di masyarakat sekaligus diharapkan dapat memiliki bekal keterampilan untuk menjalani kehidupan seperti masyarakat kebanyakan.

I. Pengaruh Pola Pembinaan terhadap Diri Narapidana

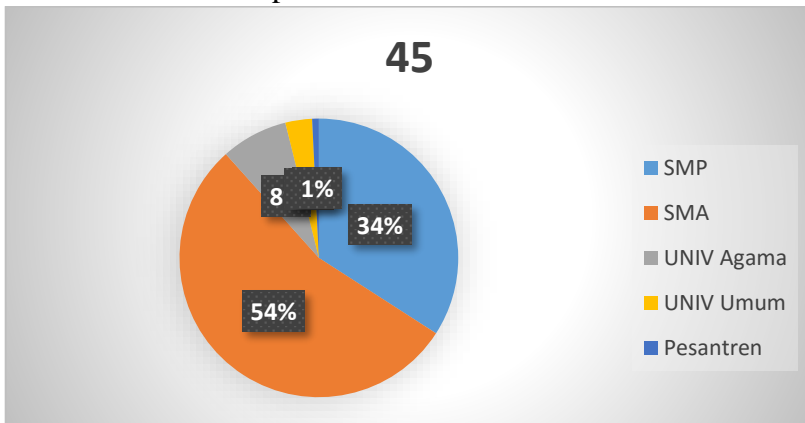
Suatu program pembinaan dikatakan berhasil apabila program tersebut dirasakan manfaatnya oleh warga binaan pemasyarakatan. manfaat itu tidak hanya dirasakan pada saat mereka menjadi warga binaan saja tapi ketika mereka sudah ada di komunitas masyarakat tempat tinggal mereka. Secara umum program pembinaan yang diselenggarakan di LAPAS kelas IIA Serang mempunyai pengaruh secara signifikan walaupun ada beberapa hal yang masih menjadi kendala.

Hasil program pembinaan di LAPAS Kelas IIA Serang dapat kita lihat dari hasil kegiatan atau karya warga binaan. Di antaranya mereka sudah menghasilkan pembuatan kursi, batik, anyaman, cocok tanam, pembuatan makanan ringan dan lain-lain. Di samping itu, keberhasilan pembinaan juga dapat dilihat perubahan mental dan sikap dari sebagian besar warga binaan terutama dari perilaku mereka ke arah yang lebih baik yang ditunjukkan selama mereka menjalani masa pidananya. Meskipun pembinaan di Lapas tersebut belum bisa mengatasi seluruh kriminalitas yang ada, usaha pembinaan setidaknya dapat mengatasi sebagian masalah yang ada di LAPAS tersebut.

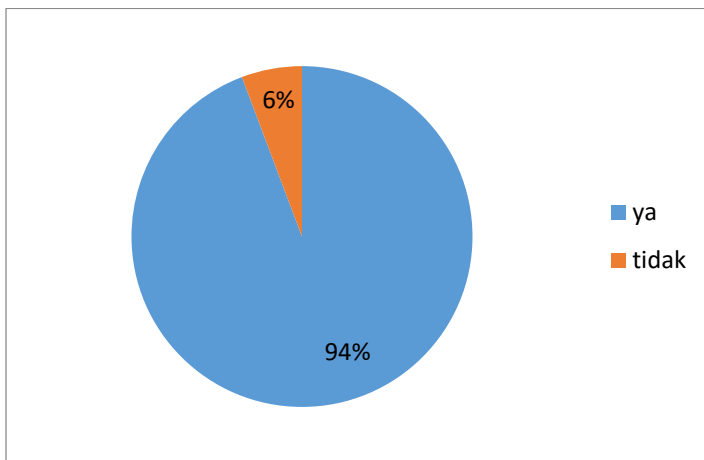
Untuk mengetahui sejauhmana pengaruh pembinaan-pembinaan yang diselenggarakan di lembaga pemasyarakatan, peneliti mengedarkan kuesioner terhadap 200 narapidana dari total 521 narapidana. Kuesioner dibuat dalam bentuk pertanyaan tertutup dan pertanyaan terbuka. Kuesioner narapidana setaelah terkumpul hanya berjumlah 192, dengan hasil sebagai berikut:

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

1. Pendidikan Narapidana

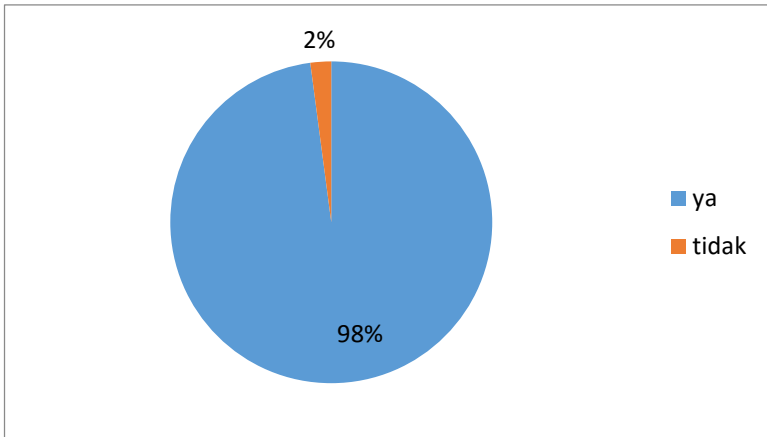


2. Keikutsertaan dalam program pembinaan di LAPAS

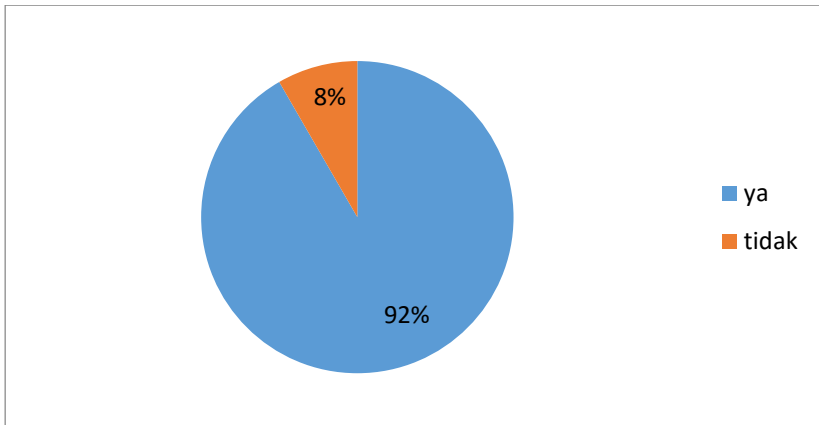


MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

3. Manfaat keikutsertaan pembinaan untuk bekal di luar LAPAS



4. Pola pembinaan sesuai dengan keinginan narapidana



J. KENDALA PELAKSANAAN PROGRAM

Lembaga pemasyarakatan sebagai instansi yang melakukan pemenuhan dan perlindungan hak-hak asasi tersangka, terdakwa dan terpidana, mempunyai peran yang

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

vital dalam proses penegakkan hukum. Hal ini dikarenakan LAPAS merupakan instansi penegak hukum yang terlibat dalam proses penegakan hukum sejak dalam tahap pra-adjudikasi, adjudikasi hingga tahap post adjudikasi.

Namun dalam prakteknya di Indonesia, posisi LAPAS sebagai salah satu sub system dalam system peradilan pidana masih belum seratus persen diakui sepenuhnya, baik oleh masyarakat maupun oleh instansi penegak hukum lainnya. Terbukti dan dapat dirasakan bahwa dalam realitasnya, LAPAS sampai saat ini masih belum diposisikan sebagaimana mestinya sesuai dengan undang-undang yang notabene merupakan suara rakyat. Dalam bekerjanya system peradilan pidana garis koordinasi dan interkoneksi antar lembaga penegak hukum untuk melaksanakan tahapan acara pidana menunjukkan differensiasi fungsional dari masing-masing lembaga. Pada titik ini terdapat kerentanan terjadinya ego sektoral dari masing-masing lembaga. Terdapat kecenderungan dalam prakteknya selama ini LAPAS kurang memiliki kekuatan tawar yang kuat terhadap tiga institusi lainnya yaitu kepolisian, kejaksaan dan pengadilan.

Selain itu, pada aspek pembinaan narapidana, pembinaan lebih bersifat *top down approach* termasuk di LAPAS kelas IIA Serang. Pembinaan yang diberikan kepada narapidana merupakan program-program yang sudah ditetapkan dan narapidana harus ikut dalam program tersebut. Pendekatan *top down* tersebut didasarkan atas pertimbangan keamanan, keterbatasan sarana pembinaan dan pandangan bahwa narapidana hanya objek semata-mata. Jadi sebagai objek, eksistensi narapidana untuk ikut serta membangun dirinya atau membangun kelompok yang kurang diperhatikan. Pembinaan

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS KLAS II A SERANG

adalah paket yang datang dari atas. Akibatnya, pembinaan semacam ini jarang memperhatikan kondisi LAPAS setempat.

Seperti diketahui, keberhasilan upaya pembinaan, pengayoman narapidana di LAPAS sangat bergantung kepada faktor-faktor pendukung lainnya. Beberapa problema yang menjadi kendala yang dihadapi oleh LAPAS diantaranya:

1. Kurangnya ruangan-ruangan untuk menempatkan narapidana khusus. Ada beberapa LAPAS yang sudah menempatkan para narapidana berdasarkan kategorisasi kasus yang mereka lakukan. Para narapidana kasus narkoba akan disatukan dengan kasus yang sama, begitu pun kasus-kasus yang lainnya. Sedangkan di LAPAS kelas IIA serang, karena keterbatasan tempat dan ketersediaan lahan yang sempit, tidak mengklasifikasikan para narapidana berdasarkan kasus perkasus tetapi para narapidana ditempatkan dengan tidak melihat kasusnya.²
2. Fasilitas dana pengayoman serta pemasyarakatan (pembinaan) narapidana yang terbatas. Pembinaan disesuaikan dengan anggaran dana dari pusat. Walaupun banyak sekali program pembinaan yang akan dilaksanakan yang berbasis lokal tapi tentunya akan melihat ketersediaan anggaran.
3. Kurangnya tenaga ahli. Terbatasnya sarana personalia yang professional yang mampu melakukan pembinaan secara efektif. Di LAPAS Serang sendiri program pembinaan kegamaan selama satu tahun tahun melakukan kerjasama, salah satunya dengan Pengurus Daerah Muhammadiyah

² Wawancara dengan Herry Heryawan (KASI BINADIK LAPAS Serang), pada tanggal 01 Oktober 2015

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

dengan mengirimkan orang yang ahli dalam agama untuk memberikan pengajian di LAPAS itu sendiri.

4. Kurangnya jumlah petugas yang dipekerjakan di LAPAS. Jumlah ideal petugas di LAPAS Serang adalah 120 orang tapi sekarang ini jumlah mereka baru 90 orang sehingga mereka harus bekerja ekstra keras untuk mengurus para narapidana agar tetap kondusif. Kekurangan Sumber Daya Manusia juga terjadi dalam bidang kesehatan. Dokter yang ada sekarang ini di LAPAS Serang adalah dokter gigi saja, itupun jumlahnya hanya satu orang saja padahal jumlah narapidananya ratusan.
5. Penghuni LAPAS Kelas IIA Serang separuhnya adalah kasus narkoba. Idealnya di dalam LAPAS tersebut ada dokter atau therapist khusus untuk menangani para narapidana khususnya para pecandu agar mereka dapat sembuh. Tapi realitanya mereka mendapatkan pembinaan sama dengan para narapidana yang lainnya sehingga tidak ada jaminan mereka dapat sembuh dari kecanduan menggunakan narkoba.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Proses persuasif bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat dan perilaku. Agar bersifat persuasif, maka situasi komunikasi harus berupaya dengan menggunakan upaya yang dilakukan oleh seseorang dengan sadar untuk mengubah perilaku orang lain atau sekelompok orang lain dengan menyampaikan beberapa pesan.

Para ahli komunikasi sering menekankan bahwa persuasive adalah kegiatan psikologis. Dalam pengertian yang lebih luas, persuasive dapat diartikan sebagai suatu proses mempengaruhi pendapat dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak atas kehendaknya sendiri. Akibat yang ditimbulkan dari kegiatan persuasive adalah sebuah nilai kesadaran, kerelaan disertai perasaan senang. Komunikasi persuasive akan menimbulkan dampak yang lebih tinggi yaitu efek kognitif, afektif dan behavioral.

Persuasi dapat dilakukan secara rasional dan emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek-aspek yang dapat dipengaruhi dapat berupa ide ataupun konsep, sehingga pada orang tadi berbentuk keyakinan.

Program-program pembinaan yang diselenggarakan di LAPAS mengandung banyak model komunikasi persuasif yaitu di antaranya:

1. Model dua penerima atau lebih (*two receivers more model*)

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

Dalam model ini menggambarkan bahwa terdapat lebih dari satu atau dua komponen yang ada, misalnya seorang pembicara tunggal mungkin berbicara di hadapan banyak narapidana.

2. Model dua atau lebih Pesan (*Two or More Messages*)
Model ini menggambarkan bahwa para penerima akan menerima dan atau menolak keseluruhan pesan yang disampaikan sumber dengan mempertimbangkan topik yang diterimanya yang disesuaikan dengan kerangka pengalaman dan pengetahuannya.
3. Model dua sumber atau lebih (*Two or More Source*)
Model ini menggambarkan bahwa dalam pembicaraan kita adalah sumber yang jumlahnya lebih seorang yang bertindak sebagai komunikator untuk pesan yang sama.
4. Model pengaruh timbal balik (*Reciprocal Influence Modal*)
Model dua sumber atau lebih yang dimaksud dalam pembicaraan ini adalah sumber yang jumlahnya lebih dari seorang yang bertindak sebagai komunikator yang sama.

Perlu diingat dan diperhatikan pula, bahwa sebagai suatu proses komunikasi, tidak menutup kemungkinan munculnya hal-hal yang dapat menghambat tercapainya tujuan pesan itu sendiri secara persuasive. Hambatan-hambatan tersebut dapat terjadi karena beberapa factor antara lain:

1. Faktor Motivasi
Seseorang akan besikap atas dasar kepentingan atau kebutuhan yang melekat pada dirinya. Oleh karena itu, pembicaraan yang tidak memperhatikan akan kebutuhan-kebutuhan komunikan, besar kemungkinan pesan dakwah tersebut akan diabaikan oleh komunikan. Jika demikian

PENUTUP

adanya, maka upaya mengerakkan orang untuk berbuat sesuatu dengan keinginan komunikator akan menjadi gagal.

2. Faktor Prejudice

Bila komunikasi sudah dihindangi perasaan *prejudice* baik antar individu, ras, maupun golongan, maka mereka akan sulit menerima perasaan secara objektif, karena mereka tidak lagi merespons pesan secara rasional. Yang ada dalam pikiran mereka adalah sikap-sikap sentiment dan emosional yang lebih mengarah kepada penilaian negative.

3. Faktor Semantik

Faktor ini lebih merupakan kepada perbedaan pengejaan, bunyi, maupun pengertian kata-kata antar pembicara sebagai komunikator dengan pendengar sebagai komunikan akan menimbulkan salah pengertian dan mengganggu jalannya komunikasi.

4. Faktor Gangguan Suara

Gangguan ini dapat terjadi karena disengaja atau tidak disengaja. Misalnya ketika penyampaian ceramah sedang berlangsung, tiba-tiba ada kendaraan yang lewat sehingga mengganggu penyampaian ceramah tersebut.

B. Saran

Keberhasilan upaya pembinaan, pengayoman narapidana di LAPAS sangat bergantung kepada faktor-faktor pendukung lainnya. Beberapa saran untuk memperbaiki problema yang menjadi kendala yang dihadapi oleh LAPAS diantaranya:

1. Ditambahnya ruangan-ruangan untuk menempatkan narapidana khusus. Ada beberapa LAPAS yang sudah menempatkan para narapidana berdasarkan kategorisasi kasus yang mereka lakukan. Para narapidana kasus narkoba

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

akan disatukan dengan kasus yang sama, begitu pun kasus-kasus yang lainnya. Sedangkan di LAPAS kelas IIA Serang, karena keterbatasan tempat dan ketersediaan lahan yang sempit, tidak mengklasifikasikan para narapidana berdasarkan kasus perkasus tetapi para narapidana ditempatkan dengan tidak melihat kasusnya.¹

2. Fasilitas dana pengayoman serta pemasyarakatan (pembinaan) narapidana yang terbatas. Pembinaan disesuaikan dengan anggaran dana dari pusat. Walaupun banyak sekali program pembinaan yang akan dilaksanakan yang berbasis lokal tapi tentunya akan melihat ketersediaan anggaran.
3. Penambahan tenaga ahli untuk memenuhi kebutuhan tenaga personalia yang professional yang mampu melakukan pembinaan secara efektif.
4. Penambahan petugas LAPAS. Jumlah ideal petugas di LAPAS Serang adalah 120 orang tapi sekarang ini jumlah mereka baru 90 orang sehingga mereka harus bekerja ekstra keras untuk mengurus para narapidana agar tetap kondusif.
5. Penghuni LAPAS Kelas IIA Serang separuhnya adalah kasus narkoba. Idealnya di dalam LAPAS tersebut ada dokter atau therapist khusus untuk menangani para narapidana khususnya para pecandu agar mereka dapat sembuh.

¹ Wawancara dengan Herry Heryawan (KASI BINADIK LAPAS Serang), pada tanggal 01 Oktober 2015

DAFTAR PUSTAKA

- Alo Lili Weri, *Perspektif Teori Komunikasi Antar Pribadi*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1994)
- Amir Jahi, *Komunikasi Massa*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1988)
- Andi Hamzah, *Sistem Pidana dan Pemidanaan di Indoensia*, (Jakarta: Pradya Paramita, 1993)
- Andi Hamzah, *Sistem Pidana dan Pemidanaan di Indonesia*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1993)
- Anwar Arifin, *Strategi Komunikasi*, (Bandung: Armico, 1982)
- Applbaum L. Ronald dan Anatal W. E Karl, *Strategy for Persuasive Communication*, (C. Ohio: Bell & Howl, 1974)
- Applebaum L. Ronald dan Anatal W.E Karl, *Strategi for Persuasive Communication*, (C. Ohio: Bell & Howel, 1974)
- Arlond Schneider; William C. Donagby, *Organizational Communication*, (New York: Mc. Grow Hill, 1975)
- Astrid Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktik*, (Bandung, Bina Cipta, 1974)
- Astrid Susanto, *Teori-Teori Komunikasi*, (Bandung, Bina Cipta, 1974)
- Charles U. Larson, *Persuasion Reception and Responsibility*, (USA: Wadsworth Publishing Company, 1986)
- Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986)
- Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986)
- Chorles U. Lorsen, *Persuasion, Reception, and Responsibility*, (USA: Wodsworth Publishing Company, 1986)

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- Cutlip, Scott dan Center, Alen H, *Efektif Public Relation*, (New Jersey: Pantice Hall, Inc Inglwood Cliffs, 19982)
- David Krech, *Individual and Sosiety*, (Tokyo: Mc Groww Hill Kogakuska, 1962)
- De Vito A. Yoseph, *Comunology: an Introduction to the Study of Communication*, New Rork: Harper & Row Publisher, 1978)
- Deddy Djamaludin Malik dan Yasel Iriantara, *Komunikasi Persuasif*, (Bandung: Rosda Karya, 1994)
- Djen Amar, *Hukum Komunikasi Jurnalistik*, (Bandung: Alumni, 1984)
- Djisman Samosir, *Fungsi Pidana Penjara Dalam Sistem Pemidanaan di Indonesia*, (Bandung: Bina Cipta, 1992)
- Dwidja Priyanto, *Sistem pelaksanaan Pidana Penjara di Indonesia*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2009)
- Everett M. Rogers dan Shoemaker, *Difusion of Inofation*, (New York: Mac Millan Publishing, 1983)
- Hafied Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), Cet XI,
- Hazairin, *Tujuh Serangkai tentang Hukum*, (Bandung: Bina Aksara, 1981)
- Ja'far Asegraf, *Jurnalistik Masa Kini*, (Jakarta: Galia Indonesia, 1985)
- Jaenudin Arifin, *Prisip-Prinsip Komunikasi*, (Jakarta Depdikbud, 1982)
- Jalaludin Rakhmat, *Metode Penelitian Komunikasi*, (Bandung: Rosyda Karya, 1995)
- Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung, Bina Cipta, 1974)

DAFTAR PUSTAKA

- John M. Echols dan Hasan Sadly, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: Gramedia, 1995)
- Kamus Hukum, (Bandung: Citra Umbara)
- Krech dan Crutchfield, *Individual in Society*, (California: Berkly, Mc GrewHill BookCo, 1962)
- Mar'at, *Sikap Manusia, Perubahan dan Pengukurannya*, (Jakarta: Galia Indonesia 1982)
- Mar'at, *Sikap Manusia, Perubahan dan Pengukurannya*, (Jakrta: Galia Indonesia, 1982)
- Mc Quali, *Teori Komunikasi Massa*, (Jakarta: Airlangga, 1989)
- Mc, Quail Denis & Widhal, *Communication Model*, (New York: Longman Publisher, 1987)
- Morreala, Spitzberg dan Barge, *Human Communication Motivation, Knowledge, and Skills* (Amerika: Wadsworth Thomson Learning, 2001)
- Muladi dan Barda Nawawi Arief, *Teori-Teori dan Kebijakan Pidana*, (Bandung: Alumni, 1992)
- Nyoman Kutha Ratna, *Metodologi Penelitian; Kajian Budaya dan Ilmu Sosial Humaniora pada Umumnya*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), Cet. I
- Onong Uchiyana Effendi, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung, Remaja Rosda Karya, 1985)
- Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2008), Cet VII
- Onong Uchyana Effendy, *Hubungan Masyarakat Suatu Studi Komunilogis*, (Bandung: remaja karya, 1986)
- P.A.F. Lamintang, *Hukum Penitensier Indonesia*, (Bandung: Armiko, 1984)
- R.S. Satmoko, *Psikologi Tentang Penyesuaian dan Hubungan Kemanusiaan*, (Semarang: IKIP Press, 1995)

MODEL KOMUNIKASI PERSUASIF DI LAPAS

- R.S. Satmoko, *Psikologi Tentang Penyesuaian dan HubunganKemanusiaan*, (Semarang: IKIP Press, 1995)
- Roeslan Saleh, *Stelsel Pidana Indonesia*, (Jakarta: Aksara Baru, 1987)
- Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial; Dasar-Dasar dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995), Cet. III
- Sasa Juarsa Sendaja, *Pengaantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2009), Cet IV
- Saverin Wamer, *Communication Theories*, (New York: Hasting House, 1979)
- Schneider, E. Arlond, *Organization Communication*, (New York: Mc. Grow Hill, 1975)
- Schneider, E. Arlond, *Organizational Communication*, (New York: Mc. Grew Hill, 1975)
- Soedjono Dirdjosisworo, *Sejarah dan Azas Penologi*, (Bandung: Armico, 1984)
- Soenarto Soerodibroto, *KUHP dan KUHP*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004)
- Soleh Soemirat dan Asep Sunarya, *Komunikasi Persuasif*, (Jakarta: Universitas terbuka, 2008), Cet ke-2
- Sudarto, *Kapita Selekt Hukum Pidana*, (Bandung: PT. Alumni, 2010), Cet. IV
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), Cet. IV
- Tan. S Alexis, *Mass Communication*, (USA. GRID Publishing, 1981)
- Wawancara dengan Ketua Lembaga Pemasarakatan Kelas IIA Serang ibu Ety Herawati pada tanggal 19 September 2015

DAFTAR PUSTAKA

Wawancara dengan Nuriman pada tanggal 01 Oktober 2015 di

LAPAS Kelas IIA Serang

Wiryono Prodjodikoro, *Asas-Asas Hukum Pidana di Indonesia*,

(Bandung: Eresco, 1989)

Wiryono Prodjodikoro, *Asas-Asas Hukum Pidana di Indonesia*,

(Bandung: Erwsco, 1989)

Yesmil Anwar dan Adang, *Pembaruan Hukum Pidana;*

Reformasi Hukum, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana
Indonesia, 2008)