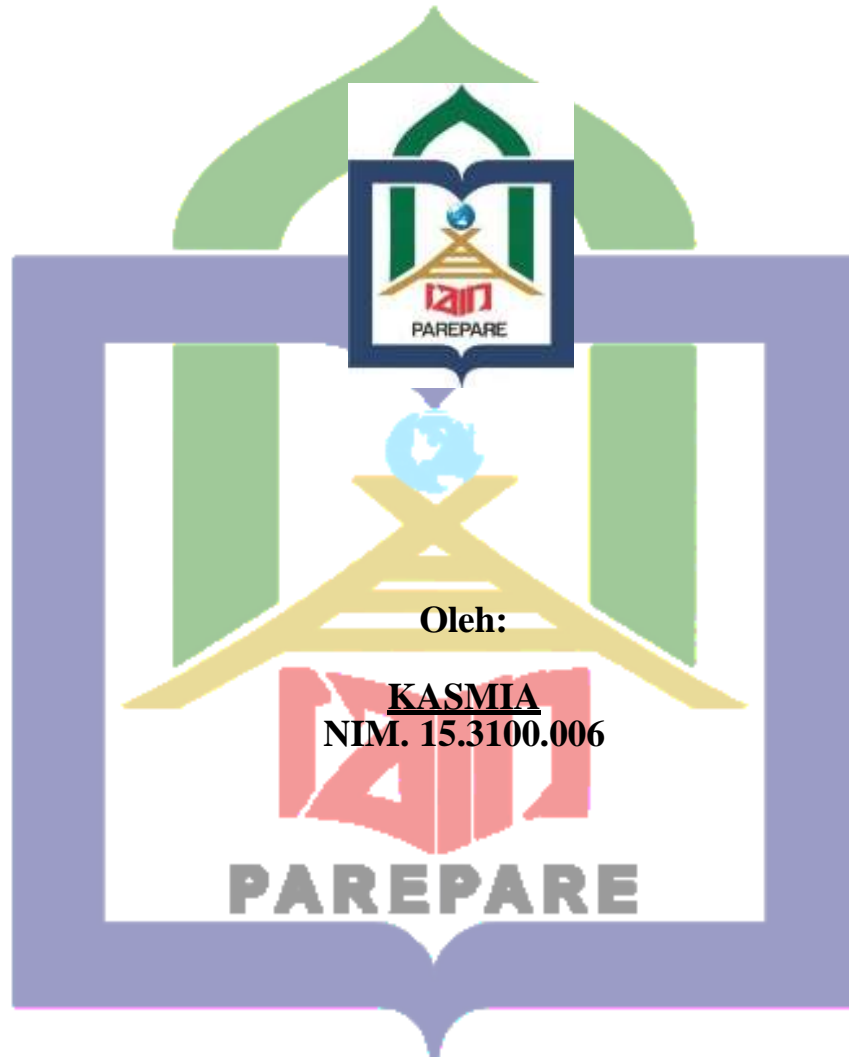


**PENGARUH POLA PIKIR TERHADAP KEMAMPUAN
PRESENTASI MAHASISWA PROGRAM STUDI
KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
IAIN PAREPARE**



**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

**PENGARUH POLA PIKIR TERHADAP KEMAMPUAN
PRESENTASI MAHASISWA PROGRAM STUDI
KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
IAIN PAREPARE**



Oleh:

KASMIA
NIM. 15.3100.006

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
pada Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin, Adab dan
Dakwah Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

**PENGARUH POLA PIKIR TERHADAP KEMAMPUAN
PRESENTASI MAHASISWA PROGRAM STUDI
KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
IAIN PAREPARE**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)**



**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2020

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama Mahasiswa : Kasmia
Judul Skripsi : Pengaruh Pola Pikir Terhadap Kemampuan Presentasi Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare
NIM : 15.3100.006
Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Dasar Penetapan Skripsi : SK Rektor IAIN Parepare Nomor: B-3972/In.39/PP.00.9/12/2018

Disetujui Oleh:
Pembimbing Utama : Dr. Zulfah, M.Pd.
NIP : 198304202008012010
Pembimbing Pendamping : Muhammad Haramain, M.Sos.I.
NIP : 198403122015031003



Mengetahui:
Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah



Dr. H. Abd. Halim K., M.A.
NIP. 195906241998031001

SKRIPSI

PENGARUH POLA PIKIR TERHADAP KEMAMPUAN PRESENTASI MAHASISWA PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM IAIN PAREPARE

Disusun dan diajukan oleh

KASMIA NIM.
15.3100.006

Telah dipertahankan di depan panitia ujian munaqasyah
pada tanggal 13 Februari 2020 dan dinyatakan telah
memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Dr. Zulfah, M.Pd.
NIP : 198304202008012010
Pembimbing Pendamping : Muhammad Haramain, M.Sos.I.
NIP : 198403122015031003



Rektor IAIN Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rusan, M.Si
NIP. 19640427 198703 1 002

Dekan Fakultas
Ushuluddin, Adab dan Dakwah



Dr. H. Abd Halim K, M.A.
NIP. 19590624 199803 1 001

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Pola Pikir Terhadap Kemampuan Presentasi Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare

Nama Mahasiswa : Kasmia

Nomor Induk Mahasiswa : 15.3100.006

Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Dasar Penetapan Skripsi : SK Rektor IAIN Parepare
Nomor: B-3972/In.39/PP.00.9/12/2018

Tanggal Kelulusan : 13 Februari 2020

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Dr. Zulfah, M.Pd.	(Ketua)	(.....)
Muhammad Haramain, M.Sos.I.	(Sekertaris)	(.....)
Dr. Hj. St. Aminah Aziz, M.Pd.	(Anggota)	(.....)
Dr. Ramli, S.Ag., M.Sos.I.	(Anggota)	(.....)

Mengetahui;
Rektor IAIN Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

مَسْبُوحًا لِلَّهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Alhamdulillah puji syukur ke hadirat Allah swt, berkat karunianya penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya. Tak lupa penulis kirimkan salawat serta salam kepada baginda Rasulullah Saw, dengan perjuangannya sehingga sampai pada saat ini kita dapat merasakan kedamaian dalam menjalani kehidupan di dunia ini dalam naungan Islam *rahmatan lil 'alamin*, semoga kita termasuk manusia yang mendapatkan safaatnya di hari kiamat nanti. Skripsi ini penulis susun untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik guna untuk menyelesaikan studi pada program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Sebagai rasa syukur yang tiada hentinya maka penulis haturkan terima kasih yang tak terhingga dan setulus-tulusnya kepada Ayahanda tercinta Lakohe dan Ibunda tercinta Marawiah, yang merupakan kedua orangtua penulis yang telah memberi motivasi, semangat, nasihat-nasihat, serta berkah dan do'a tulusnya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terima kasih juga kepada saudari-saudariku tercinta dan keluarga yang turut memberikan semangat.

Penulis juga mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat Ibu Dr. Zulfah, M.Pd. selaku pembimbing utama serta Bapak Muhammad Haramain, M.Sos.I. selaku pembimbing Pendamping yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan dan petunjuk-petunjuk hingga skripsi ini dapat terselesaikan. Selanjutnya, dengan segala kerendahan hati penulis turut mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. H. Abd. Halim K., M.A. Dekan selaku Dekan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu Nurhakki, S.Sos.,M.Si selaku ketua Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam yang senantiasa memberikan petunjuk dan dorongan motivasi selama penulis menempuh studi di IAIN Parepare.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen pada Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah yang selama ini telah mendidik penulis hingga dapat menyelesaikan studinya dan terima kasih juga untuk dosen-dosen Komunikasi Penyiaran Islam yang telah memberikan izin untuk meneliti di kelas bapak/ibu.
5. Kepala perpustakaan dan jajaran pegawai perpustakaan IAIN Parepare yang telah membantu memberikan layanan pustaka kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
6. Segenap staf dan karyawan fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah IAIN Parepare, atas segala arahan dan bantuannya.
7. Seluruh responden Mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam yang telah bersedia meluangkan waktu mengisi angket penelitian.
8. Teman-teman dan sahabat seperjuangan pondok Az-Zakiyah Hikmah, Dila, Ayu, Mega dan Irma yang senantiasa memotivasi, menghibur dan teman berbagi cerita dan pengalaman serta banyak membantu penulis dalam berbagai hal.
9. Nurhikmah, Marwah, Zulfiana Zafitri dan Indah Purnama Sari sebagai teman yang senantiasa membantu penulis dalam berbagai bayak hal, memberi motivasi

dan menjadi teman berbagi cerita. Chaerunnisa dan Ila Rahmah sebagai teman seperjuangan PPL. Syamsupiana Kasim, Dea Febry dan Rasni teman seperjuangan mengerjakan skripsi serta rekan-rekan seperjuangan lainnya KPI angkatan 2015 yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu-persatu yang selalu menjadi teman belajar dan diskusi dalam kelas selama penulis menuntut ilmu di IAIN Parepare.

10. Teman-teman Ormawa LPM Redline IAIN Parepare Angkatan 2016 yang senantiasa menjadi teman berdiskusi dan bertukar pikiran kepada penulis selama menjadi anggota dan pengurus di LPM Redline.
11. Teman-teman seperjuangan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di dusun Buntu Dea, Linda, kak Diana, kak Mirna, Pitti, Sule, kak Ipul dan Zakia yang telah memberi motivasi dan inspirasi kepada penulis.
12. Semua pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah SWT berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariah dan memberikan Rahmat dan Pahala-Nya. Akhirnya penulis menyampaikan dengan sangat terbuka menerima masukan dan kritikan yang bersifat membangun guna kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 30 Januari 2020

Penulis,-



Kasmia
NIM. 15.3100.006

PERYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Kasmia
Nomor Induk Mahasiswa : 15.3100.006
Tempat/Tgl. Lahir : Tonrong Rijang, 15 Mei 1997
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah
Judul Skripsi : Pengaruh Pola Pikir Terhadap Kemampuan Presentasi
Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran
Islam IAIN Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa keseluruhan skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, maka skripsi ini dinyatakan batal oleh hukum.

Parepare, 30 Januari 2020

Penulis,-



Kasmia
NIM. 15.3100.006

ABSTRAK

Kasmia. *Pengaruh Pola Pikir terhadap Kemampuan Presentasi Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare.* (dibimbing oleh Zulfah dan Muhammad Haramain).

Pola Pikir atau *mindset* adalah kumpulan kepercayaan (*belief*) atau cara berpikir yang mempengaruhi perilaku dan sikap seseorang termasuk dalam hal pengaruhnya terhadap perilaku komunikator dalam berbicara didepan umum (presentasi). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jumlah sampel 73 mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam yang diambil secara acak (*simple random sampling*). Data penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan angket dan tes. Angket digunakan untuk mengetahui kecenderungan pola pikir mahasiswa sedangkan hasil tes digunakan untuk mengetahui tingkat kemampuan presentasi. Analisis data dilakukan dengan teknik regresi linear sederhana.

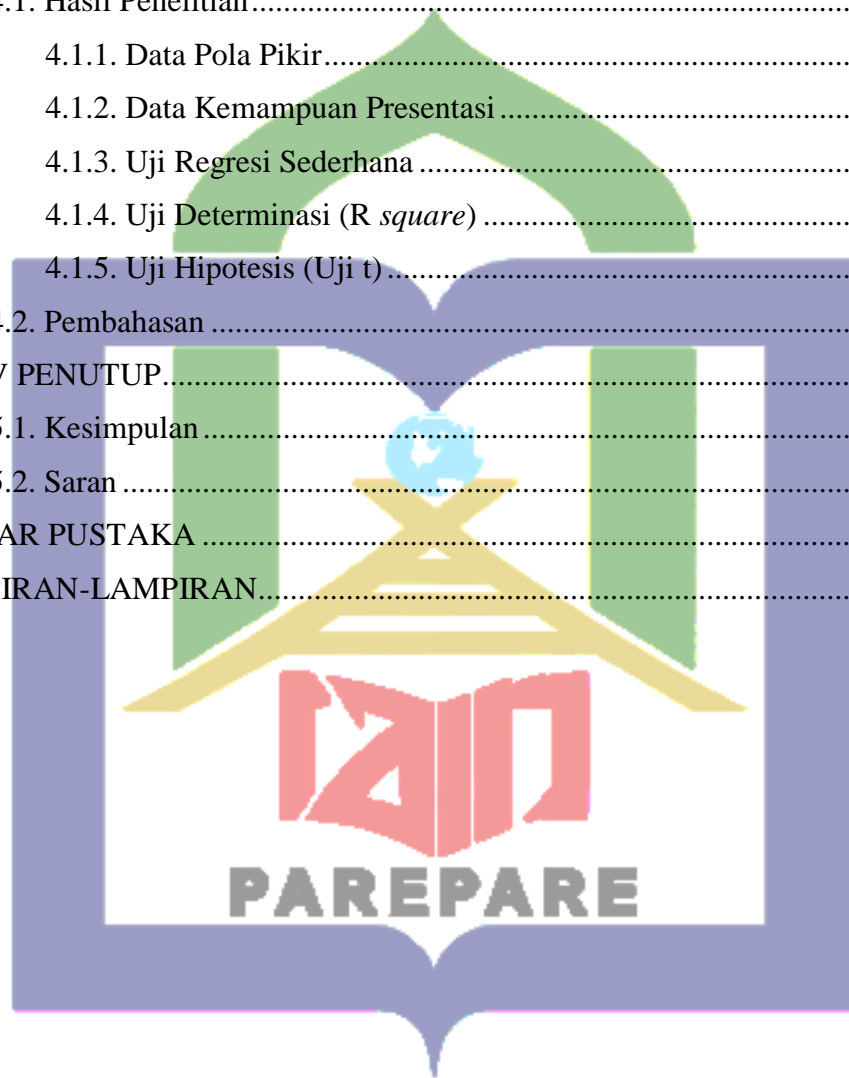
Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola pikir mahasiswa prodi KPI cenderung berada pada kategori positif/berkembang dan pada hasil tes kemampuan presentasi cenderung pada kategori cukup. Hasil analisis menunjukkan adanya pengaruh signifikan dengan nilai signifikan sebesar $0,059 < 0,1$. Hasil uji t menunjukkan $t_{hitung} 1,922 > t_{tabel} 1,66$ dan dapat diketahui bahwa pola pikir berpengaruh terhadap kemampuan presentasi. Berdasarkan nilai koefisien determinasi (*R square*), pola pikir berpengaruh terhadap kemampuan presentasi sebesar 4,9%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin besar pola pikir positif atau berkembang maka kemampuan presentasi juga akan semakin baik. Sebaliknya, semakin besar pola pikir negatif atau tetap maka, kemampuan presentasi akan semakin kurang.

Kata Kunci: Pola Pikir, Kemampuan Presentasi, Mahasiswa

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING.....	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	x
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Deskripsi Teori	7
2.2. Tinjauan Hasil Penelitian Relevan.....	41
2.3. Kerangka Pikir.....	43
2.4. Hipotesis Penelitian	44
2.5. Definisi Operasional Variabel	45
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	47
3.1. Jenis dan Desain Penelitian	47
3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian	47
3.3. Teknik Pengumpulan Data	48

3.4. Populasi dan Sampel.....	49
3.5. Teknik Analisis Data	51
3.6. Uji Instrumen Angket	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
4.1. Hasil Penelitian.....	56
4.1.1. Data Pola Pikir.....	56
4.1.2. Data Kemampuan Presentasi	65
4.1.3. Uji Regresi Sederhana	74
4.1.4. Uji Determinasi (<i>R square</i>)	75
4.1.5. Uji Hipotesis (Uji t)	76
4.2. Pembahasan	77
BAB V PENUTUP.....	83
5.1. Kesimpulan	83
5.2. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	87



DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
3.1	Uji Valliditas	52
3.2	Uji Reabilitas	54
3.3	Uji Normalitas Kolmogorof Smirnov	54
3.4	Uji Linearitas	55
4.1	Data Frekuensi Keseluruhan Variabel X	56
4.2	Statistik Deskriptif Variabel X	57
4.3	Frekuensi X item.1	57
4.4	Frekuensi X item.2	58
4.5	Frekuensi X item.3	59
4.6	Frekuensi X item.4	59
4.7	Frekuensi X item.5	60
4.8	Frekuensi X item.6	60
4.9	Frekuensi X item.7	61
4.10	Frekuensi X item.8	62
4.11	Frekuensi X item.9	62
4.12	Frekuensi X item.10	63
4.13	Frekuensi X item.11	63
4.14	Frekuensi X item.12	64
4.15	Frekuensi X item.13	64
4.16	Frekuensi X item.14	65
4.17	Data Frekuensi Keseluruhan Variabel Y	66
4.18	Statistik Deskriptif Variabel Y	66
4.19	Frekuensi Y item.1	67

4.20	Frekuensi Y item.2	68
4.21	Frekuensi Y item.3	68
4.22	Frekuensi Y item.4	69
4.23	Frekuensi Y item.5	69
4.24	Frekuensi Y item.6	70
4.25	Frekuensi Y item.7	71
4.26	Frekuensi Y item.8	71
4.27	Frekuensi Y item.9	72
4.28	Frekuensi Y item.10	72
4.29	Frekuensi Y item.11	73
4.30	Frekuensi Y item.12	73
4.31	Frekuensi Y item.13	74
4.32	Hasil uji regresi linear sederhana	75
4.33	Hasil Uji Determinasi	75
4.34	Hasil uji t	76



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Pedoman t tabel dan r tabel
Lampiran 2	Data tabulasi variabel x
Lampiran 3	Data tabulasi variabel y
Lampiran 4	Lembar angket pola pikir
Lampiran 5	Lembar penilaian tes presentasi
Lampiran 6	Foto dokumentasi
Lampiran 7	Surat izin penelitian dari fakultas Surat
Lampiran 8	izin penelitian dari Pemkot Parepare Surat
Lampiran 9	keterangan telah meneliti
Lampiran 10	Biografi penulis

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk sosial tidak terlepas dari kebutuhan berkomunikasi dengan manusia lainnya. Selain persoalan pertukaran berita dan pesan, komunikasi juga meliputi kegiatan setiap individu dalam hal pertukaran informasi berupa data, ide dan fakta.

Komunikasi antar manusia berperan sebagai penemuan diri atau pengungkapan diri yang merupakan salah satu poin penting dalam hubungan antarpribadi. Pengungkapan diri menjadi sarana seseorang memahami pikiran, perasaan dan perilaku orang lain dan. Ini terjadi karena melalui pengungkapan diri yang biasanya ditutupi dapat diungkap menjadi bahan pengetahuan bersama antar individu yang terlibat dalam suatu interaksi.¹ Hal ini berarti bahwa komunikasi perlu untuk lebih dipelajari agar interaksi dengan lingkungan sosial bisa berjalan dengan baik dan efektif.

Setiap orang memiliki kemampuan berkomunikasi, tetapi tidak semua orang dapat berbicara dengan lancar dan menarik. Hal tersebut semakin sulit manakala diharuskan menjadi seorang pembicara di hadapan banyak orang dan tentunya menjadi pusat perhatian dari audiens. Sehingga, sebagai seorang pembicara, selayaknya dapat memiliki kemampuan atau keterampilan serta teknik-teknik yang digunakan untuk berbicara di depan umum baik dari segi mental maupun fisik.

Terampil berbicara di depan banyak umum dianggap memiliki kredibilitas,

¹Ahmad Sultra Rustan, *Pola Komunikasi Orang Bugis: Kompromi Antara Islam dan Budaya* (Yogyakarta; Pustaka Pelajar, 2018), h. 11.

karenanya lebih mungkin sukses dalam menapaki kariernya. Selain itu, juga disebut memiliki keterampilan komunikasi dianggap lebih mampu untuk dijadikan sebagai figur pemimpin karena dapat memberikan arahan, motivasi, mengatasi konflik dengan kemampuannya berbicara, membangun kerja tim yang baik, dan tentu saja mampu menciptakan hubungan interpersonal yang baik.

Kredibilitas (*credibility*) merupakan aspek yang harus dimiliki oleh seorang komunikator. Kredibilitas dalam hal ini merupakan seperangkat persepsi tentang kualitas atau kemampuan yang dimiliki oleh sumber pesan sehingga informasi dapat diterima dan diikuti oleh khalayak sebagai *audience*. Hal ini juga diungkapkan oleh Gobbel, menteri propaganda Jerman dalam perang dunia II bahwa, syarat menjadi seorang pembicara atau komunikator dalam melakukan interaksi yang efektif adalah harus memiliki kredibilitas tinggi.² Ketika seorang *presenter* memiliki kredibilitas maka, audiens akan dapat lebih menerima pesan dengan mudah.

Salah satu media dalam praktek komunikasi adalah presentasi yang memberikan pengalaman berbicara di depan banyak orang. Presentasi merupakan perihal yang lazim dikalangan mahasiswa disebabkan hampir setiap proses perkuliahan menggunakan metode ini. Keberhasilan sebuah presentasi dapat dilihat dari proses penerimaan pesan oleh *audience* berupa tanggapan-tanggapan mengenai informasi yang disampaikan sehingga menjadikan proses diskusi lebih aktif dan efektif.

Komunikator (pembicara) merupakan pihak yang memulai komunikasi dan menyajikan informasi. Seorang pembicara yang handal dengan cara penyampaian jelas dan lugas akan memunculkan antusiasme para *audience*. Namun, banyak

²Hafied Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Jakarta; Rajawali Pers, 2009), h. 91.

pembicara khususnya mahasiswa komunikasi yang terkendala dalam hal ini bahkan telah menjadi momok saat dihadapkan dengan presentasi individu. Padahal, seorang mahasiswa komunikasi dituntut untuk dapat berkomunikasi dengan baik dalam lingkungan kelompok.

Terkadang materi yang akan dipresentasikan telah dikuasai dan dipersiapkan dengan matang tetapi tak mampu untuk dibawakan dengan baik akan tetapi sebaliknya beberapa mahasiswa terbukti mampu meyakinkan audiens meskipun tanpa persiapan apapun. Bahkan tidak sedikit yang beranggapan bahwa bakat menjadi penentu keberhasilan seorang komunikator dalam beretorika. Padahal, bakat bukanlah satu-satunya faktor yang mempengaruhi kesuksesan dalam bidang *public speaking*. Sebagian besar orang mungkin percaya diri namun, jika dihadapkan pada situasi dimana ia harus berhadapan dengan banyak pendengar yang terjadi adalah gugup dan tidak mampu berpikir cepat mengambil tindakan.

Sikap yang diperlihatkan oleh ketidaksiapan seseorang tampil di depan orang banyak adalah kaki gemetar, bicara kurang lancar, keringat yang berlebih terutama pada bagian tangan bahkan terdapat kasus sesak napas ketika dihadapkan pada situasi yang menjadikannya pusat perhatian. Hal ini disebabkan munculnya rasa gugup, cemas, tegang dan grogi yang telah menjadi momok hampir setiap orang terutama untuk pemula.³ Gugupnya seseorang yang tampil di depan umum tidak hanya diketahui dari verbal atau cara berbicaranya tetapi juga dapat dilihat dari gerak tubuh dan ekspresi atau nonverbalnya. Sementara itu, Eugene E. White dan Clair R mengatakan bahwa ketika seorang komunikator dipertemukan pada beberapa komunikasi maka, akan muncul rasa takut untuk menghadapi proses pembicaraan

³Idi Subandy Ibrahim, *Kecerdasan Komunikasi: Seni Berkomunikasi kepada Publik* (Bandung; Simbiosis Rekatama Media, 2012), h. 92.

tersebut. Namun, yang paling dikhawatirkan adalah akibat yang ditimbulkan berupa tanggapan-tanggapan negatif dari *audience*.⁴ Maka dari itu, berbicara di depan umum seringkali dihindari oleh banyak orang.

Berbicara di depan publik memanglah bukan hal mudah karena membutuhkan teknik, pengetahuan, kepercayaan diri dan pengalaman. Bagi seorang mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam hal ini dianggap penting karena sangat terkait dan merujuk kepada profesi yang akan digeluti kedepannya. Seorang mahasiswa akan selalu dituntut untuk dapat berkomunikasi dengan baik termasuk dalam hal berbicara di hadapan banyak orang.

Adi W. Gunawan mengatakan pola pikir sebagai sebuah kumpulan kepercayaan atau sistematika berpikir yang mampu mempengaruhi sikap dan perilaku individu. Kepercayaan tersebut dapat menentukan cara pikir, komunikasi dan tindakan seseorang. Oleh karena itu, untuk mengubah pola pikir seseorang maka, yang perlu adanya perubahan terhadap kepercayaan terlebih dahulu.⁵ Pernyataan ini menjelaskan adanya kemungkinan bahwa kemampuan *public speaking* dipengaruhi oleh pola pikir dalam hal ini keberhasilan atau hasil yang positif akan didapatkan ketika individu memiliki pola pikir positif dan sebaliknya hasil yang negatif akan didapatkan ketika individu memiliki pola pikir negatif pula.

Salah seorang mahasiswi Komunikasi dan Penyiaran Islam semester 5 Yuliana mengatakan bahwa ia masih sering merasa gugup dan kaku saat presentasi meskipun sebelumnya telah melakukan persiapan dan mempelajari materi dengan baik. Selain itu, tuturnya ia kerap menolak ketika ditawarkan untuk berbicara di depan

⁴Rustica C. Carpio, Anacleto M Encarnacion, penerjemah A. Rahman Zainuddin, *Private and Public Speaking* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2005), h. 4.

⁵Eti Rahmiah, "Perubahan Gaya Hidup, Pola Pikir dan Pergaulan Mahasiswa Simeulue di Banda Aceh" (Skripsi Sarjana; Prodi Sosiologi Agama: Banda Aceh, 2018), h. 36.

banyak orang tanpa persiapan.⁶ Hal ini dilakukan Yuli karena ia berpikir bahwa ia akan gagal karena ia tidak melakukan persiapan. Sementara itu Amrihani yang juga merupakan mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam semester 7 menuturkan bahwa ia merasa percaya diri tampil di depan umum meskipun diminta secara mendadak tanpa persiapan apapun.⁷

Pengalaman yang dialami Hani dan Yuli ini memungkinkan bahwa kemampuan presentasi mahasiswa dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya, pengalaman, mental, pola pikir dan pengaruh-pengaruh lainnya. Namun, yang akan diteliti oleh penulis adalah terkait ada tidaknya pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa sehingga, dapat diketahui kebenaran bahwa dengan merubah pola pikir seseorang akan memberikan efek terhadap perilaku khususnya pada saat tampil di depan umum.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi rumusan masalah pokok dalam penulisan ini adalah apakah terdapat pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare ?

1.3. Tujuan Penelitian

Segala sesuatu yang dilakukan senantiasa memiliki tujuan yang ingin dicapai. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare.

⁶Yuliana (20 tahun), wawancara oleh penulis di chat *Whatsapp* pada tanggal 1 Februari 2019.

⁷Amrihani (21 tahun), wawancara oleh penulis di chat *Whatsapp* pada tanggal 1 Februari 2019

1.4. Kegunaan Penelitian

- 1.4.1. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi literatur dalam hasanah keilmuan bagi pembaca khususnya mahasiswa program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam terkait pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi.
- 1.4.2. Memberikan inspirasi, motivasi dan solusi dalam meningkatkan potensi diri khususnya dalam bidang *public speaking*.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1. Deskripsi Teori

Deskripsi teori berisi gambaran teori-teori terkait fokus penelitian atau sesuai dengan variabel judul. Teori yang berisi fakta dilapangan menjadi landasan dan arahan peneliti dalam menyusun instrumen penelitian.

2.1.1. Tinjauan Umum Pola Pikir

Secara etimologi, pola pikir dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai "... sistem, cara kerja, bentuk (struktur) yang tetap" sementara kata pikir didefinisikan sebagai "akal budi, ingatan, angan-angan" dan pola pikir adalah "kerangka berpikir". Adi W. Gunawan menegaskan bahwa "Pola Pikir atau *mindset* adalah kumpulan kepercayaan (*belief*) atau cara berpikir yang mempengaruhi perilaku dan sikap seseorang, yang pada akhirnya akan menentukan level keberhasilan hidupnya".⁸ Sehingga, seorang individu bertindak berdasarkan pada dorongan pola pikirnya. Oleh sebab itu, ketika seseorang ingin mengubah perilaku atau memotivasi orang lain untuk melakukan sesuatu maka yang perlu untuk diubah terlebih dahulu adalah pola pikir sebagai sumber tindakan.

Mind adalah sumber pikiran serta menjadi pusat kesadaran yang menghasilkan pikiran, perasaan, ide, persepsi dan menyimpan pengetahuan dan memori. *Set* diartikan sebagai mendahulukan peningkatan kemampuan dalam suatu kegiatan dan dapat pula dimaknai sebagai keadaan utuh/solid. Sehingga dapat disimpulkan bahwa

⁸Eva Siti Khuzaeva, "Mengembangkan Pola Pikir Cerdas, Kreatif dan Mandiri melalui *telematika*"; (Widyaiswara BKPP Kota Tangerang Selatan Provinsi Banten, no. 4, Desember 2014), h. 140.

mindset adalah kepercayaan-kepercayaan yang memengaruhi sikap seseorang, sekumpulan kepercayaan atau suatu cara berpikir yang menentukan perilaku, pandangan, sikap dan masa depan seseorang. *Mindset* juga berarti sikap mental tertentu atau watak yang menentukan respon dan pemaknaan.⁹ Sehingga dapat diketahui bahwa *mindset* atau pola pikir adalah sesuatu yang berada dalam diri seseorang dan menentukan perilaku.

Pola pikir merujuk pada kata berpikir yang melingkupi pikiran dan penalaran. Pikiran disebut *mind* dalam bahasa Inggris mempunyai beberapa makna yaitu: 1) kesadaran, keinsyafan, daya rasional, kemampuan penalaran, 2) roh, substansi rohani, 3) kondisi psikis atau jiwa, ego dan identitas pribadi, 4) sesuatu yang bertahan dalam seluruh perubahan kesadaran (pengalaman), 5) entitas yang memperlihatkan fungsi-fungsi seperti mencerap, mengamati, mengingat, membayangkan, memahami, merasa, membangkitkan emosi, menghendaki, bernalar, dan memperhitungkan tindakan untuk masa depan.¹⁰ Jadi, pola pikir merupakan sesuatu yang terbentuk dari sebuah proses berpikir.

Segala sesuatu yang dipikirkan terus menerus secara berkelanjutan akan tersimpan di alam bawah sadar dan akan mempengaruhi seseorang dalam berperilaku. Seseorang yang memiliki pola pikir negatif akan berdampak pada perilaku negatif sedangkan bagi yang berpola pikir positif akan cenderung berperilaku positif. Oleh karena itu, pola pikir dapat dikategorikan sebagai salah satu kunci kesuksesan. Perubahan sebuah pola pikir diprediksi sebagai wujud tindakan maupun emosional yang terpengaruh dari keyakinan, sikap dan persepsi seseorang.¹¹ Sehingga,

⁹Adi W. Gunawan, *The Secret of Mindset* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), h.14.

¹⁰Endah Agustiani, "Humor Kekerasan Film Anak-anak Televisi dan Pengaruhnya terhadap Pembentukan Pola Pikir Anak-anak"; (Jurnal UNIERA 2, no. 2, Agustus 2013), h. 17.

¹¹P. Ratu Ile Tokan, *Manajemen Peneliti Guru* (Jakarta: Pt Grasindo, 2016), h. 253.

disimpulkan bahwa setiap orang dalam melakukan tindakan seringkali dilakukan secara spontan atau tanpa sadar sepenuhnya sesuai dengan pola pikirnya.

Pola pikir positif maupun pola pikir negatif dapat terlihat dari motivasi yang ada dalam diri seseorang. Seseorang yang memiliki motivasi dalam meraih prestasi tentu saja memiliki rasa tanggungjawab, gigih dalam melaksanakan tugas, penuh harapan dan percaya diri dalam mewujudkan keinginannya. Sebaliknya, seseorang yang bermotivasi rendah akan setengah-tengah dalam melakukan pekerjaan dan menyerah sebelum ia memulai melakukan suatu usaha karena terlalu dini mengakui ketidakmampuannya. Segala bentuk pola pikir yang direalisasikan dengan perbuatan yang penuh percaya diri kuat dalam meraih keberhasilan dan prestasi menjadi salah satu definisi motivasi berprestasi.¹² Motivasi yang telah tertanam dalam diri individu akan menjadi sebuah keyakinan dan dapat membentuk pola pikir.

Hampir semua bentuk penderitaan yang dialami manusia berasal dari pikiran, baik dalam bentuk kecemasan akan masa depan maupun penyesalan masa lalu. Mampu berpikir jernih akan menjauhkan seseorang dari kecemasan dan penyesalan yang mengganggu pikiran. Sementara hal sekecil apapun akan menjadi rumit saat pikiran dipenuhi dengan kecemasan dan penyesalan. Memahami hakikat pikiran manusia perlu dilakukan untuk mencegah dampak negatif tersebut.

Segala bentuk konsep merupakan akar pikiran manusia yang digunakan dalam mengatur emosi dan perasaan. Banyak yang mengira bahwa pikiran adalah kenyataan dan kebenaran sehingga, perasaan dan emosi dianggap sebagai sebuah realita. Pada situasi tersebut dapat terjadi kemungkinan yaitu, ekspresi, represi dan observasi.

¹²Indah Dwi Astuti Novitasari, "Peningkatan Pola Pikir Individu dengan Metode Pemberian *Feedback* Bagi Siswa Kelas X SMK Batik Purworejo" (Skripsi Sarjana; Program Studi Pendidikan Fisika: Purworejo, 2013), h. 34.

- a. Ekspresi adalah tindakan atau kata-kata yang muncul sebagai bentuk representasi dari pemikiran. Ketika dibawa ke hal-hal yang negatif maka, orang lain yang menjadi objek tindakan cenderung untuk memberikan respon yang negatif pula misalnya, merasa terhina dan keinginan membalas sehingga memicu lingkaran kekerasan yang lebih luas.
- b. Represi adalah memendam atau menekan pikiran maupun emosi yang muncul. Represi akan menciptakan rasa sakit dan sesak sehingga, jika dilakukan dalam jangka panjang dapat menciptakan penyakit fisik yang berbahaya seperti, penyakit jantung. Kedua hal ini dianggap bukan merupakan sikap yang tepat dalam mengelola pikiran. Ekspresi menimbulkan masalah sosial sedangkan represi dapat menciptakan masalah personal.
- c. Tindakan lain yang dapat dilakukan dalam menanggapi pikiran adalah dengan cara observasi. Observasi dapat dimaknai sebagai suatu tindakan mempelajari apa yang terjadi di alam pikiran diri sendiri dengan seksama. Kita mengamati muncul dan bergantinya pikiran dari satu objek ke objek yang lain. Kita bisa melihat bagaimana emosi, perasaan dan pikiran terbentuk dan kemudian berlalu. Cara tersebut dapat menciptakan jarak dari segala sesuatu yang muncul dalam pikiran. Ini artinya, seseorang memiliki kendali atas emosi pola pikirnya.¹³

Ekspresi, represi dan observasi ini merupakan bentuk realisasi pikiran dalam bentuk tindakan atau perilaku. Sehingga, dapat diketahui bahwa setiap orang memiliki cara yang berbeda-beda dalam proses berpikir dan berperilaku.

Mindset juga dapat didefinisikan sebagai sistem kerja otak dan akal dalam menerima, memproses, menganalisis, mempersepsikan, dan memberi kesimpulan

¹³Reza A.A Wattimena, *Tentang Manusia: dari pikiran, Pemahaman Sampai dengan Perdamaian Dunia* (Yogyakarta: Maharsa, 2016), h. 9-10.

terhadap data informan yang diterima melalui indra manusia.¹⁴ Pola pikir (*mindset*) dapat berfungsi sebagai saluran dalam menciptakan ide, gagasan, cita-cita dan rencana yang sewaktu-waktu dapat dipengaruhi oleh kondisi emosional atau perasaan komunikator.

Pada dasarnya setiap otak manusia berpotensi menghasilkan dan mengolah ide, rencana, pendapat, dan cita-cita. Sistem pikir dapat memberikan dua kemungkinan yaitu, menerjemahkan berbagai peristiwa serta pengalaman-pengalaman yang dialami menjadi suatu kepercayaan.¹⁵ Oleh karena itu, pola pikir terbentuk dari kejadian yang pernah dialami dan membentuk sebuah keyakinan.

Interaksi dalam komunikasi diri sendiri (intrapersonal) menunjukkan bahwa setiap individu mampu menciptakan sesuatu dari proses berpikir. Menurut Hafied Cangara, komunikasi dengan diri sendiri berfungsi dalam mengembangkan kreativitas imajinasi, memahami dan mengendalikan diri, serta meningkatkan kematangan berpikir sebelum mengambil keputusan. Hal ini menunjukkan bahwa pemikiran dari hasil komunikasi intrapersonal menjadikan seseorang dapat mengetahui kemampuan dan keterbatasan diri pribadi sehingga lebih mampu mengendalikan dan menempatkan diri dalam lingkungan masyarakat.¹⁶

Berpikir merupakan hal sederhana dan tidak menyita waktu banyak. Namun, terdapat proses yang kuat yang dapat membentuk dan mempengaruhi pola pikir seseorang. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pola pikir setiap individu adalah sebagai berikut.

¹⁴M. Yunus. S.B, *Mindset Revolution* (Yogyakarta: Jogja Bangkit Publisher, 2014) h. 38.

¹⁵Ahriyani, "Analisis Perubahan Pola Pikir Kehidupan Sosial Masyarakat" (Skripsi Sarjana; Jurusan Kesejahteraan Sosial: Makassar, 2017), h. 19.

¹⁶Muhammad Haramain, *Prinsip-Prinsip Komunikasi dalam Al Qur'an* (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2019), h. 24.

a. Orang tua

Awalnya, setiap manusia akan dibekali informasi dari orang tua sebagai suatu proses perkembangan pemikiran. Menurut Elizabeth II seseorang belajar seperti proses belajarnya kerabat, yaitu dengan menyaksikan orangtua dan meniru mereka.

Hal ini menunjukkan bahwa orang tua menjadi pusat pembelajaran manusia tentang bahasa, ekspresi wajah, gerakan tubuh, ideologi, prinsip dan norma. Sehingga, dapat dikatakan bahwa orang tua berperan penting dalam pembentukan dasar pola pikir untuk kemudian digunakan dalam interaksi dengan lingkungan sosial.¹⁷ Segala informasi pada hakikatnya ditanamkan dari orang tua sebagai pihak terdekat dari individu sejak lahir dan memiliki peranan besar dalam pembentukan pola pikir.

b. Keluarga

Keluarga adalah pihak kedua yang memberikan data-data dalam proses berpikir setelah orang tua. Informasi sumber pertama akan digabungkan dengan data lanjutan dari keluarga yang meliputi saudara, sepupu, paman, bibi, kakek dan nenek.¹⁸ Keluarga berperan dalam pembentukan pola pikir karena pada dasarnya merupakan orang-orang terdekat setelah orang tua dan informasi yang diberikan dapat lebih dipercaya.

c. Masyarakat

Lingkungan masyarakat berperan dalam proses berpikir melalui interaksi yang dilakukan secara verbal maupun nonverbal. Informasi yang telah tersimpan dalam memori akan disatukan dengan yang baru sehingga proses pembentukan pikiran

¹⁷Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif* (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2017), h. 7-8.

¹⁸Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 8.

semakin kuat.¹⁹ Sebagai makhluk sosial manusia tidak dapat hidup tanpa interaksi dengan orang lain. Proses interaksi dengan masyarakat inilah yang dapat mempengaruhi pola pikir individu.

d. Sekolah

Sekolah merupakan wadah pembentukan pola pikir khususnya dalam hal ucapan, perilaku serta sikap dari pengajar/guru dan pengelola sekolah. Pengaruh sekolah cukup besar dalam proses meniru yang bersifat positif maupun negatif. Proses belajar tersebut memperkaya pola pikir yang telah terbentuk sebelumnya di alam bawah sadar individu.²⁰ Sekolah sebagai tempat memperoleh ilmu pengetahuan dan sarana bagi seseorang untuk mendapat bimbingan bagaimana bersikap yang baik.

e. Teman

Pola pikir yang bersumber dari teman merupakan aktualisasi diri yang berfokus pada cara individu dalam menentukan pilihan serta dapat menjadi bukti penerimaan masyarakat. Pertemanan memungkinkan munculnya perilaku positif maupun negatif yang dapat turut memengaruhi proses pembentukan pikiran.²¹ Ketika seseorang berteman dengan orang yang kerap melakukan tindakan negatif maka biasanya ia akan ikut melakukan hal tersebut dan begitupun sebaliknya.

f. Media Massa

Sebagian besar remaja menonton televisi cukup lama hingga lima puluh jam dalam seminggu. Mereka akan terpengaruh oleh tayangan yang ditonton, positif atau negatif. Jika mereka melihat artis atau penyanyi idola mereka merokok maka besar kemungkinan mereka mengikutinya.

¹⁹Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 8.

²⁰Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 8.

²¹Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 8.

Sebuah pusat kajian psikologi dan fisiologi di New Zealand memaparkan bahwa lebih dari 60% kondisi menyedihkan disebabkan oleh media massa yang menyebarkan hal-hal negatif, peperangan, seksualitas dan pelanggaran tata nilai. Saat ini siaran televisi lebih banyak menyiarkan informasi negatif dan lagu-lagu yang mengandung pornografi dan tidak sesuai dengan etika. Hal tersebut telah mempengaruhi perilaku generasi saat ini.²²

Kalangan remaja seringkali menjadi sasaran langsung oleh tayangan atau siaran-siaran yang disajikan media massa. Sebagaimana yang diketahui bahwa remaja sangat mudah untuk dipengaruhi karena pada masa inilah seseorang mencari jati dirinya sehingga akan mudah melakukan sesuai apa yang ditonton. Tidak hanya kalangan remaja, orang dewasa juga kerap langsung mempercayai informasi-informasi yang disajikan media. Hal inilah yang menjadi kekuatan media untuk mempengaruhi pola pikir seseorang.

g. Diri Sendiri

Proses terbentuknya pikiran juga dipengaruhi oleh faktor eksternal. Pikiran ini kemudian membentuk keyakinan dan prinsip yang kuat. Akal menggabungkan sikap baru itu dengan data-data sebelumnya sehingga proses pembentukan pikiran semakin kuat dan mendalam. Oleh karena itu, kita dapat beradaptasi dengan lingkungan luar dan hal inilah yang akan menentukan kesuksesan dan kegagalan.

Meski tampak sederhana dan lemah, pikiran itu lebih dalam dan lebih kuat dari yang bisa dibayangkan. Berpikir akan menciptakan pengetahuan, pemahaman, nilai, keyakinan dan prinsip. Pikiran tidak hanya mempengaruhi psikis tetapi juga berdampak pada fisik.

²²Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 9.

Pikiran tidak mempunyai batasan waktu, ruang dan jarak sebab hal ini dapat muncul pada pagi, siang, malam hari dan dalam kondisi apapun. Pikiran mampu mengantarkan pada pola hidup sehat dan dapat pula membantu menggapai prestasi tergantung cara merealisasikannya.²³ Setiap orang memiliki cara pikir masing-masing dan hasil yang didapatkan tergantung bagaimana penempatan atau pengarahannya.

2.1.2. Pola Pikir dalam Islam

Manusia lahir ke dunia dalam keadaan tidak mengetahui apa-apa. Tapi manusia dibekali dengan perantara (*wasilah*) untuk mencari ilmu dan *ma'rifah* yaitu dengan akal (*‘aql*), pendengaran (*sam‘*), dan penglihatan (*bashar*). Semua perantara tersebut diberikan kepada manusia dimaksudkan untuk mencari kebenaran (*haqq*) serta menjadikannya dalil atas argumennya dalam berpikir. Adapun kebenaran yang dipahami dapat berfungsi sebagai alat untuk mengontrol diri supaya tidak terjerumus dalam kesesatan (*bathil*).²⁴ Sehingga, pola pikir seseorang merupakan sebuah karunia yang diberikan kepada manusia.

Pola pikir bersumber dari proses berpikir seseorang. Jika kita melihat lebih detail tentang berpikir dalam Al Qur’an terdapat beberapa ayat yang mengandung kata berpikir. Allah berfirman dalam surah Ath Thur (52) ayat 32 :

أَمْ تَأْمُرُهُمْ أَحْلَمُهُمْ بِهَذَا أَمْ هُمْ قَوْمٌ طَاغُونَ ﴿٣٢﴾

Terjemahnya:

Apakah mereka diperintah oleh pikiran-pikiran mereka untuk mengucapkan (tuduhan-tuduhan) ini ataukah mereka kaum yang melampaui batas?²⁵

²³Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 10.

²⁴Mohammad Ismail, “Konsep Berpikir dalam Al-Qur’an dan Implikasinya Terhadap Pendidikan Akhlak”; (Jurnal Universitas Darussalam (Unida) Gontor, vol. 19, no. 2, November 2014), h. 292.

²⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2012), h. 525.

Pada ayat 29-30 sebelumnya digambarkan bahwa orang musyrik yang telah menuduh Nabi Muhammad SAW dengan tuduhan-tuduhan yang sama sekali tidak benar, seperti seorang tukang tenung, gila dan penyair. Karena itu, pada ayat 32 muncul pertanyaan bahwa “apakah mereka diperintah oleh pikiran-pikiran mereka untuk mengucapkan tuduhan-tuduhan itu atautkah mereka kaum yang melampaui batas?”. Hal ini dimaknai bahwa mereka telah didominasi oleh pikiran-pikiran yang bersifat negatif sehingga terdorong untuk menuduh Nabi Muhammad dengan keji karena mereka sebenarnya telah termasuk orang-orang yang melampaui batas.²⁶ Oleh karena itu, dari ayat ini dapat diketahui adanya larangan dalam Islam terkait pola pikir negatif.

Beberapa ayat yang mendukung menjelaskan pula adanya anjuran untuk senantiasa memiliki pola pikir positif. Pola pikir positif dalam Islam dikenal dengan istilah *husnuzhhan* atau sering diartikan dengan prasangka baik. Adapun lawan kata *husnuzhhan* adalah *su'uzhhan* atau berprasangka buruk misalnya, menuduh saudaranya sebagai orang yang tidak baik sedangkan dirinya sendiri tidak mengetahui sepenuhnya kebenaran perbuatan atau hati orang lain. *Husnuzhhan* akan membawa seseorang kejalan kebahagiaan dan diberikan kelebihan serta derajat yang lebih tinggi. Sebaliknya, *su'uzhhan* akan membawa kejalan kehancuran sehingga dianjurkan untuk menjauhi dan menghilangkan pikiran yang menjatuhkan ini karena berdampak buruk terhadap orang lain dan juga akan merugikan diri sendiri.²⁷ Hal ini dijelaskan sebagaimana dalam surah Al Hujurat (49) ayat 12 Allah berfirman:

²⁶Malkan, “Berpikir dalam Perspektif Islam”; (Jurnal Hunafa, vol. 4, no. 4, Desember 2007), h. 368-369.

²⁷Nadzir Hakiki, “Konsep Berpikir Positif Menurut Dr. Ibrahim Elfiky Serta Relevansinya dengan Bimbingan dan Konseling Islam” (Skripsi Sarjana; Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam: Yogyakarta, 2018), h. 38-39.

يَتْلِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا أَنُحِبُّ أَحَدَكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٨﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, jauhilah kebanyakan dari prasangka, sesungguhnya, prasangka itu adalah dosa dan janganlah kamu mencari-cari kesalahan orang lain dan janganlah sebagian kamu menggunjing sebagian yang lain...²⁸

Ayat ini menunjukkan bahwa Islam memerintahkan untuk menjauhi prasangka buruk dan senantiasa memelihara perilaku *husnuzhhan*. Jika dikaitkan dengan penelitian ini maka, diketahui bahwa Islam menyerukan untuk selalu *husnuzhhan* atau pola pikir positif.

2.1.3. Jenis-jenis Pola Pikir

Pola pikir adalah cara menilai dan memberikan kesimpulan terhadap sesuatu berdasarkan sudut pandang tertentu. Perbedaan pola pikir seseorang dipengaruhi oleh emosi, pendidikan dan pengalaman. Menurut Kwek (1910) berpikir diakibatkan karena adanya situasi keraguan atau masalah yang timbul. Berpikir merupakan aktivitas psikologis dalam suatu proses yang dialami untuk digunakan memecahkan masalah dalam situasi yang dihadapi.²⁹ Berikut ini beberapa jenis-jenis pola pikir beserta ciri-cirinya.

2.1.3.1. Pola Pikir Berkembang (*Growth mindset*)

Williams (2005) membagi berpikir menjadi dua, yakni pola pikir berkembang dan pola pikir tetap. Pola pikir berkembang (*growth mindset*) adalah pola pikir yang

²⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 517.

²⁹Adun Rusyna, *Keterampilan Berpikir: Pedoman Praktis Para Peneliti Keterampilan Berpikir* (Yogyakarta: Ombak (Anggota IKPI), 2014), h. 2.

menjadikan kemampuan atau potensi diri serta kelemahan dan pengalaman sebagai suatu proses pembelajaran.³⁰

Mindset berkembang (*growth mindset*) ini didasarkan pada kepercayaan bahwa kualitas-kualitas dasar seseorang adalah hal-hal yang dapat diolah melalui upaya-upaya tertentu. Meskipun manusia mungkin berbeda dalam segala hal, dalam bakat dan kemampuan awal, minat, atau temperamen setiap orang dapat berubah dan berkembang melalui perlakuan dan pengalaman.

Growth mindset dapat pula dikenal dengan istilah pola pikir *dinamis*. Pola pikir berkembang dikatakan dinamis karena adanya kepercayaan bahwa kualitas diri maupun daya intelektualitas manusia memiliki potensi besar untuk dapat terus dikembangkan dan mengalami peningkatan khususnya dalam menyelesaikan permasalahan dan menghadapi sebuah tantangan. Kesalahan yang diperbuat seseorang diyakini sebagai sesuatu yang wajar dan pasti memiliki solusi untuk memperbaikinya dan hal ini merupakan sebuah proses menuju kesuksesan. Oleh sebab itu, keberhasilan seseorang tidak semata-mata dikaitkan dengan bakat, citra diri maupun nasib akan tetapi, bergantung pada usaha yang dilakukan.³¹ Sehingga dapat disimpulkan bahwa pola pikir berkembang adalah sikap penuh percaya diri, optimis, semangat dalam berusaha, siap berjuang menghadapi masalah dan yakin akan terus meningkat. Berikut ini ciri-ciri pola pikir berkembang.

- a. Tidak punya kepentingan untuk membuktikan diri mereka dan hanya melakukan apa yang mereka cintai.

³⁰Risfan Munir, *Manajemen Apresiatif: Melejitkan Potensi Diri dalam Karier dan Bisnis Melalui Sikap Penghargaan* (Bandung: Pt Mizan, 2011), h. 10.

³¹Alexander Paulus, *Your Thinking Determines Your Success: Rahasia Menemukan Makna Kehidupan Menuju Keberhasilan* (Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 95.

- b. Meyakini bahwa mengelak, curang, dan menyalahkan orang lain bukanlah cara tepat untuk mendapatkan kesuksesan.
- c. Berani mengakui kesalahan, dan mengambil lebih banyak manfaat dari umpan balik yang ia dapatkan.
- d. Tidak akan menegaskan statusnya dengan merendahkan orang lain. Ia tidak akan menghalangi orang lain yang berkinerja tinggi, dan tidak menganggap hal tersebut sebagai ancaman baginya.
- e. Peduli terhadap pengembangan personil dan bertanggungjawab atas proses-proses yang membawa kesuksesan dan mempertahankannya.
- f. Tidak senang disebut sebagai orang pertama dan menanamkan prinsip bahwa yang telah dilakukan dapat terselesaikan berkat kerjasama dengan orang lain.
- g. Menumbuhkan pandangan-pandangan alternatif dan konstruktif, mempersilahkan orang lain untuk mengambil sudut pandang yang berbeda sehingga, ia dapat melihat kekurangan-kekurangan dalam posisinya.³²

Beberapa ciri diatas dapat disimpulkan bahwa individu dengan pola pikir berkembang akan selalu berpikiran terbuka, optimis, yakin akan terus meningkat dan mengambil sikap yang dapat membuat dirinya serta orang disekitarnya bisa sukses bersama.

2.1.3.2. Pola Pikir Tetap (*Fixed mindset*)

Mindset tetap (*fixed mindset*) ini didasarkan pada kepercayaan bahwa kualitas-kualitas seseorang sudah ditetapkan. Setiap orang memiliki sejumlah inteligensi, kepribadian dan karakter moral tertentu.³³ Orang dengan pola pikir tetap akan pasrah

³²Eva Siti Khuzaeva, “Mengembangkan Pola Pikir Cerdas, Kreatif dan Mandiri Melalui Telematika”, h. 139.

³³Carol Dweck, *Mindset: Mengerti Kekuatan Pola Pikir untuk Perubahan Besar dalam Hidup Anda* (Jakarta: Serambi, 2017), h. 5.

dan menerima serta merta sesuatu yang telah didapatkan dan menganggap bahwa hal tersebut adalah sebuah ketetapan.

Fixed mindset sering disebut sebagai pola pikir statis yaitu, jenis pola pikir yang menempatkan kualitas diri (bakat) dan intelektualitas individu sebagai sebuah penentu utama yang telah ditetapkan serta tidak dapat diubah, dikembangkan dan ditingkatkan. Poin utama dalam pola pikir statis ini adalah adanya keyakinan bahwa setiap kegagalan yang dialami disebabkan oleh tidak adanya bakat dan kecerdasan. Pada hakikatnya orang-orang yang berpola pikir tetap didominasi oleh pemikiran-pemikiran pesimis, rendahnya citra diri dan menghindari masalah atau situasi yang kurang menguntungkan baginya.³⁴ Berikut ini beberapa ciri-ciri seseorang dengan pola pikir tetap:

- a. Sibuk membuktikan kehebatan dirinya.
- b. Menggunakan segala cara untuk mencapai sukses
- c. Defensif bila orang lain menunjukkan kesalahannya
- d. Ingin menjadi satu-satunya yang terbaik
- e. Lebih fokus pada keuntungannya ketimbang kesejahteraan orang lain
- f. Semua keberhasilan karena dirinya
- g. Pendapatnya yang paling benar³⁵

Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa pola pikir tetap adalah sebuah prinsip yang tidak dapat dikembangkan seperti, bersikap negatif, cepat merasa puas, gampang pesimis dengan keadaan dan akan selalu menghalangi seseorang untuk maju dan berkembang.

³⁴Alexander Paulus, *Your Thinking Determines Your Success: Rahasia Menemukan Makna Kehidupan Menuju Keberhasilan*, h. 84-92.

³⁵Eva Siti Khuzaeva, "Mengembangkan Pola Pikir Cerdas, Kreatif dan Mandiri Melalui Telematika", h. 139.

2.1.3.3. Pola Pikir Positif

Saint Simon membagi pola pikir menjadi dua tipe yakni, pola pikir positif dan pola pikir negatif. Pola pikir negatif dikaitkan dengan cara seseorang dalam menanggapi masalah atau tantangan sebagai sebuah kendala dan kegagalan. Sebaliknya, pola pikir positif diidentikkan dengan cara penyelesaian permasalahan sebagai sebuah peluang untuk mendapatkan keberhasilan yang tertunda.³⁶ Simon mengaggap pola pikir negatif sebagai penghambat dan pola pikir positif sebagai peluang.

Peale (1996) mengemukakan bahwa berpikir positif merupakan suatu bentuk berpikir yang biasanya berusaha mencari hal terbaik dari keadaan terburuk. Selain itu, Peale juga menuturkan bahwa individu yang senantiasa berpikir positif akan cenderung antusias dalam memecahan setiap masalah melalui proses intelektual yang sehat. Sementara itu, menurut Kirkegaard (2005) berpikir positif adalah salah satu poin dalam psikologi positif adalah besarnya harapan akan kemungkinan hasil terbaik dari sebuah situasi. Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pola pikir positif adalah suatu cara memandang segala sesuatu dari sudut positifnya. Sementara itu, Albrecht (1992) mengungkapkan komponen-komponen seseorang dapat dikategorikan pola pikir positif yaitu, sebagai berikut:

- a. Harapan yang positif adalah melakukan sesuatu dengan memfokuskan perhatian pada kesuksesan, optimisme, pemecahan masalah dan membatasi diri dari bayangan-bayangan kegagalan serta banyak menggunakan kalimat yang mengandung harapan.

³⁶Muhamad Naufal, "Pergeseran Pola Pikir Tokoh Utama dalam Novel Ketika Elang Pergi ke Sarang" (Skripsi Sarjana; Jurusan Sastra Indonesia: Semarang, 2015), h. 24.

- b. Affirmasi diri adalah memusatkan perhatian pada kekuatan diri, memandang diri sendiri secara positif dan percaya diri dalam menghadapi masalah.
- c. Pernyataan yang tidak menilai (*non judgment thinking*) merupakan pernyataan yang lebih menggambarkan keadaan daripada memberi penilaian pada keadaan. Pernyataan dan penilaian sepihak ini ditujukan sebagai pengganti pada saat seseorang cenderung memberikan penilaian atau pernyataan yang bersifat negatif. Komponen ini sangat berpengaruh dalam menghadapi situasi yang cenderung negatif.
- d. *Realistic adaptation* adalah mengakui fakta dan sigap dalam menyesuaikan diri bangkit dari rasa penyesalan, frustrasi dan menyalahkan diri sendiri.³⁷

Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa pola pikir positif adalah cara terbaik menanggapi diri pribadi, dunia dan masa depan.

2.1.3.4. Pola Pikir Negatif (*Fixed Mindset*)

Pola pikir negatif adalah kecenderungan seseorang mempercayai segala fakta dari sisi negatif. Kriteria individu yang berpikiran negatif adalah menilai diri sendiri tidak mampu menghadapi sebuah permasalahan dan kerap dihantui rasa takut. Pola pikir negatif dapat memberikan kerugian bagi individu.

Menurut Timothy Leary, pola pikir negatif saat berbicara di depan umum merupakan pikiran atau keyakinan irasional yang dapat mengakibatkan komunikator mengalami kecemasan sosial. Pola pikir negatif ketika tampil di hadapan umum akan mempengaruhi individu dalam memandang dirinya kearah yang negatif dan tidak logis.

³⁷Peni Andari Putri, "Pengaruh Berpikir Positif Pada Harga Diri Remaja" (Skripsi Sarjana; Jurusan Psikologi: Yogyakarta, 2010), h. 19-20.

Komponen-komponen pola pikir tetap/negatif menurut Beck (1967) yang sering diistilahkan sebagai tritunggal tata kognitif (*negative cognitif triad*) terbagi menjadi tiga antara lain:

- a. Pandangan negatif terhadap diri adalah menginterpretasi atau memandang diri dari sisi negatif. Contohnya, saya tidak berbakat, tidak mampu, tidak cerdas seperti orang lain, selalu membuat kesalahan dan selalu gagal.
- b. Pandangan negatif terhadap kehidupan dan pengalaman dari peristiwa atau kejadian yang berisi penolakan-penolakan dan kegagalan. Misalnya, tidak ada harapan untuk peningkatan, ketidakmampuannya adalah takdir, hidup hanyalah rangkaian percobaan.
- c. Pandangan negatif terhadap masa depan merupakan anggapan bahwa dimasa yang akan datang akan suram (negatif). Misalnya, saya tidak mampu menciptakan perubahan dan tetap akan selalu seperti ini, saya sudah merasa puas dan kemungkinan saya akan gagal jika melakukan perubahan.³⁸

Ketiga bentuk pola pikir negatif diatas merupakan sebuah pemikiran yang menghakimi diri sendiri dan menjadi penghambat untuk seseorang lebih maju.

2.1.4. Tinjauan Umum Presentasi

Presentasi merupakan salah satu bentuk komunikasi. Komunikasi presentasi dilakukan secara terpadu melalui suara, gambar dan bahasa tubuh. Hovland, Janis dan Kelly mendefinisikan presentasi sebagai sebuah proses di mana seorang individu (komunikator) mengirim rangsangan (stimulus yang biasanya berbentuk verbal) untuk mengubah perilaku individu lain (audiens).

³⁸Andina Prilajeng Nugraheni, "Hubungan Antara Pola Pikir Negatif dan Kecemasan Berbicara di Depan Umum pada Mahasiswa Psikologi Uneversitas Sanata Dharma Yogyakarta" (Skripsi Sarjana; Jurusan Psikologi: Yogyakarta, 2010), h. 19-20.

Agar sebuah pesan dalam komunikasi bisa tersampaikan dengan baik, terdapat tiga komponen penting yang terkait:

- a. Pemberi pesan (*presenter*)
- b. Media (sarana, alat atau perantara) diantaranya:
 - a) *Slide* yang ditampilkan
 - b) Pakaian yang dikenakan
 - c) Suara yang diperdengarkan
 - d) Bahasa tubuh yang ditunjukkan
 - e) Kata-kata yang dipilih
 - f) Pesan yang disampaikan
- c. Penerima pesan (audiens)

Komunikasi yang sukses terjadi ketika audiens menerima dan memahami sebuah pesan persis sama dengan apa yang dimaksudkan oleh komunikator. Tugas dari seorang komunikator yang baik adalah meminimalisir distorsi informasi sehingga dapat diterima dengan baik oleh pendengarnya.³⁹ Oleh sebab itu, komunikator memiliki peranan penting terhadap keberhasilan jalannya komunikasi.

2.1.5. Presentasi dalam Pandangan Islam

Allah SWT menciptakan manusia dengan fitrah kemampuan berbicara. hal ini Allah firmankan dalam QS. Ar Rahman (55) ayat 1- 4, yaitu:

الرَّحْمَنُ ۝ عَلَّمَ الْقُرْآنَ ۝ خَلَقَ الْإِنْسَانَ ۝ عَلَّمَهُ الْبَيَانَ ۝

Terjemahnya:

Tuhan yang maha pemurah. Yang telah mengajarkan Al Qur'an. Dia yang menciptakan manusia. Mengajarnya pandai berbicara.⁴⁰

³⁹Muhammad Noer, *Presentasi Memukau: Bagaimana Menciptakan Presentasi yang Luar Biasa*. <https://docplayer.info/amp/108692-Presentasi-memukau-bagaimana-menciptakan-presentasi-luar-biasa-mohammad-noer-herry-mardian-ed.html> (29 April 2019), h. 29-31.

⁴⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 531.

Ayat ini memperlihatkan bahwa manusia tercipta dengan bekal kemampuan berkomunikasi yaitu, mengungkapkan isi hati dan memahamkannya kepada orang lain. Komunikasi tidak sekedar berbicara dengan satu atau dua orang, akan tetapi juga dapat dilakukan dengan orang banyak yang disebut dengan *publik speaking* atau dalam penyampaian pesan-pesan islami disebut dengan dakwah.

Presentasi merupakan bagian dari *public speaking* yang merupakan sebuah kegiatan menginformasikan, mempengaruhi dan menghibur audiens atau pendengar. Hal ini serupa dengan kegiatan dakwah yang bertujuan untuk mengajak pada kebaikan. Keberhasilan dakwah dapat dipengaruhi oleh kompetensi atau kemampuan dai dan dan berbagai persiapan baik dari segi materi maupun metode yang digunakan.

Dai sebagai seorang komuikator tentu saja tidak serta merta menyampaikan informasi begitu saja, akan tetapi menggunakan metode yang berlandaskan pada ajaran Islam. Agar proses penyampaian yang dilakukan lebih efektif dan dapat mudah diterima pendengar salah satunya dinyatakan dalam firman Allah SWT QS. An Nisa (4) ayat 63 sebagai berikut:

أُولَئِكَ الَّذِينَ يَعْلَمُ اللَّهُ مَا فِي قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا ﴿٦٣﴾

Terjemahannya:

*Mereka itu adalah orang-orang yang Allah mengetahui apa yang di dalam hati mereka. karena itu berpalinglah kamu dari mereka, dan berilah mereka pelajaran, dan Katakanlah kepada mereka Perkataan yang berbekas pada jiwa mereka.*⁴¹

Ayat ini mengandung makna perintah dalam berkomunikasi menggunakan ungkapan yang bernilai tinggi. Jalaluddin Rahmat mengungkapkan bahwa istilah

⁴¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 88.

qaulan baligan atau perkataan yang menyentuh hati pada ayat 63 tersebut dikatakan sebagai prinsip komunikasi efektif.⁴² Sehingga dapat disimpulkan bahwa Islam mengajarkan bahwa dalam menciptakan komunikasi yang baik maka perlu diterapkan perkataan yang mampu memberikan bekas dihati pendengar.

2.1.6. Tujuan Presentasi

Setiap orang yang melakukan presentasi (*presenter*) tentu saja memiliki maksud berbeda-beda seperti yang diungkapkan oleh Priyono Hadi bahwa terdapat 4 tujuan presentasi sebagai berikut.

a. Menyajikan Informasi

Karakteristik informasi yang baik dapat dilihat dari materi yang menarik untuk disimak, mudah dimengerti audiens dan dapat diterima dengan baik pula. Hal tersebut harus diperhatikan untuk menghindari proses komunikasi yang membosankan, tidak dipahami karena penggunaan istilah yang tidak lazim diketahui secara umum dan terkesan monoton.

b. Mempengaruhi Audiens

Presentasi dibawakan dengan sebaik mungkin bertujuan untuk mempengaruhi ini harus mempengaruhi audiens secara emosional, intelektual, perilaku atau tindakan.

c. Menghibur

Proses penyampaian informasi oleh seorang presenter akan lebih menarik jika dilesipkan kalimat-kalimat yang bersifat humor yang bertujuan untuk menciptakan suasana santai, tidak membosankan dan menghibur. Namun, perlu diperhatikan bahwa humor hanya berupa selingan dan sekedar untuk menghidupkan suasana saja karena jika terlalu berlebihan maka akan mengurangi penerimaan informasi.

⁴²Muhammad Haramain, *Prinsip-Prinsip Komunikasi dalam Al Qur'an*, h. 40.

c. Memotivasi

Selain menyampaikan informasi, presentasi juga bertujuan untuk memberikan motivasi berupa kalimat-kalimat dukungan yang dapat mendorong seseorang untuk menggapai impiannya. Pengucapan kata-kata motivasi secara pasti tanpa berbasa-basi akan lebih meyakinkan audiens. Misalnya, “masalah adalah peluru untuk terus mencoba”.⁴³

Kesimpulannya, presenter tidak hanya sekedar menyampaikan informasi tetapi juga memiliki tujuan mempengaruhi, menghibur dan memotivasi audiens.

2.1.7. Jenis-jenis Presentasi

Santosa menyatakan, presentasi yang umumnya dilakukan terdiri dari beberapa jenis, yaitu:

a. Presentasi Persuasif (*Persuasive*)

Presentasi persuasif menjelaskan bahwa komunikator memiliki pengetahuan dan pemahaman terhadap setiap informasi yang sedang disampaikan serta berusaha agar dapat dipercayai oleh audiens.

b. Presentasi Penjelasan (*Explanatory*)

Presentasi penjelasan adalah bentuk penyampaian dengan memberikan gambaran, mengidentifikasi dengan menjelaskan pokok-pokok pembahasan dan menjelaskan sesuatu yang masih dianggap buram atau belum jelas. Presentase *Explanatory* memiliki tujuan untuk menyajikan informasi secara detail untuk memberikan pemahaman dengan jelas kepada pendengar.

⁴³Nur Indah Pusparani, “Kemampuan Berbicara dalam Kegiatan Presentasi Siswa Kelas V di Sekolah Dasar” (Skripsi Sarjana; Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar: Purwokerto, 2015), h. 27-28.

c. Presentasi Instruksional (*Instructional*)

Jenis presentasi ini memberikan kesempatan bagi setiap pendengar untuk ikut terlibat dalam proses pembicaraan sehingga tidak hanya komunikator yang berbicara akan tetapi, audiens juga turut aktif memberikan tanggapan. Oleh karena itu, penjelasannya menggunakan kalimat-kalimat sederhana dan mudah dipahami orang awam.

d. Presentasi Laporan (*Report*)

Presentasi jenis ini menyajikan informasi secara terperinci (spesifik), dilengkapi dengan fakta-fakta seputar pembahasan dan disampaikan secara *to the point* pada inti permasalahan.⁴⁴

Setiap jenis presentasi memiliki tujuan masing-masing sesuai kebutuhan komunikator dan disampaikan dengan cara yang berbeda-beda.

2.1.8. Faktor-faktor Keberhasilan Presentasi

Memberikan presentasi yang baik tidaklah mudah bagi sebagian besar orang. Kebanyakan presentasi sesungguhnya tidak menarik, membosankan dan sulit dimengerti akibatnya, tujuan presentasi tidak tercapai. Berikut ciri-ciri presentasi yang baik.

a. Berkualitas

Isi *slide* yang digunakan dan pesan yang disampaikan berbobot dan bernilai tinggi sehingga membawa manfaat bagi pendengar. *Slide* yang berisi data-data lengkap dengan statistik, grafik, gambar dan sebagainya dengan tema yang menarik akan lebih mendapat perhatian audiens dan dapat mudah dimengerti.

⁴⁴Nur Indah Pusparani, "Kemampuan Berbicara dalam Kegiatan Presentasi Siswa Kelas V di Sekolah Dasar," h. 28-29.

b. Efektif

Pesan efektif dipahami audiens meskipun disampaikan secara sederhana tapi mampu tepat sasaran sehingga mudah untuk menangkap isi pesan tanpa kesulitan.

c. Meyakinkan

Audiens merasa yakin dengan pesan yang disampaikan dan dengan mudah menyetujui pendapat dan argumen yang ditawarkan *presenter*. Sehingga mereka mereka bersedia bertindak sesuai dengan tujuan dan harapan *presenter*.⁴⁵ Presentasi yang baik pada umumnya adalah yang memenuhi ketiga ciri diatas yaitu, berkualitas, efektif dan meyakinkan.

Islam memandang bahwa kemampuan seseorang dalam segala hal termasuk berbicara didepan umum tidak semata-mata diperoleh dari potensi diri sendiri melainkan merupakan sesuatu yang ada karena kehendak Allah SWT. Hal ini difirmankan Allah dalam surah Al Insyirah (94) ayat 1-8:

أَلَمْ نَشْرَحْ لَكَ صَدْرَكَ ۖ وَوَضَعْنَا عَنكَ وِزْرَكَ ۖ
الَّذِي أَنْقَضَ ظَهْرَكَ ۖ وَرَفَعْنَا لَكَ
ذِكْرَكَ ۖ فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۖ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ۖ وَإِلَىٰ رَبِّكَ

Terjemahnya:

Bukankah kami telah melapangkan dadamu (Muhammad)?, dan kami pun telah menurunkan beban darimu, yang memberatkan punggungmu, dan kami tinggikan sebutan (nama)mu bagimu. Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhan-mulah engkau berharap.⁴⁶

⁴⁵Muhammad Noer, *Presentasi Memukau: Bagaimana Menciptakan Presentasi yang Luar Biasa*. <https://docplayer.info/amp/108692-Presentasi-memukau-bagaimana-menciptakan-presentasi-luar-biasa-mohammad-noer-herry-mardian-ed.html> (29 April 2019), h. 15.

⁴⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 596.

Berdasarkan ayat tersebut kita dapat mengetahui bahwa Allah SWT senantiasa akan memberikan kemudahan-kemudahan dalam kesulitan yang dialami termasuk dalam hal berbicara didepan umum. Seseorang akan berhasil dalam hal apapun jika dikehendaki oleh Allah SWT. Oleh karena itu, meskipun seseorang merasa dirinya pintar, cerdas atau ahli namun jika tidak dikehendaki oleh Allah maka, yang terjadi kemudian bisa saja diluar espektasi.

2.1.9. Karakteristik Presentasi yang Baik

Seorang *presenter* yang baik dan mampu memukau audiens memiliki karakteristik tertentu. Salah satunya diungkapkan secara spesifik oleh Larry King bahwa seorang pembicara harus memiliki beberapa ciri-ciri berikut:

- a) Memandang suatu hal dari sudut baru, mengambil titik pandang yang tak terduga pada subjek yang umum, menunjukkan cara-cara baru atau gaya berbeda yang belum dipikirkan orang lain.
- b) Memiliki pengetahuan yang luas dan membicarakan isu-isu serta berbagai pengalaman yang pernah dialami.
- c) Antusias dalam melakukan berbagai hal pada setiap kesempatan dalam kehidupan sehari-hari. Anda harus dapat menikmati apa yang anda lakukan. Anda tidak dapat berpura-pura.
- d) Cenderung berbicara secara umum dan tidak sekedar berbicara tentang diri sendiri. Selain itu, memberikan kesempatan berbicara kepada *audience* perlu dilakukan, misalnya dengan meminta tanggapan dari pendengar.
- e) Memiliki rasa ingin tahu terutama terkait dengan hal-hal yang terkait dengan pendengar untuk mendapatkan pelajaran baru dari pengalaman mereka.

- f) Mempunyai ketegasan yakni, dengan menempatkan diri pada posisi penerima pesan untuk lebih memahami apa yang dimaksudkan. Hal ini dapat membangun suatu hubungan yang kuat dengan para pendengar sehingga timbul saling keterbukaan.
- g) Berbekal selera humor dengan candaan terkait cerita atau pengalaman lucu akan membuat suasana yang lebih menyenangkan bagi para pendengar karena pembicaraan yang selalu serius akan membosankan.
- h) Mempunyai gaya bicara tersendiri. Pembicaraan akan lebih efektif jika disampaikan dengan gaya bicara khas sang komunikator. Setiap orang memiliki gaya berbicara yang berbeda-beda sesuai dengan karakter pribadi masing-masing sehingga seorang pembicara akan mencari gaya berbicara yang cocok dengan dirinya untuk kemudian dijadikan sebagai keunikan tersendiri.⁴⁷

Kesuksesan seorang pembicara didepan umum pada dasarnya dimulai sejak ia mempersiapkan isi pembicaraan, tampil di mimbar, cara berbicara, cara pembuka, cara menguraikan pembicaraan, cara menggairahkan pendengar dan cara menutup pembicaraan.

Menurut beberapa pakar *public speaking*, antara lain Dale Carnegie, H.N. Casson, Stuart Turner, David Zarefsky, Hamilton Gregory, Larry King, secara umum seorang pembicara perlu memerhatikan hal-hal dibawah ini.

1. Pembukaan dan Pendekatan

Pada saat permulaan seorang pembicara harus dalam keadaan benar-benar siap tanpa keraguan dan disertai dengan percaya diri. Gunakan waktu sejenak untuk menunggu situasi menjadi tenang sebelum memulai. Suasana tenang ini merupakan

⁴⁷M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h.9-10.

waktu yang baik untuk meletakkan catatan anda dan memikirkan kalimat awal yang meyakinkan untuk diucapkan dan pandangan mengarah kepada pendengar.⁴⁸ Pendekatan pada awal berbicara sangat penting dalam menarik perhatian dan membangkitkan semangat audiens.

2. Mengatasi Kegugupan atau Demam Panggung dan Percaya Potensi Diri

Membangun sikap positif mengenai diri pribadi, topik pembicaraan dan pendengar juga menjadi hal yang perlu diperhatikan dalam *public speaking*. Seringkali seseorang tanpa sadar dalam posisi bersandar pada podium atau duduk membungkuk di kursi sebagai bentuk rasa canggung (gugup).

Percaya diri ditunjukkan dengan sikap tegak, menciptakan rasa nyaman, tenang dan selalu memperhatikan para pendengar. Kegugupan merupakan hal lazim yang dialami sebagian besar orang. Namun, perlu diketahui bahwa gugup juga dapat dijadikan sebagai sumber energi yang mendorong kita dalam menciptakan antusiasme dalam menghadapi orang banyak.

Gugup merupakan permasalahan umum dalam bidang *public speaking* dan tidak semua individu dapat mengatasinya secara keseluruhan. Hal ini dipengaruhi oleh karakter dan pembawaan masing-masing pribadi yang tidak dapat dihindari. Banyak ahli pidato, aktor, *presenter* bahkan pebisnis yang mengalami gugup saat sebelum menghadapi publik. Akan tetapi, kegugupan tersebut lambat laun dapat diatasi dengan latihan rutin hingga menjadi sebuah kebiasaan yang diatur di alam bawah sadar.

Demam panggung pada dasarnya mempengaruhi pikiran seseorang sama halnya dengan gejala fisik. Siapa pun akan mengalami perasaan tidak tenang saat

⁴⁸M.S. Hidayat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 90.

ratusan atau ribuan pasang mata tertuju dan menatap hanya pada diri sendiri. Efek yang dialami adalah suara seakan terdengar begitu nyaring disertai getar, terasa kaku dan sunyi setiap kali mengucapkan kalimat seakan tak seorang pun memperhatikan.⁴⁹

Komunikator yang baik hendaklah berusaha menghilangkan segala keraguan mengenai kemampuan personal yang miliki untuk lebih maju Kedepannya. Terkadang kita menganggap orang lain begitu hebat dan mudah dalam melakukan segalanya sementara diri sendiri tak mampu melakukannya. Namun, komunikator tidak boleh terlarut mengucilkan diri sendiri karena pada dasarnya setiap orang memiliki potensi dan kemampuannya masing-masing. Segala hal yang telah dilakukan oleh orang lain sebaiknya dijadikan sebagai motivasi untuk mengembangkan kemampuan diri seperti halnya orang tersebut atau bahkan lebih mampu.

Berbicara di depan umum bukanlah suatu hal luar biasa yang muncul secara instan dan hanya dimiliki orang-orang tertentu melainkan, harus dipelajari bagaimana mengatur dan menguasai para pendengar.⁵⁰ Mahir berbicara di depan umum membutuhkan keahlian dan latihan. Semakin sering latihan dan maka akan bertambah pengalaman dan memberikan kemungkinan yang lebih besar untuk keberhasilan presentasi.

3. Kemampuan Menciptakan Ketertarikan Pendengar

Terkadang pembicara pemula biasanya mengaggap para pendengar sebagai sebuah masalah yang sangat mencemaskan. Hal ini disebabkan adanya persepsi bahwa akan mendapatkan kritik dan tantangan dari *listener* sehingga merasa takut dan tertekan. Sementara itu, pendengar akan selalu tertarik dengan informasi-informasi

⁴⁹M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h.90-92.

⁵⁰M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h.95.

baru yang diutarakan pembicara sekalipun dalam kurun waktu yang cukup lama. Audiens akan merasa puas dan memberikan pujian penghargaan jika, penyampaian tersebut menarik. Sebaliknya, ketika penyampaiannya membosankan tentu akan mengecewakan pendengar.

Sebagai pembicara dianjurkan untuk tidak memohon maaf secara berlebihan karena akan menimbulkan kesan merendahkan diri sendiri. Pembicara yang baik akan selalu beranggapan bahwa pendengar menyenangi suaranya dan topik pembicaraan. Para pendengar akan memperlakukan pembicara dengan sepatutnya bila pembicaraan tersebut masuk akal. Seringkali, ketertarikan pendengar dipengaruhi oleh cara bicara yang membosankan, garing, tidak bervariasi dan cenderung untuk membicarakan data-data statistik.⁵¹ Banyak pembicara yang dapat menyampaikan pesan secara lengkap, terarah dan sesuai dengan pembahasan yang menarik namun, tidak semua orang dapat membawakan materi yang memukau audiens.

4. Perbendaharaan Kata (Diksi), penggunaan Istilah dan Bahasa

Penggunaan istilah dan kosakata yang beragam serta pemilihan kata-kata yang tepat akan mampu meningkatkan ketepatan dan kelancaran berbicara. selain itu, kemampuan berpikir juga akan mudah dikembangkan dengan ilustrasi-ilustrasi yang menyegarkan. Isi pembicaraan lebih variatif sehingga tidak membosankan. Membaca buku-buku, majalah, surat kabar dan berbagai bahan bacaan lainnya serta sering mengikuti diskusi atau seminar akan lebih memperkaya perbendaharaan kata. Cara yang baru untuk mengucapkan gagasan dan pikiran adalah suatu keharusan. Kata sifat yang telah diulang berkali-kali mengurangi seni berbicara dan kurang menarik.⁵²

⁵¹M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 93.

⁵²M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 95.

Penggunaan istilah, bahasa atau kalimat yang sulit dimengerti oleh audiens akan menimbulkan kesan sombong atau seakan-akan menganggap diri yang paling mengetahui permasalahan yang diahas.⁵³ Sehingga, dalam melakukan presentasi seorang komunikator perlu untuk mengidentifikasi terlebih dahulu audiens agar penggunaan istilah dan bahasa dapat dimengerti dan proses jalannya pembicaraan lebih efektif.

5. Volume dan Tempo (*speed*)

Kata-kata haruslah diucapkan dengan jelas dan berbicara dengan volume suara yang tepat agar semua pendengar dapat mencerna informasi dengan jelas. Kecepatan berbicara juga tidak boleh terlalu lambat dan tidak terlalu cepat sehingga, memudahkan pendengar untuk menerima ide kita. Selain itu, gaya berbicara dibuat seasyik mungkin (*expressive*) seperti halnya saat berbicara kepada teman akrab.

Banyak pembicara di depan umum pada mulanya berbicara tersendat-sendat. Beberapa orang bahkan mempunyai kebiasaan untuk berpikir sejenak dengan diselingi bunyi sisipan (*verbal fillers*), seperti “Eehmm..”, atau “e-e-e-e”, atau “eehhh” atau “anuuu” disela pembicaraannya yang terputus. Bahkan beberapa orang secara tidak disengaja bersuara parau pada waktu mulai berbicara. Meskipun materinya sangat sempurna jika tidak terdengar jelas tentunya merupakan kegagalan bagi komunikator.⁵⁴ Terkadang tanpa sadar komunikator terlalu cepat dalam berbicara sehingga tidak dapat ditangkap dengan baik oleh audiens. Beberapa orang tertentu memiliki kemampuan berbicara yang relatif cepat atau lambat, maka dari itu pada saat berbicara didepan umum harus lebih disesuaikan.

⁵³M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 99.

⁵⁴M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 94.

6. Penekanan (Aksentuasi)

Semua gerakan mata (*eye contact*), ekspresi wajah gerakan tubuh serta suara hendaklah ditunjukkan dengan penuh semangat kepada pendengar. Pembicara harus tetap memberikan perhatian penuh dengan keadaan dalam mengkomunikasikan ide-ide.

Bicara dengan penuh energi, bergairah dan tidak ragu, lugas, jelas, tegas dan tidak berbelit-belit. Sebagian orang kerap tidak melakukannya tetapi ada beberapa yang bergumam dalam percakapan atau berbicara dengan ucapan yang tidak jelas didengar. Cara berbicara yang tepat adalah dengan suara yang bulat dan penekanan yang baik, kecepatan penyebutan tidak terlalu cepat atau terlalu lambat. *Power* berbicara tepat dengan tidak berbicara dengan suara yang lemah atau dengan suara yang terlalu kuat.⁵⁵ Penekanan tidak hanya dilakukan secara verbal namun juga dapat didukung dari komunikasi nonverbal.

7. Ketepatan Waktu (Durasi)

Mengeluarkan kalimat yang bertele-tele dengan tujuan untuk mempertegas suatu maksud dengan berbagai kalimat yang bermakna sama hanya akan membuat kesan boros dalam penggunaan kata tanpa mengingat terbatasnya waktu. Pembicaraan yang singkat akan lebih mudah diterima saat disampaikan secara padat dan tepat. Penting diingat untuk berhenti berbicara sebelum *audience* menunggu dan mengharapkan anda untuk segera berhenti berbicara.⁵⁶ Pembicara yang datang tepat waktu akan lebih dianggap profesional dan lebih dihormati oleh audiens. Oleh karena itu, ketepatan waktu juga memiliki peranan dalam kelancaran presentasi sehingga, komunikator harus pintar-pintar dalam mengatur waktu.

⁵⁵M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 96.

⁵⁶M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h.97-98.

8. Kelancaran Berbicara (artikulasi)

Banyak komunikator yang terhambat karena kurang lancar berbicara sementara kelancaran merupakan hal yang sangat penting agar lebih efisien dalam berbicara. Kelancaran bicara akan menghambat seorang pembicara meskipun telah memiliki pengalaman, imajinasi, teknik berbicara, suara yang baik dan rasa humor. Teknik berbicara dengan lancar adalah mengungkapkannya dengan cara santai, rileks dan tidak kaku.⁵⁷ Oleh karena itu, seorang komunikator dituntut untuk dapat berpikir cepat dan kreatif dalam mengatur kata-kata agar lebih sistematis dan menarik.

9. Pembawaan Santai dan Tidak Kaku

Minum ketika merasa haus tidak menjadi suatu masalah besar pada saat proses pembicaraan asalkan dilakukan pada waktu yang tepat dan melakukannya seminimal mungkin agar tidak mengganggu suasana. Hal tersebut dilakukan karena dikhawatirkan akan menghentikan kesinambungan proses berpikir dan sangat mengganggu efektivitas komunikator. Saat anda berkeringat dan memerlukan untuk mengelapnya, gunakan sapu tangan dan jangan menggunakan serbet kertas yang tampaknya kurang pantas untuk diperlihatkan.⁵⁸ Hal ini seringkali menjadi masalah bagi seorang presenter pemula yang bingung dalam mengambil sikap dan munculnya tekanan pikiran bagaimana posisi tubuh sehingga tercipta kekhawatiran akan mengganggu proses jalannya presentasi.

10. Gerakan Tubuh dan Ekspresi Wajah

Gerakan isyarat secara alami dan anggun disesuaikan seiring kata-kata yang diungkapkan dengan tujuan untuk memberi penekanan isi pesan. Komunikator diperbolehkan bergerak selama berbicara sepanjang gerakan itu berguna dan

⁵⁷M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 98.

⁵⁸M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 98-99.

meyakinkan, tidak karena gugup atau secara sembarangan. Selain itu, Arahkan pandangan ke setiap sudut dari pendengar sepanjang pembicaraan agar mereka merasa diperhatikan.

Gerakan tubuh merupakan bagian dari komunikasi nonverbal yang akan meninggalkan kesan bagi pendengar. Pembicara secara kreatif harus mendramatisasi pembicaraannya dengan gerakan tubuh yang sesuai dengan isi pembicaraan pada setiap kesempatan tertentu. Gerakan itu bermanfaat dalam memperjelas atau mempertegas suatu materi yang dibawakan. Secara singkat dapat dikatakan, gerakan tubuh sangat meningkatkan kemampuan dan efisiensi sebagai pembicara.⁵⁹ Sehingga, dapat disimpulkan bahwa tambahan gerakan tubuh dan mimik wajah akan membuat pembahasan lebih bercerita dan berkesan.

11. Cara Berpenampilan *Presenter*

Pepatah mengatakan bahwa pakaian adalah cerminan karakter seseorang. Pendengar akan menaruh hormat terhadap pembicara yang memakai pakaian serasi. Tempat diadakannya pertemuan perlu diketahui komunikator agar dapat menyesuaikan pakaian dengan atmosfer lokasi dan karakteristik pendengar. Perlu diperhatikan, pakaian yang baik bukanlah pakaian yang serba mewah tetapi, sopan, menarik, nyaman dan tidak berlebihan.⁶⁰ Selain untuk kenyamanan si pembicara, penampilan yang baik, menarik dan sopan juga akan mendapat perhatian dari audiens.

12. Meyiapkan Catatan Kecil

Catatan kecil digunakan sebagai bantuan untuk menyusun penyampaian secara sistematis sehingga dapat sewaktu-waktu dibuka untuk mengetahui poin materi

⁵⁹M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 99-100.

⁶⁰M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 100.

selanjutnya yang perlu disampaikan.⁶¹ Catatan kecil adalah barang yang sering disepelekan ketika seseorang merasa sudah mampu berbicara dengan baik tanpa konsep. Namun, hal ini tidak dapat dipungkiri bahwa beberapa orang pernah mengalami pikiran *blank* ditengah-tengah pembicaraan atau terkadang terlalu asik hingga keluar dari garis pembahasan sehingga memerlukan untuk melihat catatan.

13. Penutupan

Bagian akhir adalah waktu untuk menyampaikan kesimpulan. Hal yang perlu dilakukan adalah berhenti sekejap, penggunaan transisi yang tepat misalnya “sekarang saya sampai pada kesimpulan”, dan kemudian bertanya “apakah di antara anda masih ada pertanyaan?, sampai pada yang terakhir terdengar...”terima kasih”.⁶² Penutupan akan memberikan kesan akhir seorang komunikator kepada audiens.

Beberapa faktor-faktor keberhasilan presentasi ini dianggap telah mencakup aspek-aspek pembicara yang baik dan dapat diamati dari segi verbal maupun nonverbal.

2.1.10. Hambatan dalam Presentasi

Masalah serius yang paling sering dialami pada saat pertama kali diminta berbicara di depan umum adalah demam panggung. Ada tiga gejala umum yang sering dialami oleh mereka yang sulit bicara didepan publik. Pertama, gejala fisik yang dapat dirasakan jauh sebelum saatnya penampilan, dan muncul dalam bentuk ketegangan perut, atau sulit tidur. Ketika presentasi berlangsung gejala fisik bisa berbeda untuk setiap orang, tetapi umumnya berupa:

- a. Detak jantung yang semakin cepat

⁶¹M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentas*, h. 101.

⁶²M.S. Hidajat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 101.

- b. Lutut gemetar, membuat anda sulit berdiri, atau bejalan menuju mimbar, atau sulit berdiri tenang didepan pendengar anda
- c. Suara yang bergetar, seringkali disertai mengejangnya otot tenggorokan, atau terkumpulnya lendir di tenggorokan
- d. Gelombang hawa panas, atau perasaan seperti akan pingsan
- e. Kejang perut, kadang-kadang disertai perasaan mual
- f. Hiperventilasi, yaitu termasuk kesulitan untuk bernapas
- g. Mata berair, atau hidung berlendir

Gejala yang termasuk dalam kategori kedua terkait dengan proses mental, dan umumnya antara lain:

- a. Mengulang kata, kalimat, atau pesan, sehingga pembicara terdengar seperti radio rusak
- b. Hilang ingatan, termasuk ketidak mampuan pembicara untuk mengingat fakta atau angka secara tepat dan melupakan hal-hal yang sangat penting
- c. Bentuk-bentuk kekacauan umum yang lain
- d. Tersumbatnya pikiran, yang membuat pembicara tidak tahu apa yang harus diucapkan selanjutnya.

Gejala fisik dan mental biasanya disertai atau diawali dengan sejumlah gejala emosional, termasuk :

- a. Rasa takut yang bahkan bisa muncul sebelum anda tampil
- b. Rasa tidak mampu
- c. Rasa kehilangan kendali
- d. Rasa tidak berdaya, seperti seorang anak yang tidak mampu mengatasi masalah
- e. Rasa malu

f. Panik

g. Rasa malu atau merasa dipermalukan, saat presentasi berakhir⁶³

Berbagai bentuk hambatan dalam presentasi diatas adalah kendala yang kerap dialami ketika dihadapkan dengan orang banyak dan telah menjadi mimpi buruk bagi banyak orang terutama untuk pemula.

2.2. Tinjauan Hasil Penelitian Relevan

Penelitian terkait dengan pola pikir telah dilakukan oleh beberapa peneliti dalam berbagai bidang dengan fokus penelitian yang berbeda-beda pula. Berikut penelitian yang menjadi tinjauan terdahulu penulis:

2.2.1. Merisa Kartikasari Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta 2015 dengan judul “*Pola pikir mahasiswa dalam menyelesaikan permasalahan pada mata kuliah persamaan diferensial*”.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pola pikir mahasiswa dalam menyelesaikan permasalahan persamaan diferensial ditinjau dari gaya kognitif dan gaya belajar dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil yang didapatkan terdiri dari data terkait cara individu memahami sistem otak dalam informasi dan memahami bagaimana terjadinya proses berpikir yang disebut gaya belajar. Sedangkan cara individu memproses dan mengorganisasi informasi disebut gaya kognitif. Kedua gaya tersebut menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pola pikir seseorang. Perbedaan gaya kognitif dan gaya belajar suatu individu akan menghasilkan pola pemikiran yang berbeda pula. Semakin baik kemampuan berpikir seseorang, maka seseorang tersebut akan lebih baik dalam memahami dan menguasai konsep-konsep

⁶³Muhammad Zainal Tobe, “Peran Kegiatan *Muhadhoroh* dalam Peningkatan *Public Speaking* Santri Pondok Pesantren Al-Ma’uroh Kecamatan Cipicung Kabupaten Kuningan” (Skripsi Sarjana; Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam: Cirebon, 2017), h. 9-10.

matematika yang dikuasainya.⁶⁴ Hal tersebut memiliki persamaan dengan topik penelitian yang akan dilakukan yakni, pembahasan pengaruh pola pikir seorang individu. Adapun yang membedakannya adalah objek penelitian yang akan dilakukan penulis adalah kemampuan presentasi mahasiswa.

2.2.2. Yunita Sari Rambe Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara 2017 berjudul “*Pengaruh mindset dan inovasi terhadap keberhasilan usaha pakaian di jalan Halat Medan*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *mindset* (pola pikir) terhadap keberhasilan usaha pada toko pakaian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, *mindset* dan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha pada usaha pakaian di jalan Halat Medan. Secara parsial *mindset* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Pola pikir (*mindset*) diangkat sebagai variabel yang mempengaruhi (*independent*) menjadi suatu kesamaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Adapun yang membedakannya adalah variabel yang dipengaruhi (*dependent*) yaitu, kemampuan presentasi mahasiswa.⁶⁵ Selain itu, penelitian Yunita tersebut lebih berfokus pada bidang ekonomi bisnis sedangkan penulis akan mengkaji dengan pendekatan ilmu komunikasi.

2.2.3. Aan Mohamad Burhanuddin dalam jurnalnya berjudul “*Kemampuan publik speaking mahasiswa jurusan KPI IAIN Syekh Nurjati: Problematika dan solusinya*”. Pada penelitian tersebut didapatkan bahwa kemampuan *public speaking* mahasiswa jurusan KPI masih kurang baik, hal ini disebabkan masih banyak mahasiswa jurusan

⁶⁴Merisa Kartikasari, “Pola Pikir Mahasiswa dalam Menyelesaikan Permasalahan pada Mata Kuliah Persamaan Differensial” (Skripsi Sarjana; Jurusan Pendidikan Matematika: Surakarta, 2015), h. iv.

⁶⁵Yunita Sari Rambe, “Pengaruh *Mindset* dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pakaian di Jalan Halat Medan” (Skripsi Sarjana; Jurusan Manajemen: Medan, 2017), h. iv.

KPI yang belum bisa berbicara atau masih ragu-ragu untuk mengutarakan apa yang akan dibicarakan, sebagian mahasiswa KPI masih gugup atau malu ketika akan berbicara di depan umum. Hasil dari penelitian ini tentu saja menjadi salah satu informasi yang dapat dijadikan sebagai gambaran awal pada penelitian yang akan dilakukan penulis terkait permasalahan mahasiswa KPI berbicara di depan umum.⁶⁶ Aan Mohamad Burhanuddin melakukan penelitian secara kualitatif untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang kerap muncul dalam proses *public speaking* serta mencari tahu solusi dalam menyelesaikan persoalan tersebut. Namun, pada penelitian yang akan penulis lakukan menggunakan metode kuantitatif untuk melihat dan membuktikan apakah terdapat pengaruh pola pikir terhadap kemampuan *public speaking* (presentasi).

Beberapa konsep riset terdahulu ini memiliki kemiripan dan keterkaitan dengan yang akan dilakukan peneliti sehingga dapat memberikan gambaran dalam melakukan penelitian selanjutnya terkait pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi.

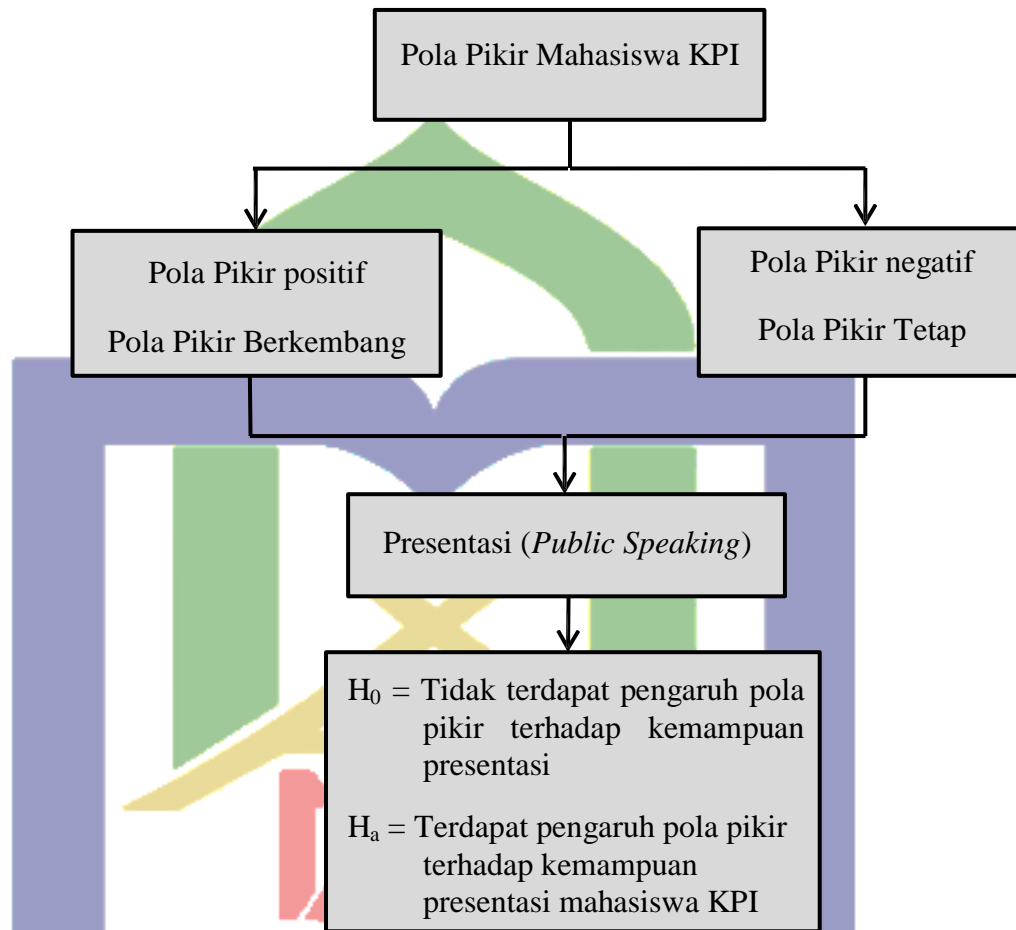
2.3. Kerangka Pikir

Kerangka pikir ini merupakan sebuah konsep yang disusun berdasarkan hubungan teori dengan berbagai aspek penting terkait dengan masalah penelitian. Konsep ini diuraikan dengan jelas dan terperinci membentuk sebuah kerangka pikir yang memperlihatkan hubungan antara setiap variabel.⁶⁷ Kerangka pikir juga dapat digunakan untuk melihat secara garis besar atau arah maksud penelitian.

⁶⁶Aan Mohamad Burhanuddin, “Kemampuan *Publik Speaking* Mahasiswa Jurusan KPI IAIN Syekh Nurjati: Problematika dan solusinya” (ORASI: Jurnal Dakwah dan Komunikasi 7, no. 1, November 2016), h.1.

⁶⁷Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta; Kencana, 2014), h. 76.

Berikut ini kerangka pikir dari penelitian pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam.



2.4. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan kesimpulan atau dugaan sementara dari rumusan masalah penelitian. Adapun hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

H_a : Terdapat pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare.

Berdasarkan hipotesis diatas penulis memiliki dugaan sementara bahwa terhadap pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare. Kebenaran H_a akan dibuktikan melalui hasil penelitian yang akan dilakukan dilapangan.

2.5. Definisi Operasional Variabel

Berikut ini beberapa uraian penulis terkait dengan judul untuk memudahkan memahami maksud dari penelitian ini.

2.5.1. Pola Pikir (*Mindset*)

Psikologi sosial memandang “berpikir” sebagai bagian penting dalam membedakan manusia dengan binatang, tumbuhan dan benda mati. Manusia dapat membedakan nilai positif dan negatif, bermanfaat dan tidak bermanfaat serta halal dan haram dari proses berpikir. Perasaan dan perbuatan pasti dimulai dari pikiran sebab pikiranlah yang menjadi penggerak dalam berperilaku dan mengontrol kondisi jiwa, tubuh, kepribadian serta rasa percaya diri.⁶⁸ Kegiatan berpikir ini kemudian akan membentuk pola pikir dan menentukan setiap sikap dan tindakan seseorang.

Seseorang yang tidak terbiasa berdiskusi, berdebat dan berdialog seringkali akan menganggap dirinya adalah pemilik pemikiran yang paling baik. Pola pikirnya akan dirasakan sebagai sebuah pola pikir yang paling positif dan berkembang. Kesalahan yang paling fatal adalah “merasa benar dengan pemikiran yang salah”. Perasaan ini dapat muncul saat seseorang tidak memiliki keterampilan berpikir dalam dirinya.⁶⁹ Hal ini kemudian dapat memicu kesalahan berpikir dengan sikap egois dan merasa diri sendiri yang paling benar. Hal ini menjelaskan bahwa pola pikir setiap

⁶⁸Ibrahim Elfiky, *Terapi Berpikir Positif*, h. 3-4.

⁶⁹Momon Sudarma, *Mengembangkan Keterampilan Berpikir Kreatif*, h. 34-35.

individu seringkali tidak disadari sehingga hal tersebut akan tampak dari sikap dan perilaku.

2.5.2. Presentasi (*Public Speaking*)

Menurut Effendi komunikasi adalah pikiran atau perasaan individu kepada orang lain dengan menggunakan bahasa sebagai saluran pesan. Salah satu bagian dari komunikasi tersebut adalah berbicara didepan umum atau yang sering dikenal dengan istilah *public speaking*. *Public speaking* merupakan sebuah komunikasi lisan oleh seorang komunikator yang menyampaikan buah pikiran sebagai pesan kepada sejumlah audiens atau pendengar dengan tujuan tertentu sesuai dengan kehendaknya.⁷⁰

Salah satu aspek yang harus dimiliki oleh seorang komunikator dalam proses presentasi adalah keterampilan berkomunikasi serta mampu berbicara di depan umum atau melakukan presentasi secara efektif dengan bahasa lisan (verbal), menggunakan non-lisan (nonverbal) maupun dengan bantuan alat peraga visual.⁷¹ Kadangkala beberapa orang memandang komunikasi secara sempit yakni, hanya ketika terdapat pembicaraan padahal komunikasi yang sebenarnya juga bisa berupa bahasa tubuh atau komunikasi nonverbal.

Melakukan sebuah presentasi memerlukan teknik atau *skill* tertentu. Sebagian orang ingin mendapatkan kesempatan untuk dapat menjadi seorang pembicara di depan umum. Namun, tidak sedikit orang yang menjadi cemas, kikuk bahkan merasa takut saat diminta untuk berbicara di depan banyak orang.

⁷⁰Muhammad Zainal Tobe, "Peran Kegiatan *Muhadhoroh* dalam Peningkatan *Public Speaking* Santri Pondok Pesantren Al-Ma'muroh Kecamatan Cipicung Kabupaten Kuningan", h.2.

⁷¹M.S. Hidayat, *Public Speaking dan Teknik Presentasi*, h. 3.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis dan Desain Penelitian

Pendekatan yang akan digunakan penulis pada penelitian ini adalah kuantitatif yang menguraikan tentang pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare. Adapun design penelitian yang digunakan yakni, design kuantitatif dengan mengambil data dan instrumen otentik dilokasi penelitian. Oleh karena itu, peneliti akan menggunakan pengaruh pola pikir sebagai variabel bebas/*independent* (X) dan kemampuan presentasi mahasiswa sebagai variabel terikat/*dependent* (Y). Adapun desain tersebut sebagai berikut:



Keterangan:

X = Pola pikir

Y = Kemampuan presentasi

3.2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Pemilihan lokasi dan waktu penelitian akan mempengaruhi proses penelitian di lapangan sehingga harus dipertimbangkan dengan baik agar sesuai yang diharapkan.

3.2.1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah kampus IAIN Parepare yang difokuskan di gedung perkuliahan khusus mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam agar

mempermudah peneliti dalam memilih sampel untuk dijadikan sebagai objek penelitian yang sesuai dengan kriteria.

3.2.2. Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan dalam kurun waktu satu bulan. Waktu tersebut ditetapkan karena dianggap telah efektif untuk mengkaji dan mengolah data penelitian.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari:

3.3.1. Kuesioner (Angket)

Kuesioner atau angket merupakan suatu metode yang digunakan dalam penelitian kuantitatif dengan mengirim kuesioner berisi sejumlah pertanyaan terkait topik penelitian yang ditujukan kepada sampel yang menjadi objek penelitian. Jenis, urutan, dan materi pertanyaan dari kuesioner pada dasarnya hampir sama dengan wawancara. Angket yang digunakan pada penelitian ini memuat 21 item pertanyaan dan empat pilihan jawaban menggunakan skala likert untuk mengetahui pola pikir (variabel X) 73 orang responden. Keempat jawaban yang dapat dipilih responden terdiri dari:

SS = Sangat setuju

S = Setuju

KS = Kurang setuju

TS = Tidak setuju

Angket akan diberikan secara terkhusus kepada mahasiswa KPI yang melakukan presentasi didalam kelas. Adapun skala penentuan responden yang

termasuk dalam kategori pola pikir positif dan berkembang atau pola pikir negatif dan tetap sebagai berikut.

14 – 28 = Negatif dan tetap

29 – 56 = Positif dan berkembang

3.3.2. Tes

Tes merupakan salah satu alat untuk melakukan pengukuran, yakni alat untuk mengumpulkan informasi karakteristik suatu objek. Tes merupakan cara menaksir besarnya kemampuan seseorang secara tidak langsung melalui respon seseorang terhadap stimulus atau pertanyaan. Tes yang digunakan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kemampuan presentasi reponden (variabel Y). Terdapat 13 aspek penilaian yang akan dinilai selama proses presentasi responden dan akan diberi skor 1, 2, 3, 4 atau 5. Responden yang dinilai kemampuan presentasinya adalah 73 mahasiswa KPI yang telah mengisi angket. Adapun skala penentuan mahasiswa tergolong dalam kategori kemampuan presentasi sangat rendah hingga sangat baik sebagai berikut.

1 – 13 = Sangat rendah

14 – 26 = Rendah

27 – 39 = Cukup

40 – 52 = Baik

53 – 65 = Sangat baik

3.4. Populasi dan Sampel

3.4.1. Populasi

Populasi dimaknai sebagai suatu keseluruhan objek yang diamati dan menjadi fokus perhatian peneliti. Populasi memberi suatu gambaran sifat ideal dan teoritis.⁷²

⁷² Boediono, Wayan Koster, *Teori dan Aplikasi Statistika dan Probabilitas*, h. 9-10.

Populasi menjadi wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang memiliki karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk kemudian dipelajari dan disimpulkan. Kesimpulan yang muncul tidak hanya dilihat dari jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari melainkan bagian keseluruhan karakteristik atau sifat yang dimiliki setiap objek/subjek populasi.⁷³

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam jurusan Dakwah dan Komunikasi IAIN Parepare yang berjumlah 271 orang terdiri dari 107 angkatan 2016, 71 angkatan 2017 dan 93 angkatan 2018. Populasi tersebut merupakan mahasiswa KPI yang masih aktif menjalani proses perkuliahan.

3.4.2. Sampel

Setelah menetapkan populasi yang menjadi objek penelitian maka harus ditetapkan sampel. Sampel adalah objek yang terpilih sebagai pusat perhatian peneliti yang merupakan bagian dari populasi. Jika dianalogikan maka, dapat digambarkan populasi sebagai himpunan semesta, sedangkan sampel merupakan himpunan bagian. Meskipun populasi telah menjadi gambaran yang ideal, namun sangat jarang penelitian dilakukan dengan memakai populasi.⁷⁴

Teknik penarikan sampel yang digunakan peneliti adalah *Simple Random Sampling* dengan mengambil secara acak tanpa memerhatikan tingkatan yang ada dalam populasi, tiap elemen populasi memiliki peluang yang sama dan diketahui untuk terpilih sebagai objek. Sehingga, pada penelitian ini ditetapkan bahwa responden adalah mahasiswa KPI yang termasuk dalam populasi yang dipilih secara

⁷³Sugiyono, *Statistik untuk Penelitian* (Bandung; CV. Alfabeta, 2002), h. 55.

⁷⁴Boediono, Wayan Koster, *Teori dan Aplikasi Statistika dan Probabilitas* (Bandung; PT Remaja Rosdakarya, 2014), h. 9.

acak dan melakukan proses presentasi. Berikut ini penentuan besarnya jumlah responden berdasarkan rumus *Slovin* dengan *margin of error* 10% atau derajat kepercayaan 90%.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} = \frac{271}{1 + 271 \cdot 0,1^2} = \frac{271}{1 + 271 \cdot 0,01} = \frac{271}{1 + 2,71} = \frac{271}{3,71} = 73$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = *Margin of error*

Berdasarkan hasil diatas maka, jumlah mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam yang ditetapkan sebagai responden sebanyak 73 orang.

3.5. Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam menganalisa data penelitian adalah analisis statistik kuantitatif berupa tabel distribusi frekuensi untuk untuk variabel pola pikir dan kemampuan presentasi. Adapun rumus mengetahui presentase nilai rata-rata sebagai berikut.

$$P = \frac{f}{n} \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase Jawaban

f = Frekuensi

n = Sampel

Data ini selanjutnya dianalisis untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X terhadap Y. Adapun langkah-langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Mencari nilai konstanta a dan b
2. Analisa regresi sederhana
3. Uji Determinasi (*R square*)
4. Uji signifikan (uji t)
5. Pengujian hipotesis

Kriteria pengujian:

Hipotesis diterima dan ditolak jika $t_{hitung} < t_{tabel}$

Hipotesis ditolak dan diterima jika $t_{hitung} > t_{tabel}$

6. Menarik kesimpulan.

3.6. Uji Instrumen Angket

Uji instrumen angket merupakan syarat sebuah data untuk dapat dianalisis lebih lanjut. Agar dapat diterima, pernyataan-pernyataan dalam instrumen harus teruji valid, reliabel dan normal.

3.6.1. Uji Validitas

Tujuan dari uji validitas adalah untuk mengetahui kevalidan angket/kuesioner. Berikut dasar pengambilan keputusan uji validitas:

$r_{hitung} > r_{tabel} = \text{valid}$

$r_{hitung} < r_{tabel} = \text{tidak valid}$

diketahui $r_{tabel} = n$

diketahui $r_{tabel} = 0,194$

Tabel 3.1. Uji Valliditas

No. Item	$R_{xy}(r_{hitung})$	r tabel	Keterangan
1	0,119	0,194	Tidak Valid
2	0,404	0,194	Valid
3	0,127	0,194	Tidak Valid

4	0,242	0,194	Valid
5	0,392	0,194	Valid
6	0,138	0,194	Tidak Valid
7	0,267	0,194	Valid
8	0,314	0,194	Valid
9	0,220	0,194	Valid
10	0,179	0,194	Tidak Valid
11	0,307	0,194	Valid
12	0,433	0,194	Valid
13	0,331	0,194	Valid
14	0,204	0,194	Valid
15	0,324	0,194	Valid
16	0,288	0,194	Valid
17	0,190	0,194	Tidak Vali
18	0,025	0,194	Tidak Valid
19	0,074	0,194	Tidak Valid
20	0,430	0,194	Valid
21	0,372	0,194	Valid

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel diatas, maka beberapa item yang tidak valid dihapuskan. Oleh karena itu, disimpulkan bahwa item pernyataan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah yang terbukti valid meliputi, 2, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12,13, 14, 15, 16, 20 dan 21.

3.6.2. Uji Reabilitas

Uji reabilitas bertujuan untuk mengetahui konsisten dalam angket. Uji reabilitas dilakukan dengan menggunakan alpha. Dasar pengambilan keputusan reabilitas, yaitu:

Alpha > r tabel = konsisten

Alpha < r tabel = tidak konsisten

Tabel 3.2. Uji Reabilitas

Cronbach's Alpha	N of Items
.497	14

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Hasil uji reabilitas diatas menunjukkan nilai Alpha sebesar $0,497 >$ dari $0,194$, maka dapat dinyatakan bahwa data reliabel/konsisten.

3.6.3. Uji Normalitas

Uji normalitas Kolmogorov Smirnov merupakan bagian dari uji asumsi klasik (persyaratan statistik yang harus terpenuhi untuk menguji regresi). Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah nilai residual berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang berdistribusi normal. Pada uji normalitas bukan pada masing-masing variabel tapi pada nilai residualnya. Dasar pengambilan keputusan uji normalitas, yaitu:

Nilai signifikansi $> 0,1$ = normal

Nilai signifikansi $< 0,1$ = tidak normal

Tabel.3.3.Uji Normalitas Kolmogorof Smirnov

		Unstandardized Residual
N		73
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.63305349
Most Extreme Differences	Absolute	.132
	Positive	.132
	Negative	-.068
Kolmogorov-Smirnov Z		1.126
Asymp. Sig. (2-tailed)		.158

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Hasil uji normalitas menunjukkan nilai signifikansi $0,158 > 0,1$, maka dapat disimpulkan bernilai residual berdistribusi normal dan manandakan bahwa data penelitian dapat dianalisis lebih lanjut.

3.6.4. Uji Linearitas

Uji linearitas adalah salah satu syarat dalam melakukan analisis regresi sederhana dengan tujuan untuk mengetahui adanya hubungan yang linear antara variabel X dan variabel Y. Pengambilan keputusan uji linearitas didasarkan pada:

Nilai signifikan $< 0,1$ = linear

Nilai signifikan $> 0,1$ = tidak linear

Tabel. 3.4. Uji Linearitas

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
y * x	Between Groups	(Combined)	745.626	17	43.860	1.455	.147
		Linearity	118.909	1	118.909	3.945	.052
		Deviation from Linearity	626.717	16	39.170	1.299	.231
Within Groups			1657.936	55	30.144		
Total			2403.562	72			

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Tabel uji linearitas menunjukkan adanya bentuk linear sebagaimana ketentuannya nilai signifikansi sebesar $0,052 < 0,1$. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data dapat diolah dalam analisis regresi linear sederhana untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara pola pikir dengan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang akan dibahas pada bab ini meliputi data-data masing-masing variabel dan uji analisis data sebagai penentu ada tidaknya pengaruh antara pola pikir (variabel X) terhadap kemampuan presentasi (variabel Y).

4.1.1. Data Pola Pikir

Data pola pikir merupakan hasil dari pengumpulan data dengan instrumen angket menggunakan skala likert berisi pernyataan-pernyataan terkait pola pikir dan diisi oleh 73 mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam.

4.1.1.1. Data Pola Pikir Keseluruhan

Data pola pikir keseluruhan mendeskripsikan tentang hasil pengumpulan data terkait pola pikir secara keseluruhan.

Tabel 4.1. Data Frekuensi Keseluruhan Variabel X

Kategori	F	Persentase
Positif/berkembang	72	99%
Negatif/tetap	1	1%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan sebanyak 1 responden termasuk dalam pola pikir negatif atau tetap dan 72 lainnya dikategorikan pola pikir positif atau berkembang. Berikut ini tabel statistik deskriptif skor angket pola pikir mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam.

Tabel 4.2. Statistik Deskriptif Variabel X

No	Keterangan	Nilai	Kategori
1	Mean	37,71	Positif/berkembang
2	Median	38	Positif/berkembang
3	Modus	38	Positif/berkembang
4	Nilai minimum	26	Negatif dan tetap
5	Nilai maximum	47	Positif dan berkembang

Tabel di atas menunjukkan Mean (M) atau nilai rata-rata sebesar 37,71 dan dikategorikan pola pikir positif/berkembang, median (Me) atau nilai tengah dari data sebesar 38 dan berada dalam kategori positif/berkembang, modus atau nilai yang sering muncul adalah 38 yang termasuk pola pikir positif dan berkembang, nilai minimum atau nilai terendah dari adalah 26 dan termasuk pola pikir negatif/tetap sedangkan untuk nilai maksimum sebesar 47 dan merupakan pola pikir positif/berkembang.

4.1.1.2. Data Pola Pikir Per Item

Berikut ini data tabel item masing-masing pernyataan dalam angket yang mewakili aspek pola pikir positif/berkembang dan negatif/tetap.

Tabel 4.3. item 1

Saya yakin kesuksesan harus melalui proses dan tidak dapat diperoleh secara instan

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	0	0%
Kurang setuju	9	12%
Setuju	15	21%

Sangat setuju	49	67%
Jumlah	73	100%

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.3 terkait pernyataan “saya yakin kesuksesan harus melalui proses dan tidak dapat diperoleh secara instan” adalah adanya kecenderungan responden memiliki pola pikir berkembang dan positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang sangat setuju 49 (67%), setuju 15 (21%), kurang setuju 9 (12%) dan tidak setuju 0 (0%).

Tabel 4.4. item 2

Saya merasa termotivasi untuk maju setelah mendengar pengalaman orang lain

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	0	0%
Kurang setuju	12	16%
Setuju	32	44%
Sangat setuju	29	40%
Jumlah	73	100%

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.4 terkait pernyataan item 2 yang menyatakan “saya merasa termotivasi untuk maju setelah mendengar pengalaman orang lain” adalah adanya kecenderungan responden berada pada kategori memiliki pola pikir berkembang dan positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang menjawab setuju paling banyak sebesar 32 (44%). Pada posisi kedua terbanyak yaitu, kategori sangat setuju dengan jumlah 29 (40%), kurang setuju 12 (16%) dan tidak setuju 0 (0%).

Tabel 4.5. item 3

Saya turut merasa senang ketika orang lain berhasil

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	0	0%
Kurang setuju	13	18%
Setuju	23	32%
Sangat setuju	37	51%
Jumlah	73	100%

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.5 terkait pernyataan “saya turut merasa senang ketika orang lain berhasil” adalah adanya kecenderungan responden memiliki pola pikir berkembang/positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang sangat setuju 37 (51%), setuju 23 (32%), kurang setuju 13 (18%) dan tidak setuju 0 (0%).

Tabel 4.6. item 4

Saya yakin pendapat dan masukan dari orang lain perlu dipertimbangkan untuk menumbuhkan ide baru

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	1	1%
Kurang setuju	9	12%
Setuju	36	49%
Sangat setuju	27	37%
Jumlah	73	100%

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.6 terkait pernyataan “saya yakin pendapat dan masukan dari orang lain perlu dipertimbangkan untuk menumbuhkan ide baru” adalah adanya kecenderungan responden berada pada kategori pola pikir berkembang/positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang setuju 36 (49%), sangat setuju 27 (37%), kurang setuju 9 (12%) dan tidak setuju 1 (1%).

Tabel 4.7. item 5

Saya merasa orang lain perlu mengetahui kelebihan dan potensi yang saya miliki

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	22	30%
Kurang setuju	19	26%
Setuju	25	34%
Sangat setuju	7	10%
Jumlah	73	100%

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.7 terkait pernyataan “saya merasa orang lain perlu mengetahui kelebihan dan potensi yang saya miliki” cenderung pada kategori pola pikir berkembang dan positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang sangat setuju 7 (10%), setuju 25 (34%), kurang setuju 19 (26%) dan tidak setuju 22 (30%).

Tabel 4.8. item 6

Bagi saya koneksi dan uang memiliki peranan besar dalam keberhasilan

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	29	40%

Kurang setuju	26	36%
Setuju	18	25%
Sangat setuju	0	0%
Jumlah	73	100%

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.8 terkait pernyataan “bagi saya koneksi dan uang memiliki peranan besar dalam keberhasilan” adalah adanya kecenderungan responden memiliki pola pikir positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang sangat setuju 0 (0%), setuju 18 (25%), kurang setuju 26 (36%) dan tidak setuju 29 (40%).

Tabel 4.9. item 7

Saya mampu untuk bersaing dan menjadi yang terbaik

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	12	16%
Kurang setuju	25	34%
Setuju	31	42%
Sangat setuju	5	7%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.9 terkait pernyataan “saya mampu untuk bersaing dan menjadi yang terbaik” menunjukkan responden paling sedikit menjawab sangat setuju 5 (7%), jawaban setuju termasuk terbanyak dengan jumlah responden yang menjawab sebesar 31 (42%), jawaban kedua terbanyak adalah kurang setuju 25 (34%) dan tidak setuju 12 (16%).

Tabel 4.10. item 8

Saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibanding kepentingan orang lain

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	9	12%
Kurang setuju	24	33%
Setuju	28	38%
Sangat setuju	12	16%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.10 terkait pernyataan “saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibanding kepentingan orang lain” menunjukkan jumlah responden yang sangat setuju 12 (16%), setuju 28 (38%), kurang setuju 24 (33%) dan tidak setuju 9 (12%).

Tabel 4.11. item 9

Keberhasilan saya merupakan hasil usaha dan kerja keras sendiri

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	20	27%
Kurang setuju	26	36%
Setuju	25	34%
Sangat setuju	2	3%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.11 terkait pernyataan “keberhasilan saya merupakan hasil usaha dan kerja keras sendiri” menunjukkan jumlah responden yang sangat setuju 2 (3%), setuju 25 (34%), kurang setuju 26 (36%) dan tidak setuju 20 (27%).

Tabel 4.12. item 10

Saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibanding kepentingan orang lain

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	29	40%
Kurang setuju	31	42%
Setuju	12	16%
Sangat setuju	1	1%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.12 terkait pernyataan “saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibanding kepentingan orang lain” menunjukkan jumlah responden yang sangat setuju 1 (1%), setuju 12 (16%), kurang setuju 31 (42%) dan tidak setuju 29 (40%).

Tabel 4.13. item 11

Saya pasti bisa berhasil karena tidak ada yang tidak mungkin

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	1	1%
Kurang setuju	9	12%
Setuju	18	25%
Sangat setuju	45	62%

Jumlah	73	100%
--------	----	------

Hasil yang digambarkan dalam tabel.4.13 terkait pernyataan “saya pasti bisa berhasil karena tidak ada yang tidak mungkin” adalah adanya kecenderungan responden memiliki pola pikir positif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden yang sangat setuju 45 (62%), setuju 18 (25%), kurang setuju 9 (12%) dan tidak setuju 1 (1%).

Tabel 4.14. item 12

Saya mampu menghadapi setiap masalah

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	0	0%
Kurang setuju	23	32%
Setuju	17	23%
Sangat setuju	33	45%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.14 terkait pernyataan “saya mampu menghadapi setiap masalah” menunjukkan jumlah responden yang sangat setuju 33 (45%), setuju 17 (23%), kurang setuju 23 (32%) dan tidak setuju 0 (0%).

Tabel 4.15. item 13

Kegagalan adalah takdir yang tidak dapat dihindari

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	23	32%
Kurang setuju	22	30%

Setuju	22	30%
Sangat setuju	6	8%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.15 terkait pernyataan “kegagalan adalah takdir yang tidak dapat dihindari” menunjukkan jumlah responden yang sangat setuju 6 (8%), setuju 22 (30%), kurang setuju 22 (30%) dan tidak setuju 23 (32%).

Tabel 4.16. item 14

Saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibanding kepentingan orang lain

Kategori	Frekuensi	Persentase
Tidak setuju	11	15%
Kurang setuju	19	26%
Setuju	28	38%
Sangat setuju	15	21%
Jumlah	73	100%

Hasil dalam tabel.4.16 terkait pernyataan “saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibanding kepentingan orang lain” menunjukkan jumlah responden yang sangat setuju 15 (21%), setuju 28 (38%), kurang setuju 19 (26%) dan tidak setuju 11 (15%).

4.1.2. Data Kemampuan Presentasi

Kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam diukur menggunakan instrumen tes yakni, dengan cara memberikan penilaian secara langsung saat responden melakukan kegiatan presentasi. Instrumen tes tersebut berisi

13 item dengan skor 1-5. Berikut skala penentuan kategori yang digunakan dalam mengukur kemampuan presentasi (variabel Y).

4.1.2.1. Data Kemampuan Presentasi Keseluruhan

Data kemampuan presentasi keseluruhan merupakan akumulasi data seluruh item penilaian.

Tabel 4.17. Data Frekuensi Keseluruhan Variabel Y

Kategori	F	Persentase
Sangat baik	5	7%
Baik	31	42%
Cukup	37	51%
Rendah	0	0%
Sangat rendah	0	0%
Jumlah	73	100%

Tabel 4.17 di atas menunjukkan sebanyak 5 responden yang termasuk kategori sangat baik, 31 kategori baik, 37 lainnya termasuk kategori cukup dan tidak satupun yang termasuk rendah dan sangat rendah. Berikut ini tabel statistik deskriptif dari data diatas.

Tabel 4.18. Statistik Deskriptif Variabel Y

No	Keterangan	Nilai	Kategori
1	Mean	40,75	Baik
2	Median	39	Cukup
3	Modus	36	Cukup
4	Nilai minimum	33	Cukup

5	Nilai maximum	57	Sangat Baik
---	---------------	----	-------------

Tabel diatas menunjukkan Mean (M) atau nilai rata-rata kemampuan presentasi sebesar 40,75 dan dikategorikan baik, median (Me) atau nilai tengah dari data sebesar 39 dan berada dalam kategori cukup, modus (*mode*) atau nilai yang sering muncul adalah 36 yang termasuk kategori cukup, nilai minimum atau nilai terendah adalah 33 dan termasuk cukup sedangkan untuk nilai maksimum sebesar 57 dan merupakan kategori sangat baik.

4.1.2.2. Data Kemampuan Presentasi Per Item

Berikut ini data tabel perolehan masing-masing item penilaian kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam yang terdiri dari skor 5-1.

Tabel 4.19. item 1

Pembukaan

Skor	Frekuensi	Persentase
5	2	3%
4	10	14%
3	4	5%
2	25	34%
1	32	44%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada bagian penilaian saat pembukaan terdapat 2 (3%) responden yang mendapat skor tertinggi 5, 10 (14%) responden mendapat skor 4, 4(5%) mendapat skor 3, 25 (34%) responden mendapat skor 2 dan 32 (44%) memperoleh skor terendah 1.

Tabel 4.20. item 2

Mengatasi kegugupan atau demam panggung dan percaya potensi diri

Skor	Frekuensi	Persentase
5	12	16%
4	18	25%
3	24	33%
2	13	18%
1	6	8%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada bagian mengatasi kegugupan atau demam panggung dan percaya potensi diri terdapat 12 (16%) responden yang mendapat skor 5, 18 (25%) responden mendapat skor 4, 24 (33%) mendapat skor 3, 13 (18%) responden dengan skor 2 dan 6 (8%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.21. item 3

Menciptakan ketertarikan pendengar

Skor	Frekuensi	Persentase
5	4	5%
4	8	11%
3	15	21%
2	13	18%
1	33	45%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan penilaian kemampuan mahasiswa dalam menciptakan ketertarikan pendengar sebagian kecil atau 4 (5%) orang responden yang mendapat skor tertinggi 5, 8 (11%) diantaranya mendapatkan skor 4, 15 (21%) responden mendapat skor 3, 13 (18%) memperoleh skor 2 dan 33 (45%) responden dengan skor rendah yaitu, 1.

Tabel 4.22. item 4

Perbendaharaan kata (diksi), istilah dan bahasa terdapat

Skor	Frekuensi	Persentase
5	7	10%
4	37	51%
3	23	32%
2	6	8%
1	0	0%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada bagian perbendaharaan kata (diksi), istilah dan bahasa terdapat 7 (10%) responden yang mendapat skor 5, 37 (51%) reponden mendapat skor 4, 23 (32%) mendapat skor 3, 6 (8%) responden diskor 2 dan 0 (0%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.23. item 5

Volume dan Tempo (*speed*)

Skor	Frekuensi	Persentase
5	6	8%
4	31	42%

3	32	44%
2	4	5%
1	0	0%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada bagian volume dan Tempo (*speed*) terdapat 6 (8%) responden yang mendapat skor tertinggi 5, 31 (42%) responden mendapat skor 4, 32 (44%) mendapat skor 3, 4 (5%) responden mendapat skor 2 sedangkan 0 (0%) responden dengan skor terendah 1. Sehingga, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden pada item penilaian terkait volume dan tempo memperoleh skor 3.

Tabel 4.24. item 6
Penekanan (aksentuasi)

Skor	Frekuensi	Persentase
5	9	12%
4	27	37%
3	20	27%
2	11	15%
1	6	8%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada item penekanan (aksentuasi) terdapat 9 (12%) responden yang mendapat skor tertinggi 5, 27 (37%) responden mendapat skor 4, 20 (27%) mendapat skor 3, 11 (15%) responden mendapat skor 2 dan 6 (8%) responden dengan skor terendah 1. Sehingga, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden pada item penilaian terkait penekanan memperoleh skor 4.

Tabel 4.25. item 7
Ketepatan waktu (durasi)

Skor	Frekuensi	Persentase
5	30	41%
4	6	8%
3	33	45%
2	4	5%
1	0	0%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada item ketepatan waktu (durasi) terdapat 30 (41%) responden yang mendapat skor 5, 6 (8%) responden mendapat skor 4, 33 (45%) mendapat skor 3, 4 (5%) mendapat skor 2 dan 0 (0%) dengan skor 1.

Tabel 4.26. item 8
Kelancaran berbicara (artikulasi)

Skor	Frekuensi	Persentase
5	30	41%
4	17	23%
3	25	34%
2	1	1%
1	0	0%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada item kelancaran berbicara (artikulasi) terdapat 30 (41%) responden yang mendapat skor 5, 17 (23%) responden mendapat

skor 4, 25 (34%) mendapat skor 3, 1 (1%) responden diskor 2 dan 0 (0%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.27. item 9

Pembawaan santai dan tidak kaku

Skor	Frekuensi	Persentase
5	26	36%
4	8	11%
3	29	40%
2	10	14%
1	0	0%
Jumlah	73	100%

atas menunjukkan bahwa pada item pembawaan santai dan tidak kaku terdapat 26 (36%) responden yang mendapat skor 5, 8 (11%) responden mendapat skor 4, 29 (40%) mendapat skor 3, 10 (14%) responden diskor 2 dan 0 (0%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.28. item 10

Gerakan tubuh dan ekspresi wajah

Skor	Frekuensi	Persentase
5	19	26%
4	4	5%
3	2	3%
2	40	55%
1	8	11%

Jumlah	73	100%
--------	----	------

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada item gerakan tubuh dan ekspresi wajah terdapat 19 (26%) responden yang mendapat skor 5, 4 (5%) responden mendapat skor 4, 2 (3%) mendapat skor 3, 40 (55%) responden mendapat skor 2 dan 8 (11%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.29. item 11

Cara berpenampilan presenter

Skor	Frekuensi	Persentase
5	49	67%
4	19	26%
3	4	5%
2	1	1%
1	0	0%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada item cara berpenampilan presenter terdapat 49 (67%) responden yang mendapat skor 5, 19 (26%) responden mendapat skor 4, 4 (5%) mendapat skor 3, 1 (1%) responden mendapat skor 2 dan 0 (0%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.30. item 12

Catatan kecil

Skor	Frekuensi	Persentase
5	3	4%
4	17	23%

3	21	29%
2	17	23%
1	15	21%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan pada item catatan kecil terdapat 3 (4%) responden yang mendapat skor 5, 17 (23%) responden mendapat skor 4, 21 (29%) mendapat skor 3, 17 (23%) responden dengan skor 2 dan 15 (21%) responden dengan skor 1.

Tabel 4.31. item 13

Mengatasi kegugupan atau demam panggung dan percaya potensi diri

Skor	Frekuensi	Persentase
5	0	0%
4	6	8%
3	4	5%
2	12	16%
1	51	70%
Jumlah	73	100%

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada bagian mengatasi kegugupan atau demam panggung dan percaya potensi diri terdapat 0 (0%) responden yang mendapat skor 5, 6 (8%) responden mendapat skor 4, 4 (5%) mendapat skor 3, 12 (16%) responden dengan skor 2 dan 51 (70%) responden skor 1.

4.1.3. Uji Regresi Sederhana

Regresi linear sederhana dilakukan berdasarkan pada data yang diperoleh dalam penelitian ini dan bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X

terhadap variabel Y. Adapun persamaan regresi sederhana yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = variabel terikat

a = konstanta regresi

bX = nilai turunan regresi

Tabel 4.32. Hasil Uji Regresi Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29.396	5.946		4.944	.000
	X	.301	.157	.222	1.922	.059

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Output uji regresi linear sederhana di atas menghasilkan nilai konstanta regresi (a) sebesar 29,396 yang menunjukkan bahwa jika pola pikir (variabel X) bernilai nol maka akan meningkatkan kemampuan presentasi (variabel Y) sebesar 29,396. Sementara itu, koefisien regresi X sebesar 0,301 sehingga dinyatakan bahwa setiap penambahan 1 nilai variabel X, maka akan meningkatkan variabel Y sebesar 0,301. Oleh karena itu, persamaan regresinya dapat dituliskan sebagai berikut.

$$Y = 29,396 + 0,301X$$

4.1.4. Uji Determinasi (R square)

Uji determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar variabel pola pikir mampu menjelaskan kemampuan presentasi mahasiswa.

Tabel 4.33. Hasil Uji Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.222 ^a	.049	.036	5.673

a. Predictors: (Constant), X

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Tabel output di atas menjelaskan besarnya nilai korelasi atau hubungan (R) sebesar 0,222 (22%) dan koefisien determinasi (R *square*) sebesar 0,049 atau dapat diartikan bahwa pengaruh variabel bebas (pola pikir) terhadap variabel terikat (kemampuan presentasi) sebesar 4,9%.

4.1.5. Uji Hipotesis (Uji t)

Pengujian hipotesis secara parsial atau uji t bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel pola pikir terhadap variabel kemampuan presentasi. Berikut hasil pengujian dalam penelitian ini:

Tabel 4.34. Hasil uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	29.396	5.946		4.944	.000
	X	.301	.157	.222	1.922	.059

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel hasil uji t maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Jika signifikansi $< 0,1$, maka H_0 ditolak atau H_a diterima dan secara statistik adalah signifikan. Hasil uji memperlihatkan nilai signifikan sebesar $0,059 < 0,1$

yang menandakan terdapat pengaruh signifikan pola pikir terhadap kemampuan presentasi.

- b. Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil uji diatas menunjukkan t_{hitung} variabel X adalah 1,922. Jika derajat bebas (df) = $N-2 = 73-2 = 71$, maka t_{tabel} sebesar 1,66. Sehingga, dapat disimpulkan $1,922 > 1,66$ dan dapat diketahui bahwa pola pikir berpengaruh terhadap kemampuan presentasi.
- c. Berdasarkan kriteria diatas diatas, maka H_0 ditolak dan H_a diterima dan dinyatakan bahwa pola pikir berpengaruh signifikan terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam.

4.2. Pembahasan

Hasil skor presentasi menunjukkan sebanyak 5 (7%) responden termasuk dalam kategori sangat baik, 31 (42%) kategori baik, 37 (51%) lainnya termasuk kategori cukup dan tidak satupun yang termasuk rendah dan sangat rendah. Hal ini menandakan bahwa kemampuan atau keterampilan mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare dilihat dari rata-rata termasuk dalam kategori baik. Adapun aspek penilaian yang dilakukan secara garis besar meliputi:

a). Keterampilan Komunikasi Verbal

Keterampilan komunikasi verbal memuat sebuah kode yang dinamakan dengan kode verbal. Kode verbal yaitu, suatu kode dalam keterampilan berkomunikasi yang menggunakan bahasa. Bahasa merupakan seperangkat kata yang telah disusun secara terstruktur sehingga menjadi himpunan kalimat yang mempunyai arti. Bahasa dalam menciptakan komunikasi yang efektif, mempunyai tiga fungsi, yaitu untuk mengetahui sikap dan perilaku, untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan pewarisan nilai-nilai budaya, serta untuk menyusun sebuah ide yang sistematis.

b). Keterampilan Komunikasi Nonverbal

Keterampilan komunikasi nonverbal memuat sebuah kode yang dinamakan dengan kode nonverbal. Kode nonverbal ialah bahasa isyarat atau bahasa diam. Kode ini menurut Mark Knapp mempunyai beberapa fungsi, yaitu meyakinkan sesuatu yang diucapkan, menunjukkan perasaan dan emosi yang tidak bisa diutarakan dengan kata-kata, menunjukkan jati diri dan menambah atau melengkapi ucapan-ucapan yang dirasakan belum sempurna.

Menurut pendapat diatas maka, dapat disimpulkan bahwa keterampilan berkomunikasi merupakan partisipasi seseorang untuk mengungkapkan pemikiran, gagasan, pengetahuan, ataupun informasi baru yang dimilikinya berupa verbal dan nonverbal dalam proses pembelajaran. Semua itu akan memudahkan individu yang lainnya untuk memahami materi pelajaran serta menambah pengetahuan bagi komunikator.

Selain itu secara spesifik kemampuan *public speaking* dilihat dari aktivitas mahasiswa meliputi; kemampuan melakukan presentasi, penggunaan *gesture* (gerak tubuh), kemampuan berkonsentrasi, mampu mengatasi (kegugupan dan demam panggung), memiliki pengalaman dalam *public speaking* serta berlatih, memiliki perbendaharaan kata yang banyak dan kemampuan untuk mengendalikan emosi (rasa cemas, panik, dan rasa takut).

Sementara itu, hasil penelitian variabel pola pikir mendapatkan bahwa sebanyak 72 (99%) responden termasuk dalam kategori pola pikir positif atau berkembang dan 1 (1%) yang termasuk dalam kategori pola pikir negatif atau tetap. Sehingga dapat disimpulkan bahwa reponden rata-rata tergolong dalam pola pikir positif dan berkembang. Hal tersebut dijelaskan dalam pendapat ahli menurut Peale

tahun 1996 mengemukakan bahwa berikir positif merupakan suatu bentuk berpikir yang biasanya berusaha mencari hal terbaik dari keadaan terburuk dan akan cenderung antusias dalam memecahan setiap masalah melalui proses intelektual yang sehat. Sementara itu, menurut Kirkegaard tahun 2005 berpikir positif adalah salah satu poin dalam psikologi positif adalah besarnya harapan akan kemungkinan hasil terbaik dari sebuah situasi.⁷⁵

Pola pikir negatif diungkapkan oleh Leary sebagai pikiran atau keyakinan irasional yang dapat mengakibatkan komunikator mengalami kecemasan sosial. Pola pikir negatif ketika tampil di hadapan umum akan mempengaruhi individu dalam memandang dirinya kearah yang negatif dan tidak logis.⁷⁶ Jika dikaitkan dengan presentasi mahasiswa, responden yang memiliki pola pikir positif memiliki hasil presentasi yang positif pula dan yang memiliki pola pikir negatif memiliki hasil negatif.

Melalui uji t ditemukan hasil tentang pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam IAIN Parepare menunjukkan nilai signifikansi $0,059 < 0,1$ maka, pengaruh dinyatakan signifikan. Hal ini berarti, semakin tinggi pola pikir maka semakin tinggi pula pengaruhnya terhadap presentasi. Jika mengacu dari hasil uji *R square* didapatkan besar pengaruhnya adalah 4,9% yang berarti kontribusi variabel pola pikir terhitung lebih kecil dibandingkan dengan variabel-variabel pengaruh lain di luar penelitian ini yaitu, sebesar 95,1%.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Aan Mohamad Burhanuddin dalam penelitiannya berjudul “Kemampuan *Public Speaking* Mahasiswa Jurusan KPI IAIN

⁷⁵Peni Andari Putri, “Pengaruh Berpikir Positif pada Harga Diri Remaja”, h. 19.

⁷⁶Andina Prilajeng Nugraheni, “Hubungan Antara Pola Pikir Negatif dan Kecemasan Berbicara di Depan Umum pada Mahasiswa Psikologi Uनेversitas Sanata Dharma Yogyakarta” (Skripsi Sarjana; Jurusan Psikologi: Yogyakarta, 2010), h. 19-20.

Syekh Nurjati: Problematika dan Solusinya” diketahui terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kemampuan berbicara didepan umum meliputi, mental yang lemah, tidak percaya diri, kurang membaca, kurang perhatian dan takut salah.⁷⁷ Selain itu, Endang Wahyuni dalam penelitiannya tentang “Hubungan *Self Efficacy* dan keterampilan komunikasi dengan Kecemasan Berbicara di Depan Umum” menjelaskan bahwa terkadang kemampuan individu dalam berkomunikasi terhalang oleh keyakinan diri yang rendah (*self Efficacy*).⁷⁸ Penelitian-penelitian di atas memberikan gambaran beberapa faktor yang dapat mempengaruhi *public speaking* yaitu mental, percaya diri atau keyakinan diri maupun pengetahuan.

Selama ini banyak yang mengaggap jika tidak memiliki bakat maka tidak bisa mewujudkan keinginannya. Menurut Hilgard dalam Slameto mengemukakan bahwa “bakat adalah kemampuan untuk belajar, kemampuan itu akan terealisasikan sebuah pencapaian kecakapan yang sebenarnya setelah proses belajar dan berlatih”.⁷⁹ Setiap individu tentu saja mempunyai tingkatan kemampuan yang relatif berbeda-beda dalam mendapatkan sebuah pencapaian khususnya dalam hal *public speaking*. Hal inilah yang sering disalah artikan oleh sebagian orang dengan langsung menghakimi diri tidak berbakat padahal bisa jadi sebenarnya ia memilikinya namun, karena tidak adanya keyakinan diri maka tidak ada tindakan atau usaha yang dilakukan. Kebiasaan seseorang yang selalu menjadikan bakat sebagai kambing hitam untuk dirinya yang

⁷⁷Aan Mohamad Burhanuddin, “Kemampuan *Publik Speaking* Mahasiswa Jurusan KPI IAIN Syekh Nurjati: Problematika dan solusinya”, h.1.

⁷⁸Endang Wahyuni, “Hubungan *Self Efficacy* dan Keterampilan Komunikasi dengan Kecemasan Berbicara di Depan Umum; (Jurnal Komunikasi Islam, vol.5, no. 1, Juni 2015), h. 76

⁷⁹Sumaryana, “Perbedaan Prestasi Belajar Siswa Kelas Khusus Olahraga dengan Siswa Kelas Reguler SMP Negeri 2 Tempel” (Skripsi Sarjana; Jurusan Pendidikan Jasmani dan Kesehatan: Yogyakarta, 2015), h. 11.

tidak mampu mencapai yang diinginkan adalah salah satu bagian dari pola pikir negatif sehingga hal tersebut dapat menghambat diri untuk berkembang lebih baik.

Hal inilah yang mendasari penelitian ini dilakukan yaitu, adanya fakta bahwa setiap individu memiliki tanggapan yang bervariasi atau berbeda-beda dalam bertindak pada suatu permasalahan termasuk yang terkait dengan kemampuan berbicara di depan umum (*Public Speaking*) tergantung dari pola pikirnya.

Pada pengujian hipotesis diketahui bahwa pola pikir berpengaruh terhadap kemampuan presentasi dilihat dari t_{hitung} 1,922 lebih besar dari t_{tabel} 1,66. Hal ini mengindikasikan bahwa pola pikir juga memiliki peranan atau pengaruh dalam berbagai aspek aktivitas manusia seperti penelitian yang dilakukan oleh Yunita Sari Rambe dalam skripsinya berjudul “Pengaruh *Mindset* dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pakaian di Jalan Hayat Medan”. Pada penelitian tersebut didapatkan bahwa pola pikir berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha sebanyak 36,3%.

Pernyataan diatas diperkuat oleh Adi W. Gunawan yang menjelaskan pola pikir sebagai sebuah kumpulan kepercayaan atau sistematika berpikir yang mampu mempengaruhi sikap dan perilaku individu. Kepercayaan tersebut dapat menentukan cara pikir, komunikasi dan tindakan seseorang. Oleh karena itu, untuk mengubah pola pikir seseorang maka, yang perlu adanya perubahan terhadap kepercayaan terlebih dahulu.⁸⁰ Ini artinya perilaku seseorang berasal dari pola pikirnya serta rasa keyakinan atau kepercayaannya.

Teori integrasi informasi menjabarkan hal ini sebagai bentuk mengakumulasikan dan mengelola informasi mengenai manusia, objek, situasi

⁸⁰Eti Rahmiah, “Perubahan Gaya Hidup, Pola Pikir dan Pergaulan Mahasiswa Simeulue di Banda Aceh”, h. 36.

ataupun ide selanjutnya akan membentuk sikap yang sesuai dengan konsep yang telah terbentuk dari hasil permintaan informasi tersebut. Selain itu, Martin Fisbein dalam Littlejohn (2019) menjelaskan bahwa semua informasi memiliki potensi yang dapat mempengaruhi orang untuk memiliki sikap tertentu yang dapat terlihat dari valensi atau bobot penilaian.

- a. Valensi atau tujuan merupakan segala informasi yang dapat mendukung kepercayaan yang sebelumnya telah dimiliki individu. Pengaruh yang terlihat dari informasi tersebut adalah ketika terbentuk sikap dan akan dianggap sebagai informasi positif ketika sesuai dengan kepercayaan.
- b. Bobot Penilaian merupakan tingkat kredibilitas informasi. Semakin besar informasi dapat dipercaya maka semakin besar pula penilaian akan hal tersebut.⁸¹ Kepercayaan tersebut merupakan bagian dari bentuk pola pikir yang dapat mempengaruhi sikap seseorang.

Pernyataan Martin Fisbein tersebut dapat diartikan bahwa sikap atau tindakan yang dilakukan individu saat berbicara di depan umum dipengaruhi oleh informasi-informasi yang terbentuk dalam diri dalam hal ini adalah pola pikir. Oleh karena itu, Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan dan teori-teori mendukung maka dapat dikatakan bahwa pola pikir memiliki pengaruh terhadap kemampuan presentasi.

⁸¹Yunus Winoto, Pawit M Yusuf, Sukaesih, "Penerapan Teori Integrasi Informasi dalam Penelitian Bidang Perpustakaan: Sebuah Kajian Teoritis"; (Jurnal Studi Perpustakaan dan Informasi, Vol.2, No.2, Desember 2017), h. 14.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang diuraikan dalam skripsi ini terkait pengaruh pola pikir terhadap kemampuan presentasi mahasiswa komunikasi dan penyiaran Islam, maka disimpulkan bahwa pola pikir (variabel X) memiliki pengaruh signifikan terhadap kemampuan presentasi (variabel Y) mahasiswa komunikasi dan penyiaran Islam dengan perolehan nilai signifikansi $0,059 < 0,1$. Selain itu, nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} yaitu, $1,922 > 1,66$ dan dapat disimpulkan bahwa variabel X berpengaruh terhadap variabel Y. Koefisien determinasi (*R square*) sebesar 0,049 atau dapat diartikan bahwa pengaruh variabel bebas (pola pikir) terhadap variabel terikat (kemampuan presentasi) sebesar 4,9%.

Berdasarkan hasil uji tersebut maka, disimpulkan bahwa semakin besar pola pikir positif atau berkembang maka kemampuan presentasinya juga akan semakin baik dan sebaliknya, semakin besar pola pikir negatif atau tetap maka, kemampuan presentasi semakin kurang.

5.2. Saran

Penyusunan skripsi ini masih banyak kesalahan-kesalahan penulis dan masih jauh dari kata kesempurnaan. Maka dari itu diharapkan kepada para pembaca yang ingin melanjutkan penelitian kedepannya terkait kajian pola pikir dan presentasi atau *public speaking* untuk dapat lebih menggali lebih dalam lagi terkait permasalahan tersebut karena tidak menutup kemungkinan terdapat banyak topik atau masalah-masalah yang menarik untuk diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Karim.
- A.A Wattimena Reza, 2016. *Tentang Manusia: Dari pikiran, Pemahaman Sampai dengan Perdamaian Dunia*. Yogyakarta: Maharsa.
- Agustiani Endah, 2013. "Humor Kekerasan Film Anak-anak Televisi dan Pengaruhnya Terhadap Pembentukan Pola Pikir Anak-anak". Jurnal UNIERA 2, no. 2.
- Ahriyani, 2017. "Analisis Perubahan Pola Pikir Kehidupan Sosial Masyarakat". Skripsi Sarjana; Jurusan Kesejahteraan Sosial: Makassar.
- Bahresy Salim, Bahreisy Said, 1988. *Terjemah singkat Tafsir Ibnu Katsier Jilid 4*. Kuala Lumpur: Victory Agencie.
- Boediono, Koster Wayan, 2014. *Teori dan Aplikasi Statistika dan Probabilitas*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Burhanuddin Mohamad Aan, 2016. "Kemampuan Public Speaking Mahasiswa Jurusan KPI IAIN Syekh Nurjati: Problematika dan Solusinya," Jurnal Dakwah dan Komunikasi 7, no. 1.
- C. Carpio Rustica, Encarnacion M Anacleto, penerjemah A. Rahman Zainuddin, 2005. *Private and Public Speaking*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Cangara Hafied, 2009. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Dweck S Carol , 2017. *Mindset: Mengerti Kekuatan Pola Pikir untuk Perubahan Besar dalam Hidup Anda* (Jakarta: Serambi).
- Elfiky Ibrahim, 2017. *Terapi Berpikir Positif*. Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Gunawan W. Adi, 2007. *The Secret of Mindset*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Hakiki Nadzir, 2018. "Konsep Berpikir Positif Menurut Dr. Ibrahim Elfiky Serta Relevansinya dengan Bimbingan Dan Konseling Islam". Skripsi Sarjana; Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam: Yogyakarta.
- Haramain Muhammad, 2019. *Prinsip-Prinsip Komunikasi dalam Al-Qur'an*. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press.
- Hidajat M.S, 2006. *Public Speaking dan Teknik Presentasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ibrahim Subandy Idi, 2012. *Kecerdasan Komunikasi: Seni Berkomunikasi kepada Publik*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.

- Ismail Mohammad, 2014. “Konsep Berpikir dalam Al-Qur’an Dan Implikasinya Terhadap Pendidikan Akhlak”; Universitas Darussalam (Unida) Gontor, vol.19, no. 2.
- Kartikasari Merisa, 2015, “Pola Pikir Mahasiswa dalam Menyelesaikan Permasalahan pada Mata Kuliah Persamaan Differensial”. Skripsi Sarjana; Jurusan Pendidikan Matematika: Surakarta.
- Khuzaeva Siti Eva, 2014. “Mengembangkan Pola Pikir Cerdas, Kreatif dan Mandiri melalui telematika”. Widyaiswara BKPP Kota Tangerang Selatan Provinsi Banten. no. 4.
- M Yunus S.B, 2014. *Mindset Revolution*. Yogyakarta: Jogja Bangkit Publisher.
- Malkan, 2007. “Berpikir dalam Perspektif Islam”; Jurnal Hunafa, vol. 4, no. 4.
- Munir Risfan, 2011. *Manajemen Apresiatif: Melejitkan Potensi Diri Dalam Karier dan bisnis Melalui Sikap Penghargaan*. Bandung: Pt Mizan.
- Naufal Muhamad, 2015. “Pergeseran Pola Pikir Tokoh Utama dalam Novel Ketika Elang Pergi ke Sarang”. Skripsi Sarjana: Jurusan Sastra Indonesia: Semarang.
- Noer Muhammad, 2012. *Presentasi Memukau: Bagaimana Menciptakan Presentasi yang Luar Biasa*. <http://docplayer/amp/108692-presentasi-memukau-bagaimana-menciptakan-presentasi-luar-biasa-mohammad-noer-herry-mardian-ed.html> (29 April 2019).
- Noor Juliansyah, 2014. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana.
- Novitasari Astuti Dwi Indah, 2013. “Peningkatan Pola Pikir Individu dengan Metode Pemberian Feedback Bagi Siswa Kelas X SMK Batik Purworejo”. Skripsi Sarjana; Program Studi Pendidikan Fisika: Purworejo.
- Nugraheni Prilajeng Andina, 2010. “Hubungan Antara Pola Pikir Negatif dan Kecemasan Berbicara di Depan Umum pada Mahasiswa Psikologi Uneversitas Sanata Dharma Yogyakarta”. Skripsi Sarjana; Jurusan Psikologi: Yogyakarta.
- Paulus Alexander, 2010. *Your Thinking Determines Your Success: Rahasia Menemukan Makna Kehidupan Menuju Keberhasilan*. Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama.
- Pusparani Indah Nur, 2015. “Kemampuan Berbicara dalam Kegiatan Presentasi Siswa Kelas V di Sekolah Dasar”. Skripsi Sarjana; Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar: Purwokerto.
- Putri Andari Peni, 2010. “Pengaruh Berpikir Positif pada Harga Diri Remaja”. Skripsi Sarjana; Jurusan Psikologi: Yogyakarta.

- Rahmiah Eti, 2018. “Perubahan Gaya Hidup, Pola Pikir dan Pergaulan Mahasiswa Simeulue di Banda Aceh”. Skripsi Sarjana; Prodi Sosiologi Agama: Banda Aceh.
- Rambe Sari Yunita, 2017. “Pengaruh Mindset dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pakaian di Jalan Halat Medan”. Skripsi Sarjana; Jurusan Manajemen: Medan.
- Rustan Sultra Ahmad, 2018. *Pola Komunikasi Orang Bugis: Kompromi antara Islam dan Budaya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rusyna Adun, 2014. *Keterampilan Berpikir: Pedoman Praktis Para Peneliti Keterampilan Berpikir*. Yogyakarta: Ombak (Anggota IKPI).
- Sudama Momon, 2016. *Mengembangkan Keterampilan Berpikir Kreatif*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono, 2002. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sumaryana, 2015. “Perbedaan Prestasi Belajar Siswa Kelas Khusus Olahraga dengan Siswa Kelas Reguler SMP Negeri 2 Tempel”. Skripsi Sarjana; Jurusan Pendidikan Jasmani dan Kesehatan: Yogyakarta.
- Tobe Zainal Muhammad, 2017. “Peran Kegiatan Muhadhoroh dalam Peningkatan Public Speaking Santri Pondok Pesantren Al-Ma'muroh Kecamatan Cipicung Kabupaten Kuningan”. Skripsi Sarjana; Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam: Cirebon.
- Tokan Ile P. Ratu, 2016. *Manajemen Peneliti Guru*. Jakarta: Pt Grasindo.
- Wahyuni Endang, 2015. “Hubungan *Self Efficacy* dan Keterampilan Komunikasi dengan Kecemasan Berbicara di Depan Umum”; *Jurnal Komunikasi Islam*, vol.5, no. 1.
- Winoto Yunus, Yusuf M Pawit M, Sukaesih, 2014. “Penerapan Teori Integrasi Informasi dalam Penelitian Bidang Perpustakaan: Sebuah Kajian Teoritis”; *Studi Perpustakaan dan Informasi*, Vol.2, No.2.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

PAREPARE

Pedoman t tabel dan r tabel

df	t Tabel 0,1	r Tabel 0,1	df	t Tabel 0,1	r Tabel 0,1	df	t Tabel 0,1	r Tabel 0,1
1	6,31375	0,98769	26	1,70562	0,31722	51	1,67528	0,22839
2	2,91999	0,9	27	1,70329	0,31149	52	1,67469	0,22622
3	2,35336	0,80538	28	1,70113	0,30606	53	1,67412	0,22411
4	2,13185	0,7293	29	1,69913	0,3009	54	1,67356	0,22206
5	2,01505	0,66944	30	1,69726	0,29599	55	1,67303	0,22006
6	1,94318	0,62149	31	1,69552	0,29132	56	1,67252	0,21812
7	1,89458	0,58221	32	1,69389	0,28686	57	1,67203	0,21623
8	1,85955	0,54936	33	1,69236	0,28259	58	1,67155	0,21438
9	1,83311	0,5214	34	1,69092	0,27852	59	1,67109	0,21258
10	1,81246	0,49726	35	1,68957	0,27461	60	1,67065	0,21083
11	1,79588	0,47616	36	1,6883	0,27086	61	1,67022	0,20912
12	1,78229	0,4575	37	1,68709	0,26727	62	1,6698	0,20745
13	1,77093	0,44086	38	1,68595	0,26381	63	1,6694	0,20582
14	1,76131	0,4259	39	1,68488	0,26048	64	1,66901	0,20423
15	1,75305	0,41236	40	1,68385	0,25728	65	1,66864	0,20267
16	1,74588	0,40003	41	1,68288	0,25419	66	1,66827	0,20115
17	1,73961	0,38873	42	1,68195	0,25121	67	1,66792	0,19967
18	1,73406	0,37834	43	1,68107	0,24833	68	1,66757	0,19821
19	1,72913	0,36874	44	1,68023	0,24555	69	1,66724	0,19679
20	1,72472	0,35983	45	1,67943	0,24286	70	1,66691	0,19539
21	1,72074	0,35153	46	1,67866	0,24026	71	1,6666	0,19403
22	1,71714	0,34378	47	1,67793	0,23773	72	1,66629	0,19269
23	1,71387	0,33652	48	1,67722	0,23529	73		0
24	1,71088	0,3297	49	1,67655	0,23292			
25	1,70814	0,32328	50	1,67591	0,23062			

Data Tabulasi Variabel X

No	Jawaban Responden Variabel X														ΣX	Kategori	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
1	4	4	4	3	2	1	2	3	1	1	4	4	1	2	36	2,57	Positif
2	4	3	4	3	3	2	2	2	2	3	4	3	2	3	40	2,85	Positif
3	4	4	2	4	1	2	2	4	3	3	4	3	3	2	41	2,92	Positif
4	3	3	4	3	3	1	3	3	1	2	3	3	3	3	38	2,71	Positif
5	4	2	4	4	3	1	1	1	1	1	4	4	1	1	32	2,28	Negatif
6	4	2	3	3	2	2	3	2	3	2	4	2	1	3	36	2,57	Positif
7	4	4	4	3	4	3	4	3	2	2	3	2	2	4	44	3,14	Positif
8	4	4	4	3	3	3	2	2	2	2	4	4	3	3	43	3,07	Positif
9	3	4	4	4	1	2	3	3	2	3	4	4	2	2	41	2,92	Positif
10	4	4	3	4	3	1	1	3	1	3	4	4	3	3	41	2,92	Positif
11	2	2	3	2	4	2	1	2	1	2	1	2	1	1	26	1,85	Negatif
12	2	4	4	2	4	2	2	1	3	2	4	4	1	1	36	2,57	Positif
13	4	3	4	4	3	2	2	2	3	2	4	4	3	2	42	3	Positif
14	3	3	3	4	3	1	3	4	3	1	4	2	4	1	39	2,78	Positif
15	4	3	4	2	1	1	1	1	2	1	4	3	4	4	35	2,5	Negatif
16	2	3	3	3	1	2	2	3	2	2	3	2	2	3	33	2,35	Negatif
17	4	4	3	4	3	1	1	2	2	1	4	3	1	3	36	2,57	Positif
18	4	4	4	4	3	1	1	2	2	3	4	4	1	1	38	2,71	Positif
19	4	4	4	3	3	3	3	3	1	3	4	3	3	3	44	3,14	Positif
20	4	4	4	4	3	1	3	4	1	1	4	2	3	2	40	2,85	Positif
21	4	2	2	3	4	3	4	4	3	3	4	2	4	4	46	3,28	Positif
22	4	2	3	3	2	3	2	2	2	3	4	2	4	4	38	2,71	Positif
23	4	4	4	3	1	1	4	4	3	1	4	4	3	4	44	3,14	Positif
24	3	3	2	3	1	2	2	2	2	1	4	3	1	2	31	2,21	Negatif
25	4	3	3	3	1	2	2	2	4	1	4	4	2	4	39	2,78	Positif
26	2	4	4	3	3	2	2	2	3	1	4	3	3	3	39	2,78	Positif
27	4	3	3	3	2	2	2	2	1	1	4	4	3	4	38	2,71	Positif
28	4	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	37	2,64	Positif
29	4	4	4	3	3	1	3	3	3	3	4	4	2	3	44	3,14	Positif
30	4	3	3	3	4	3	3	3	3	1	4	4	4	4	46	3,28	Positif
31	4	4	4	3	1	2	2	3	1	2	4	4	1	2	37	2,64	Positif

32	4	3	4	3	3	3	4	3	2	1	3	3	3	3	42	3	Positif
33	3	3	2	1	3	3	3	2	1	1	4	3	4	4	37	2,64	Positif
34	4	4	4	4	1	1	3	3	1	3	2	2	3	3	38	2,71	Positif
35	4	4	4	2	1	1	3	4	3	2	4	2	1	3	38	2,71	Positif
36	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	38	2,71	Positif
37	4	3	4	3	2	1	2	4	3	4	3	4	1	1	39	2,78	Positif
38	4	3	4	4	2	1	2	2	2	3	2	4	2	2	37	2,64	Positif
39	4	3	4	3	2	3	2	3	3	2	4	3	2	3	41	2,92	Positif
40	4	4	4	4	3	3	3	4	1	1	4	4	3	3	45	3,21	Positif
41	4	2	2	3	1	2	2	4	2	1	3	4	3	4	37	2,64	Positif
42	4	2	2	3	1	2	2	4	2	1	3	4	3	4	37	2,64	Positif
43	3	3	4	4	1	1	2	3	4	2	2	2	4	4	39	2,78	Positif
44	3	3	3	4	1	1	3	3	1	1	4	4	1	3	35	2,5	Negatif
45	4	4	4	4	2	3	3	3	3	2	4	4	3	4	47	3,35	Positif
46	4	4	4	4	4	2	3	3	3	2	4	4	1	3	45	3,21	Positif
47	4	4	3	2	1	2	1	2	2	1	4	2	1	2	31	2,21	Negatif
48	4	2	4	4	3	1	3	1	1	1	4	2	1	3	34	2,42	Negatif
49	4	3	4	3	4	2	2	1	3	1	4	4	1	4	40	2,85	Positif
50	4	2	3	3	3	1	3	3	2	2	4	4	2	2	38	2,71	Positif
51	4	3	3	4	3	1	3	3	2	3	4	2	3	2	40	2,85	Positif
52	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	4	3	3	4	43	3,07	Positif
53	4	4	3	4	3	2	3	1	2	1	4	2	2	1	36	2,57	Positif
54	4	2	3	3	3	1	3	3	2	2	4	4	2	2	38	2,71	Positif
55	4	4	4	3	2	1	3	4	2	2	4	2	1	3	39	2,78	Positif
56	4	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	4	3	3	39	2,78	Positif
57	4	3	3	2	2	1	3	2	3	1	4	2	2	2	34	2,42	Negatif
58	3	3	3	4	2	2	1	2	3	2	3	3	2	3	36	2,57	Positif
59	3	3	4	4	3	3	3	4	2	1	4	2	1	3	40	2,85	Positif
60	2	4	4	2	2	1	4	2	3	1	2	2	2	3	34	2,42	Negatif
61	2	3	2	4	1	3	2	1	1	2	2	4	3	3	33	2,35	Negatif
62	2	4	4	3	2	3	3	2	1	2	2	2	1	1	32	2,28	Negatif
63	2	3	3	2	1	2	2	3	3	1	3	3	3	1	32	2,28	Negatif
64	2	2	2	3	2	1	2	2	1	2	3	4	2	3	31	2,21	Negatif
65	4	4	4	4	2	3	3	2	2	3	3	2	1	1	38	2,71	Positif
66	3	4	2	4	3	1	1	2	3	2	3	3	1	3	35	2,5	Negatif

67	3	2	2	3	1	2	3	3	1	2	3	4	1	2	32	2,28	Negatif
68	4	3	2	3	3	3	1	2	2	1	2	3	2	2	33	2,35	Negatif
69	3	3	2	4	1	2	2	3	1	2	2	3	2	1	31	2,21	Negatif
70	3	4	4	4	1	1	3	1	3	2	4	2	2	3	37	2,64	Positif
71	4	4	3	3	2	1	1	1	1	2	4	2	2	2	32	2,28	Negatif
72	4	3	4	3	1	1	2	3	1	1	4	4	1	2	34	2,42	Negatif
73	4	3	3	4	1	3	1	2	2	2	3	4	2	2	36	2,57	Positif

Sumber Data: Hasil dari keseluruhan skor angket variabel X menggunakan Exel

Data tabulasi Variabel Y

No.	Skor Presentasi Variabel (Y)													ΣX	Kategori	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13			
1	4	3	1	4	4	4	5	4	5	5	5	1	4	45	3,76	Baik
2	4	2	2	4	4	2	3	5	3	2	5	2	1	39	3	Cukup
3	4	5	5	4	3	4	5	3	3	4	5	4	4	53	4,07	Sangat Baik
4	2	5	3	5	4	3	5	4	5	4	4	4	1	49	3,76	Baik
5	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	2	55	4,23	Sangat Baik
6	1	5	3	3	3	5	3	5	4	5	5	4	2	48	3,69	Baik
7	4	5	4	3	3	4	5	5	5	5	5	5	4	57	4,38	Sangat Baik
8	1	4	1	4	4	5	3	3	4	2	5	3	1	39	3,07	Cukup
9	2	3	3	4	4	3	3	2	4	1	5	3	3	40	3,07	Baik
10	1	3	3	4	3	1	3	5	5	2	4	1	1	36	2,76	Cukup
11	1	4	1	4	4	5	5	5	2	5	5	1		47	3,61	Baik
12	1	3	1	4	3	3	5	5	5	2	3	5	1	41	3,15	Baik
13	2	5	1	3	5	4	5	3	5	5	4	3	1	46	3,53	Baik
14	1	3	2	4	4	2	5	3	2	2	4	1	1	34	2,61	Cukup
15	1	4	2	4	3	4	3	5	3	2	4	3	1	38	3	Cukup
16	4	4	1	3	4	3	5	3	5	2	2	1	1	38	2,92	Cukup
17	1	5	2	4	4	4	5	5	3	2	4	2	2	43	3,30	Baik
18	2	2	3	5	4	4	4	5	5	2	5	4	1	46	3,53	Baik
19	4	3	2	4	4	1	5	3	3	2	5	1	4	41	3,15	Baik
20	2	3	1	4	3	3	3	3	3	2	5	1	1	34	2,61	Cukup
21	2	3	5	5	4	4	5	4	3	5	4	3	1	48	3,69	Baik
22	3	5	1	4	5	4	5	5	5	5	5	1	3	51	3,92	Baik
23	1	4	1	5	4	4	3	3	4	2	5	4	2	42	3,23	Baik

24	1	3	1	3	3	4	3	4	3	3	4	2	1	35	2,69	Cukup
25	2	4	2	3	3	2	5	3	3	2	4	1	1	35	2,69	Cukup
26	2	4	3	3	4	4	5	3	5	2	5	2	1	43	3,30	Baik
27	1	2	1	5	3	2	3	5	2	1	5	3	2	33	2,69	Cukup
28	1	3	1	5	4	3	4	5	3	2	4	3	1	39	3	Cukup
29	3	5	1	4	5	5	5	4	2	5	5	1	2	47	3,61	Baik
30	4	5	1	4	4	5	4	5	4	5	5	3	4	53	4,07	Sangat Baik
31	5	5	1	4	2	2	5	4	4	2	5	1	2	42	3,23	Baik
32	1	4	3	3	4	3	5	4	2	2	5	2	1	39	3	Cukup
33	2	4	4	3	3	4	5	3	3	2	4	2	1	40	3,07	Baik
34	4	3	1	4	3	3	3	5	3	1	4	4	1	38	3	Cukup
35	1	3	1	3	3	2	3	5	2	5	5	3	1	37	2,84	Cukup
36	1	4	3	4	4	5	5	5	3	5	4	3	1	47	3,61	Baik
37	1	3	1	4	3	2	5	3	2	3	5	2	2	36	2,76	Cukup
38	1	4	3	3	4	4	3	3	3	5	5	2	1	41	3,15	Baik
39	1	4	4	3	2	1	3	4	3	5	5	1	1	36	2,84	Cukup
40	2	3	1	3	4	4	3	3	3	5	5	2	1	39	3	Cukup
41	2	4	2	3	3	4	5	3	3	5	4	2	1	41	3,15	Baik
42	2	3	1	3	3	5	5	4	3	5	5	1	1	41	3,15	Baik
43	4	4	4	4	5	5	3	5	5	5	5	2	2	53	4,07	Sangat Baik
44	2	5	1	4	4	4	4	3	5	2	5	3	1	43	3,30	Baik
45	1	1	1	4	4	3	3	3	3	2	5	4	1	35	2,69	Cukup
46	1	5	1	4	5	4	4	5	3	2	5	4	1	43	3,38	Baik
47	1	2	1	4	4	1	3	5	2	2	5	2	1	33	2,53	Cukup
48	1	3	1	3	3	4	3	5	5	1	5	1	1	36	2,76	Cukup
49	2	2	2	3	3	3	3	3	5	1	5	2	1	35	2,69	Cukup
50	2	2	1	3	3	4	3	3	2	4	5	4	1	37	2,84	Cukup
51	1	2	1	4	4	3	5	3	2	2	5	3	1	36	2,76	Cukup
52	2	2	1	3	4	4	4	5	3	2	5	4	2	41	3,15	Baik
53	4	2	2	4	3	3	3	4	3	2	5	3	3	38	3,15	Cukup
54	3	4	2	4	4	3	5	5	5	4	5	3	1	48	3,69	Baik
55	1	3	1	3	4	4	5	4	3	2	5	4	2	41	3,15	Baik
56	2	4	3	4	3	3	3	4	2	2	5	3	1	39	3	Cukup
57	2	4	4	3	3	4	5	3	5	2	5	4	1	45	3,46	Baik
58	1	1	3	3	4	2	3	5	5	2	3	4	1	37	2,84	Cukup
59	2	2	1	4	2	4	5	5	5	2	5	4	1	42	3,23	Baik
60	2	3	5	2	5	3	5	5	5	5	3	4	1	48	3,69	Baik

61	3	2	3	4	2	1	2	5	5	1	4	2	2	36	2,76	Cukup
62	1	1	2	4	3	3	3	5	5	2	4	1	3	37	2,84	Cukup
63	1	3	4	2	3	4	3	3	5	5	4	3	1	41	3,15	Baik
64	1	1	5	2	3	1	3	4	4	1	3	3	4	35	2,69	Cukup
65	2	3	3	2	4	3	3	5	4	2	5	3	1	40	3,07	Baik
66	1	2	3	2	3	4	2	5	5	2	4	2	1	36	2,76	Cukup
67	2	3	2	2	3	3	2	4	3	2	5	1	1	33	2,53	Cukup
68	1	1	2	4	3	2	3	4	3	2	5	3	1	34	2,61	Cukup
69	1	3	4	3	3	2	3	4	3	2	5	2	1	36	2,76	Cukup
70	2	3	1	4	4	2	3	4	3	2	5	2	1	36	2,76	Cukup
71	2	2	3	5	3	3	3	3	3	1	5	3	1	37	2,84	Cukup
72	2	3	1	4	4	4	3	3	5	2	5	3	1	39	3,07	Cukup
73	1	1	1	4	3	3	2	3	3	2	5	4	1	33	2,53	Cukup

Sumber Data: Hasil dari keseluruhan nilai tes variabel Y menggunakan Exel



Lembar Angket Pola Pikir

No.	Pernyataan	SL	SR	KD	TP
1	Saya hanya melakukan aktivitas yang menyenangkan				
2	Saya yakin bahwa kesuksesan harus melalui proses dan tidak dapat diperoleh secara instan				
3	Saya mendengarkan dan menerima setiap kritikan orang lain				
4	Saya merasa termotivasi untuk maju setelah mendengar pengalaman orang lain				
5	Saya turut merasa senang ketika orang lain berhasil				
6	Setiap keberhasilan saya dapatkan berkat bantuan orang lain				
7	Saya yakin Pendapat dan masukan dari orang lain perlu dipertimbangkan untuk menumbuhkan ide baru				
8	Saya merasa orang lain perlu mengetahui kelebihan dan potensi yang saya miliki				
9	Bagi saya koneksi dan uang memiliki peranan besar dalam keberhasilan				
10	Orang yang berbuat kesalahan harus				

	bertanggungjawab sendiri				
11	Saya merasa memiliki potensi besar dan yang terbaik diantara orang lain				
12	Saya mengutamakan kepentingan diri sendiri terlebih dahulu dibandingkan kepentingan orang lain				
13	Keberhasilan saya merupakan hasil usaha dan kerja keras sendiri				
14	Saya hanya melakukan sesuatu yang saya yakini benar meskipun orang lain mengatakan salah				
15	Saya pasti bisa berhasil karena tidak ada yang tidak mungkin				
16	Saya mampu menghadapi setiap masalah				
17	Saya memilih diam saat terjadi perdebatan				
18	Saya tidak menyesal melakukan tindakan meskipun akhirnya tidak sesuai harapan				
19	Saat kerap mengalami kesulitan karena tidak mempunyai bakat				
20	Kegagalan adalah sebuah takdir yang tidak dapat dihindari				
21	Saya ragu dalam membuat sebuah perubahan dan tidak ingin mencoba hal-hal baru				

Lembar Penilaian Tes Presentasi

NO.	Unsur Penilaian	Skor				
		1	2	3	4	5
1	Pembukaan dan pendekatan					
2	Mengatasi kegugupan atau demam panggung dan percaya potensi diri					
3	Kemampuan menciptakan ketertarikan pendengar, Antusiasme dan Humor					
4	Perbendaharaan kata (diksi), Penggunaan istilah dan bahasa					
5	Volume dan Tempo (<i>speed</i>)					
6	Penekanan (Aksentuasi)					
7	Ketepatan waktu (durasi)					
8	Kelancaran berbicara (artikulasi)					
9	Pembawaan santai dan tidak kaku					
10	Gerakan tubuh dan ekspresi wajah					
11	Cara berpenampilan presenter					
12	Catatan kecil					
13	Penutupan					
Jumlah						
Rata-rata						

Foto Dokumentasi





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH

JabinAaaJ 8-ktf No. 8 Sornc, Kott P.n:pu-e91132 Tdepm.(1)421)21307, Fax.(0421)24404
PO Box909 Pattjll&*, 91100wcbllte: ,nrr.llinpan.-c.l.d. tinaill: flllll@illlpue,.e.kl

Nomor : B- 1'371 fln.39.7/11/2019
Lamp

Parepare, *tlf* November 2019

Hal : *Jzill Melaksa,wkall Pellelitiaill*

Kepada Yth.
Walikota Parepare
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Parepare
Di-
Kota Parepare

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) parepare menerangkan bahwa:

Nama : KASMIA
Tempatffgl. Lahir : Tonrong Rijang, 15 Mei 1997
NIM : 15.3100.006
Semester : IX
Alamat : SIDRAP

Adalah mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) parepare bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah Kota Parepare dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

"Pengaruh Pola Pikir Terhadap Kemampuan Prentasi Mabasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan November 2019 sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut dimohon kerjasamanya agar kiranya yang bersangkutan dapat diberi izin sekaligus dukungan dalam memperlancar penelitiannya.

Demikian, alas kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,
Fakultas Ushuluddin, Adab Dan Dakwah





PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jalan Veteran Nomor 28.Parepare Telp. (0421) 23594. Fax (0421)27719, Kode Pos 91111
Email: dpmlsp@pareparekota.go.id; Website: www.dpmlsp.pareparekota.go.id

PARE PARE

Parepare, 17 Nopember 2019

Noroor
Lampiran
Perihal

926/IPMIDPM-PTSP/1112019

Yth.

Rektor Inst'tul Agama Islam Negeri Kota Parepare

Izin Penelitian

Di.

parepare

DASAR:

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 Tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
4. Peraturan Daerah Kota Parepare No. 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah.
5. Peraturan Walikota Parepare No.39 Tahun 2017 tentang Pelimpahan Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare

6. Surat Oelan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Nomor : B 1979/In 39 7/PP.00 9/11/2019 tanggal 14 Nopember 2019 Perihal Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Setelah memperhalikan hal tersebut, Pemerintah Kota Parepare (Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare) dapat memberikan izin Penelitian kepada:

Nama	Kasmia
TempaVTgl. Lahir	Tonrong Rijang / 15-05-1997
Jenis Kelamin	Wanita
Pekerjaan / Pendidikan	Mahasiswa 51
Program Studi	Komunikasi Penyiaran Islam
Alamat	Jl. Pelita Oesa Tonrong Rijang, Kecamatan Baranli, Sidrap 91653

Bermaksud untuk melakukan Penelitian/INawancara di Kota Parepare dengan judul:

Pengaruh Pola Pikir Terhadap Kemampuan Presentasi Mahasiswa Komunikasi Penyiaran Islam

Selama	TMT 19/11/2019	SID 19-12-2019
Pengikut/Peserta	Tidak Ada	

Sehubungan dengan hal tersebut pada proslopya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera dibelakang Surat izin Penelitian ini.

Demikian izin penelitian ini diberikan untuk dilaksanakan sesuai ketentuan berlaku.



- TEMBUSAN : Kepada Yth.
1. Gubernur provinsi Sulawesi Selatan Cq. Kepala BKB Sulset di Makassar
 2. Walikota Parepare di Parepare
 3. Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Oakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare di Parepare
 4. Saudara Kasmia
 5. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100 website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : B-152.1 /In.39.7/01/2020

Yang bertandatangan di bawah ini:

N a m a : Dr. H. Abd. Halim K.,M.A
N I P : 19590624 199803 1 001
Pangkat/Gol. : Lektor Kepala/IVA
Jabatan : Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dengan ini menerangkan bahwa:

N a m a : Kasmia
NIM/Fakultas : 14.3100.006/Ushuluddin, Adab dan Dakwah
Pekerjaan : Mahasiswa (S1) IAIN Parepare
Judul : Pengaruh Pola Pikir Terhadap Kemampuan Presentasi
Mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam.

Benar yang bersangkutan telah melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi pada IAIN Parepare. terhitung mulai tanggal 19 November 2019-19 Desember 2019.

Parepare, 31 Januari 2020
Dekan,
Fakultas Ushuluddin, Adab dan
Dakwah


Dr. H. Abd. Halim K.,M.A
NIP 19590624 199803 1 001

Biografi Penulis

Penulis, KASMIA lahir pada tanggal 15 Mei 1997 di Tonrong Rijang, kec. Baranti, kab. Sidenreng Rappang. Anak kedua dari tiga bersaudara pasangan Lakohe dan Marawiah ini menempuh pendidikan di SD Negeri 1 Tonrong (2007), pada tingkat sekolah menengah pertama di SMPN 4 Baranti, kemudian melanjutkan di SMAN 2 Panca Rijang dengan mengambil jurusan Ilmu Pengetahuan Alam (IPA) dan setelah itu melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi tepatnya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah (FUAD) program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI). Penulis aktif dalam organisasi kampus Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) Red Line IAIN Parepare. Pada masa akhir perkuliahan, Penulis melaksanakan program Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di dusun Buntu Dea desa Latimojong kabupaten Enrekang dan melakukan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di NET TV Sulsel. Sebagai tugas akhir, penulis menyusun skripsi dengan judul “Pengaruh Pola Pikir terhadap Kemampuan Presentasi Mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran IAIN Parepare”.

