

**PENINGKATAN KETERAMPILAN PIDATO PERSUASI
DENGAN MEDIA BARANG PRODUK
SISWA KELAS XII IPS MA WAHID HASYIM YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Bahasa dan Seni
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



oleh

Asiyah Lu'lu'ul Husna

NIM 07201241013

PENDIDIKAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA
FAKULTAS BAHASA DAN SENI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

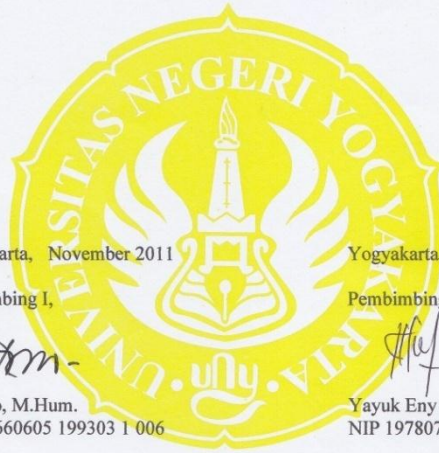
2012

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul *Peningkatan Pidato Persuasi dengan Media Barang Produk*

Siswa Kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman ini telah disetujui oleh

pembimbing untuk diujikan.

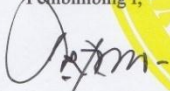



Yogyakarta, November 2011

Yogyakarta, November 2011

Pembimbing I,

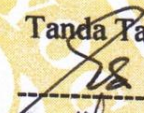

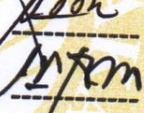

Pembimbing II,



Hartono, M.Hum.
NIP 19660605 199303 1 006


Yayuk Eny Rahayu, M.Hum.
NIP 19780715 200112 2 002

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul *Peningkatan Keterampilan Pidato Persuasi dengan Media Barang Produk Siswa Kelas XII IPS Wahid Hasyim Sleman* ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 21 Oktober 2011 dan dinyatakan lulus.

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Esti Swatika Sari, M.Hum.	Ketua Penguji		12 - 1 - 2012
Yayuk Eny Rahayu, M.Hum.	Sekretaris Penguji		12 - 1 - 2012
Dra.Sudiati, M.Hum	Penguji I		12 - 1 - 2012
Hartono, M.Hum	Penguji II		12 - 1 - 2012

Yogyakarta, 2012
Fakultas Bahasa dan Seni
Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,

Prof. Dr. Zamzani, M.Pd.
NIP. 19550505 198011 1 001

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya

Nama : Asiyah Lu'lu'ul Husna

NIM : 07201241013

Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia


Fakultas : Bahasa dan Seni Universitas Negeri Yogyakarta

menyatakan bahwa karya ilmiah ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya, karya ilmiah ini tidak berisi materi yang ditulis oleh orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang saya ambil sebagai acuan dengan mengikuti tata cara penulisan karya ilmiah yang lazim.

Apabila ternyata terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Yogyakarta, November 2011

Penulis,


Asiyah Lu'lu'ul Husna

MOTTO

Kebahagiaan hanya dimiliki oleh orang yang mau bersabar dan bersyukur.

(Imam Al Ghozali dalam kitab *Minhajul Abidin*)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah swt, kupersembahkan karya sederhana ini kepada:

Ayah dan Ibu tercinta, sebagai tanda kasih dan baktiku atas semua kasih sayang yang mereka berikan, karena tanpa mereka saya bukan apa-apa.

Kelima kakak lelakiku: Fauza Zaki Al-Mamduh, Ahmad Zaki Al-Mubarak, Ahmad Zaki Al-Mabrur, Dliya' Al-Harowi, Fathulubab Al-Ubaidy yang menjadikanku perempuan kuat dan selalu ceria.

Semoga hidup kita selalu bermanfaat.

Segenap keluarga besar Pondok Pesanten Bahrul Ulum dan Wahid Hasyim yang telah memberikan doa dan motivasi atas terwujudnya semua cita-citaku.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah swt yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya sehingga skripsi dengan judul *Peningkatan Pidato Persuasi dengan Media Barang Produk Siswa Kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman* ini dapat terselesaikan. Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada Rektor Universitas Negeri Yogyakarta, Dekan Fakultas Bahasa dan Seni, dan Ketua Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menyusun skripsi ini. Rasa hormat, terima kasih, dan penghargaan yang setinggi-tingginya saya sampaikan kepada kedua pembimbing, yakni Bapak Hartono, M.Hum. dan Ibu Yayuk Eny Rahayu, M.Hum. yang dengan penuh kesabaran dan kearifan telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi yang tidak henti-hentinya disela kesibukannya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Terima kasih kepada Kepala Sekolah MA Wahid Hasyim Sleman yang telah memberikan kesempatan melakukan penelitian untuk mengambil data skripsi. Terima kasih kepada Ibu Chusnul Khasanah selaku guru Bahasa Indonesia Kelas XII dan siswa-siswi kelas XII jurusan IPS MA Wahid Hasyim Sleman atas kerjasama yang baik selama penelitian.

Terima kasih kepada teman-teman PBSI AB 2007 atas kenangan indah bersama kalian dan seluruh santri Pondok Pesantren Wahid Hasyim yang telah menjadi keluarga hangat selama di Yogyakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini belum sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, November 2011

Penulis,



Asiyah Lu'lu'ul Husna

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Batasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan Penelitian	6
F. Manfaat Penelitian	6
G. Batasan Istilah	7
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Keterampilan Berpidato	8
B. Media.....	14
C. Jenis-jenis Media.....	17

D. Barang Produk.....	18
E. Hubungan Barang Produk dengan Pidato Persuasi	19
F. Penelitian yang Relevan	21
G. Kerangka Pikir	22
H. Hipotesis Tindakan	23

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	24
B. <i>Setting</i> Penelitian	24
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	25
D. Rancangan Penelitian	25
E. Prosedur Penelitian	27
F. Teknik Pengumpulan Data	29
G. Instrumen Pengumpulan Data	30
H. Validitas Data	32
I. Teknik Analisis Data	34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	35
1. Infor	
masi Awal Keterampilan.....	35
2. Pelak	
sanaan Tindakan Kelas dengan Media Barang Produk	42
a. Hasil Penelitian Tindakan Kelas Siklus I.....	42
b. Hasil Penelitian Tindakan Kelas Siklus II.....	56
B. Pembahasan	76
1. Desk	
ripsi Awal Keterampilan.....	76
2. Pelak	
sanaan Tindakan Kelas dengan Media Barang Produk	77
3. Penin	
gkatan Keterampilan Pidato Persuasi Siswa dengan	

Menggunakan Media Barang Produk	82
4. Keterbatasan Penelitian	90

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	91
B. Rencana Tindak Lanjut	92
C. Saran	92

DAFTAR PUSTAKA	94
-----------------------------	----

LAMPIRAN	95
-----------------------	----

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1: Model Penelitian Tindakan Kelas.....	25
Gambar 2: Foto Siswa Pada Siklus I	46
Gambar 3: Foto Guru Saat Berpidato Persuasi	47
Gambar 4: Foto Siswa Berpidato Persuasi Pada Siklus I	48
Gambar 5: Foto Siswa Pada Siklus I	48
Gambar 6: Grafik Peningkatan Skor Rata-rata Keterampilan Pidato Persuasi dari Pratindakan ke Siklus I	54
Gambar 7: Grafik Peningkatan Skor Rata-rata Keterampilan Pidato Persuasi dari Pratindakan ke Siklus II	69
Gambar 8: Foto Pidato Persuasi Siswa Pada Siklus II	72
Gambar 9: Foto Pidato Persuasi Siswa Pada Pratindakan.....	78
Gambar 10: Foto Siswa Pada Siklus I	79
Gambar 11: Foto Siswa Pada Siklus I	81
Gambar 12: Foto Ekspresif Siswa Pada Siklus II	82
Gambar 13: Grafik Peningkatan Skor Pratindakan ke Siklus II	83
Gambar 14: Grafik Peningkatan Skor Aspek Pratindakan ke Siklus II	84

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Jenis Media dan Contohnya	17
Tabel 2 : Aspek Penilaian Berbicara	31
Tabel 3 : Pedoman Penilaian (modifikasi)	31
Tabel 4 : Kategori Skor Rata-rata Kelas	32
Tabel 5 : Rangkuman Informasi Awal Keterampilan Berpidato Siswa..	36
Tabel 6 : Skor Keterampilan Pidato Persuasi Pada Pratindakan	37
Tabel 7 : Daftar Barang Produk Siswa Pada Siklus I	51
Tabel 8 : Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siklus I	52
Tabel 9 : Peningkatan Skor Rata-rata Pratindakan ke Siklus I	53
Tabel 10: Daftar Barang Produk Siswa Pada Siklus II	59
Tabel 11: Hasil Angket Refleksi	66
Tabel 12: Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siklus II	67
Tabel 13: Peningkatan Keterampilan Pidato Persuasi Pratindakan ke Siklus II	68
Tabel 14: Peningkatan Keterampilan Pidato Persuasi Siswa Siklus I ke Siklus II	75

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Jadwal Pelaksanaan Penelitian	96
Lampiran 2 : Pedoman Penilaian Pidato Persuasi	97
Lampiran 3 : Kriteria Penilaian Pidato Persuasi	98
Lampiran 4 : Silabus	99
Lampiran 5 : RPP Pratindakan	100
Lampiran 6 : RPP Siklus I	103
Lampiran 7 : RPP Siklus II	107
Lampiran 8 : Materi Pidato Persuasi	110
Lampiran 9 : Angket Informasi Awal	111
Lampiran 10 : Angket Refleksi	112
Lampiran 11 : Pedoman Wawancara	113
Lampiran 12 : Hasil Wawancara (Observasi)	114
Lampiran 13 : Hasil Wawancara (Akhir Siklus II).....	115
Lampiran 14 : Catatan Lapangan Pratindakan	116
Lampiran 15 : Catatan Lapangan Siklus I	118
Lampiran 16 : Catatan Lapangan Siklus I.	120
Lampiran 17 : Catatan Lapangan Siklus I	122
Lampiran 18 : Catatan Lapangan Siklus II	124
Lampiran 19 : Catatan Lapangan Siklus II	126
Lampiran 20 : Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siswa Pratindakan	128
Lampiran 21 : Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siswa Siklus I	129
Lampiran 22 : Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siswa Siklus II	130
Lampiran 23 : Skor Rata-rata Peningkatan Pidato Persuasi Siswa	131
Lampiran 24 : Foto Dokumentasi	132
Lampiran 25 : Surat Ijin Penelitian	134

**PENINGKATAN KETERAMPILAN PIDATO PERSUASI
DENGAN MEDIA BARANG PRODUK SISWA KELAS XII IPS
MA WAHID HASYIM SLEMAN**

**Oleh Asiyah Lu'lu'ul Husna
NIM 07201241013**

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh rendahnya keterampilan berbicara siswa terutama dalam pembelajaran pidato persuasi. Media barang produk ini dapat memacu keaktifan siswa dan mendorong siswa untuk berbicara dalam kegiatan berpidato persuasi. Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa kelas XII IPS Wahid Hasyim.

Penelitian ini merupakan penelitian tindakan kelas yang dilakukan secara kolaboratif antara peneliti dengan guru kelas. Subjek penelitian ini adalah siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman, yang berjumlah 26 siswa dan objek penelitian ini adalah keterampilan pidato persuasi. Prosedur pelaksanaan tindakan penelitian ada empat tahap yaitu, perencanaan, pelaksanaan, pengamatan, dan refleksi. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan angket, tes, wawancara, catatan lapangan, dan alat perekam gambar. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Kriteria keberhasilan tindakan ditentukan berdasarkan proses dan produk.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan media barang produk dapat meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa kelas XII MA Wahid Hasyim, baik secara proses maupun hasil. Secara proses, peningkatan tampak pada proses pembelajaran yang semakin baik dan menyenangkan. Siswa menjadi lebih aktif dan kreatif dalam pembelajaran. Secara hasil, keterampilan pidato persuasi siswa mengalami peningkatan pada setiap siklus. Keberhasilan ini, ditunjukkan setelah implementasi tindakan selama dua siklus, kemampuan rata-rata siswa dalam berpidato persuasi menjadi berkategori baik sekali. Hal ini berdasarkan hasil penilaian siswa dalam berpidato persuasi pada saat pratindakan dengan skor rata-rata 16,01 dan pada akhir pelaksanaan tindakan yakni siklus II menjadi 33,45. Kemampuan siswa dalam berpidato persuasi mengalami peningkatan sebesar 17,34. Secara keseluruhan pada akhir siklus II ini semua aspek kebahasaan dan nonkebahasaan penunjang keefektifan pidato persuasi mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keterampilan berbicara merupakan salah satu komponen berbahasa yang penting. Keterampilan berbicara membantu manusia saling berkomunikasi secara langsung untuk menyampaikan gagasan atau pendapat. Keterampilan ini juga merupakan salah satu keterampilan yang harus dikuasai siswa dalam proses pembelajaran. Guru sebagai pendidik harus dapat memilih materi belajar yang tepat dalam pembelajaran keterampilan berbicara. Salah satu materi belajar keterampilan berbicara yang dapat dilakukan antarpribadi adalah pidato.

Berbicara berperan di hadapan suatu kelompok massa. Seseorang yang memiliki keterampilan berbicara akan mudah menyampaikan gagasannya dan diduga ia akan berhasil mengemukakan gagasan itu sehingga dapat diterima orang lain. Sebaliknya, jika seseorang kurang memiliki keterampilan berbicara tentu akan mengalami kesulitan dalam menyampaikan gagasannya kepada orang lain, dan diduga ia akan mengalami kegagalan karena biasanya pembicarannya kurang menarik, sehingga sulit dipahami.

Salah satu ragam berbicara yang sering digunakan adalah pidato. Peranan pidato, ceramah, penyajian lisan kepada suatu kelompok massa merupakan suatu hal yang penting. Mereka yang mahir berbicara dengan mudah dapat menguasai massa, dan berhasil memaparkan gagasan mereka sehingga dapat diterima oleh orang lain. Seorang tokoh dalam masyarakat, pemimpin, sarjana, dan seorang ahli

harus memiliki keterampilan berbicara yang baik. Pembicara yang baik memiliki keberanian, ketenangan sikap di depan massa, sanggup mengadakan reaksi yang cepat dan tepat, mampu menampilkan gagasan-gagasannya secara lancar dan teratur, serta memperlihatkan sikap dan gerak-gerik yang tidak canggung (Keraf, 1984: 315). Pembelajaran pidato merupakan salah satu keterampilan berbicara yang diajarkan di sekolah. Dalam silabus sekolah, pembelajaran pidato memiliki standar kompetensi dan kompetensi dasar:

10. mengungkapkan informasi melalui presentasi program/proposal dan pidato tanpa teks.

10.2 berpidato tanpa teks dengan lafal, intonasi, nada, dan sikap yang tepat.

Pidato persuasi merupakan jenis pidato yang disampaikan dalam rangka mempengaruhi emosi dan meyakinkan seseorang untuk melakukan tindakan seperti yang diinginkan oleh pembicara. Kegiatan pidato seringkali ditemui dalam masyarakat kita, karena pidato adalah salah satu cara untuk menyampaikan sesuatu yang penting pada khalayak dalam situasi formal dan nonformal. Ada pidato yang bersifat informatif, rekreatif, dan persuasi (Rahmat, 2009: 89).

Bagi Lincoln (via Rahmat, 2009: 16), pepatah latin yang berbunyi *qui ascendit sine labore, descendet seni honore* (mereka yang naik tanpa kelelahan, akan turun tanpa kehormatan). Banyak hal yang harus dipelajari untuk mempersiapkan dan mempengaruhi seseorang dalam rangka pidato persuasi yang merupakan keterampilan berbicara secara monolog siswa MA/SMA pada umumnya. Keunggulan keterampilan berpidato siswa bisa terdeteksi dari materi apa yang disampaikan, kesiapan mental, kesesuaian gerak kinesik, serta menjadi pribadi yang komunikatif ketika menghadapi khalayak. Oleh karena itu, guru

sebagai fasilitator memiliki peran aktif untuk memberi stimulus pada peserta didiknya agar apresiatif dengan pembelajaran pidato persuasi.

Pidato yang dilakukan siswa MA/SMA seringkali tidak berjalan lancar. Begitu pula pembelajaran pidato persuasi di MA Wahid Hasyim Sleman. Berdasarkan observasi awal tanggal 5 Mei 2011 pada mata pelajaran Bahasa Indonesia di kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman, ditemukan keterampilan berpidato persuasi siswa rendah. Sebagian besar siswa kelas XII IPS masih merasa kesulitan dalam mencari, mengemukakan, dan mengembangkan gagasan saat kegiatan pidato di kelas. Seringkali pidato dilaksanakan dengan teknik membaca teks sehingga timbul kurang-seriusan dalam pembelajaran ini. Salah satu sebab guru belum pernah menggunakan media, menyebabkan siswa kurang respon dalam melatih keterampilan berpidato. Sebagian besar siswa adalah santri, yang hidup dalam lingkungan pesantren. Hal tersebut yang menyebabkan siswa yang juga sebagai santri beranggapan bahwa semua jenis pidato disampaikan dengan teknik ceramah agama.

Pelaksanaan kegiatan pidato persuasi harus menguasai materi agar mampu dengan terampil dalam melaksanakannya. Keterampilan pidato persuasi membutuhkan latihan dan pengetahuan yang cukup sebelum mempresentasikannya. Hal ini bisa diperoleh dengan mempelajari bagaimana cara berpidato yang baik dan langkah apa yang harus dilakukan pada saat berpidato persuasi. Oleh karena itu, siswa perlu mendapatkan pengetahuan mengenai pembelajaran pidato persuasi di sekolah.

Pelajaran bahasa Indonesia di sekolah seringkali dianggap sepele dan mudah oleh siswa. Terlebih lagi ketika dihadapkan pada keterampilan berbicara

khususnya pembelajaran pidato yang terkesan sulit untuk dilaksanakan. Siswa kurang minat dengan keterampilan berpidato persuasi. Siswa sering mengeluh jika ditugasi untuk presentasi pidato, merasa tidak siap dan bingung dengan materi yang disampaikan, takut salah, dan grogi.

Sebagai alternatif pemecahan masalah tersebut, dapat digunakan media barang produk sebagai sarana untuk menemukan gagasan yang menunjang keefektivan dan kekreatifan siswa dalam meningkatkan pembelajaran pidato persuasi. Barang produk tergolong media objek (Susilana, 2008: 22). Keunggulan media barang produk dapat didayagunakan sebagai perangkat pengantar gagasan dan alat peraga yang dimanfaatkan untuk menemukan dan mengembangkan materi pidato, menarik minat siswa, memudahkan siswa menjalin komunikasi dengan pendengar, dan sebagai sarana untuk membuat siswa lebih percaya diri agar tidak takut dan grogi ketika berpidato persuasi.

Pidato persuasi dengan media barang produk adalah salah satu inovasi media pembelajaran yang menarik. Karena media bukan hanya sebagai alat bantu, bahkan juga memiliki peran penting untuk menciptakan proses belajar-mengajar yang efektif dan efisien. Setiap proses belajar dan mengajar ditandai dengan adanya beberapa unsur antara lain tujuan, bahan, metode dan media, serta evaluasi. Unsur metode dan media merupakan unsur yang tidak bisa dilepaskan dari unsur lainnya yang berfungsi sebagai cara atau teknik untuk mengantarkan bahan pelajaran agar sampai kepada tujuan (Sudjana, 2009: 99). Dalam pencapaian tujuan tersebut media memegang peranan penting sebab dengan adanya media ini bahan dengan mudah dipahami oleh siswa (Sudjana, 2009: 99).

Media barang produk dipilih untuk meningkatkan pidato persuasi siswa dalam penelitian ini. Barang produk merupakan barang yang diproduksi dan dikonsumsi oleh masyarakat; barang yang dibutuhkan; barang yang bisa difungsikan. Ada banyak jenis barang produk dan kemanfaatannya pun bermacam-macam. Oleh karena itu, siswa *diproyeksikan* untuk mampu menawarkan dan menyampaikan kelebihan-kelebihan barang produk yang dibawa dalam keterampilan pidato persuasi.

Berdasar wawancara dengan kolabolator guru Bahasa Indonesia Ibu Khusnul Khasanah media barang produk belum pernah diterapkan sebagai media pembelajaran dalam pembelajaran pidato persuasi. Penerapan media ini diharapkan dapat menjadi alternatif bagi guru dalam pembelajaran pidato persuasi agar semakin meningkat. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian mengenai penerapan media barang produk pada mata pelajaran Bahasa Indonesia dalam rangka membantu meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. rendahnya keterampilan pidato persuasi siswa,
2. rendahnya kemampuan siswa dalam menemukan dan mengembangkan gagasan,
3. minimnya media pembelajaran bahasa Indonesia yang variatif dan menarik untuk meningkatkan pidato persuasi siswa,
4. pandangan siswa bahwa semua jenis pidato adalah ceramah.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang cukup bervariasi tersebut, maka masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini dibatasi pada peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa dengan media barang produk. Pembatasan masalah tersebut dipilih terkait dengan adanya masalah, yaitu rendahnya keterampilan berpidato siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman dengan media barang produk?

E. Tujuan

Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman.

F. Manfaat

Manfaat penelitian yaitu:

1. Bagi siswa

Siswa dapat mengembangkan keterampilan berpidato persuasi dengan menggunakan media barang produk.

2. Bagi guru

Guru memperoleh pengalaman profesional dalam menyusun dan melaksanakan rancangan pembelajaran yang inovatif dan kreatif.

3. Bagi pihak sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas proses pembelajaran di sekolah serta menciptakan *output* siswa yang berkualitas.

G. Batasan Istilah

1. Peningkatan adalah suatu proses menuju arah yang lebih baik.
2. Pidato persuasi merupakan salah satu jenis pidato yang bertujuan untuk mempengaruhi, meyakinkan, mengajak, dan menggerakkan minat massa.
3. Media Barang Produk adalah media berbentuk objek benda sebagai sumber inspirasi, yang digunakan dalam pembelajaran untuk memudahkan siswa dalam memahami materi yang menghasilkan keterampilan.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Keterampilan Berpidato

Keterampilan berpidato adalah salah satu keterampilan produktif dalam keterampilan berbahasa siswa. Keterampilan berpidato dibutuhkan masyarakat untuk dipelajari dan dipraktikkan dalam rangka menyampaikan suatu gagasan yang menyangkut kepentingan orang banyak, yakni masyarakat pada umumnya. Penelitian ini memerlukan beberapa teori pendukung, diantaranya teori pidato persuasi yang mencakup pengertian, tujuan, dan faktor penunjang keefektifan berpidato persuasi. Untuk membahas penelitian ini, akan dipaparkan pula hakikat, bentuk, dan jenis pidato yang dimaksudkan dalam penelitian; serta media pembelajaran berupa media barang produk.

1. Pidato

Pada hakikatnya pidato termasuk seni monologika dalam keterampilan berbicara (Keraf, 1988: 314). Monologika hadir pada zaman retorika modern. Dalam ilmu retorika modern, monologika adalah ilmu tentang seni berbicara secara monolog. Dalam monologika hanya satu orang yang berbicara kepada sekelompok orang. Bentuk utama monologika adalah pidato.

Komunikasi dalam berpidato lebih bersifat satu arah, sebab hanya satu orang yang berbicara, sedangkan yang lain mendengar (Hendrikus, 1990: 48). Lain halnya dengan pendapat Rakhmat (2009: 78) yang menyatakan pidato adalah komunikasi tatap muka, yang bersifat dua arah, yakni pembicara harus memperhatikan lawan bicaranya, walaupun pembicara lebih banyak mendominasi

pembicaraan, ia harus “mendengarkan pesan-pesan yang disampaikan pendengarnya” (baik berupa kata-kata atau bukan kata-kata).

Dalam KBBI, definisi pidato adalah pengungkapan pikiran dalam bentuk kata-kata yang ditujukan kepada orang banyak dengan wacana yang disiapkan untuk diucapkan di depan khalayak. Proses pembelajaran berbicara akan menjadi mudah jika peserta didik terlibat aktif berkomunikasi. Agar dapat berpidato dengan baik ada beberapa faktor yang harus diperhatikan, (Maidar dan Mukti, 1988: 54) antara lain:

- (1) Mempunyai tekad dan keyakinan bahwa pembicara mampu meyakinkan orang lain. Dengan tekad yang bulat akan tumbuh keberanian dan sikap percaya diri sehingga ia tidak akan ragu mengucapkan pidatonya;
- (2) Memiliki pengetahuan yang luas, sehingga pembicara dapat menguasai materi dengan baik, maka pembicara sebaiknya banyak membaca dan mendengarkan pembicaraan yang baik;
- (3) Memiliki perbendaharaan kata yang cukup, sehingga pembicara mampu mengungkapkan pidato dengan lancar dan meyakinkan;
- (4) Melakukan latihan yang intensif. Berpidato memerlukan latihan, apalagi di hadapan massa. Persiapan yang matang dan latihan yang intensif akan sangat membantu kelancaran berpidato.

Hakikat pidato adalah keterampilan berbicara di depan massa dalam komunikasi searah dan pengungkapan gagasannya disampaikan dengan persiapan yang matang meliputi penguasaan materi dan kesiapan mental.

2. Jenis-jenis Pidato

Jenis-jenis pidato menurut Tarigan (2008: 30-38) dibagi atas kepentingan, maksud dan tujuannya. Jenis pidato dikategorikan menjadi empat macam, yakni berbicara untuk melaporkan, berbicara secara kekeluargaan, berbicara untuk meyakinkan, dan berbicara untuk merundingkan. Adapun pengertian jenis pidato berdasarkan tujuannya adalah sebagai berikut.

- a. Berbicara untuk melaporkan dan memberikan informasi (*informative speaking*) dilaksanakan jika seseorang berkeinginan untuk memberi atau menanamkan pengetahuan, menjelaskan suatu proses, dan menginterpretasikan atau menafsirkan suatu persetujuan atau pun menguraikan suatu tulisan.
- b. Berbicara secara kekeluargaan atau persahabatan ditekankan pada kondisi dan suasana acara yang cenderung menghibur, beramah-tamah dengan handai taulan. Pembicara menciptakan suatu suasana keriangannya dengan cara menggembirakan anggota kelompok tersebut, seperti pidato selamat datang, acara perpisahan, hari ulang tahun, dan lain sebagainya.
- c. Berbicara untuk meyakinkan bertujuan untuk mengajak, meyakinkan dan mempengaruhi pendengar melalui tindakan atau aksi (*persuasive speaking*).
- d. Berbicara untuk merundingkan (*deliberative speaking*) pada dasarnya bertujuan untuk membuat sejumlah keputusan dan rencana, contohnya dalam suatu pemeriksaan, pengadilan mencoba menentukan seseorang itu bersalah atau tidak terhadap tindakannya di masa lalu.

3. Pidato Persuasi

a. Pengertian Pidato Persuasi

Pidato persuasi adalah suatu keterampilan yang berhubungan dengan daya tarik, menawarkan, dan mempengaruhi seseorang yang sangat diperlukan dalam dunia kerja, baik dalam berbisnis maupun pendidikan (Rakhmat, 2009: 14). Schwab and Betty (via Tarigan, (1991: 36) agen asuransi perwakilan *Newyork* menyarankan ketujuh cara berikut ini untuk memperoleh aksi melalui daya tarik dasar (*bassic appeals*):

- (1)Ajukanlah suatu penawaran; tawarkanlah suatu “daya cantel atau daya pikat”; tawarkanlah brosur, percobaan bebas, premi (hadiah), harga perdana, dan lain-lain.
- (2)Batasi waktu; batasi waktu untuk penawaran, untuk memperlihatkan kebonafidan, menunjukkan bahwa anda dapat dipercaya.
- (3)Persediaan terbatas; kalau pilihan atau persediaan terbatas, tekankanlah kenyataan ini.
- (4)Jaminan atau garansi; kalau hasil itu dijamin atau diberi garansi, jelaskan bahwa asuransi ini memberi jaminan atas sebab-sebab keterlambatan atau kemacetan.
- (5)Harga meningkat terus; kalau harga akan dinaikkan, tekankanlah kenyataan itu, berikanlah waktu atau tanggal tertentu kalau mungkin.
- (6)Penurunan harga; memang demikian, katakanlah begitu; jelaskan perlunya keinginan mengambil keuntungan atau manfaat dari situ segera.
- (7)Keuntungan atau kerugian; beri penekananan serta penjelasan, keuntungan-keuntungan apa yang diperoleh para pendengar, segera kalau mereka membeli barang tersebut, atau kerugian apa yang diderita kalau mereka tidak memilikinya dalam kehidupan sehari-hari. (Powers dalam Tarigan, 1951: 214).

Woolbert (via Rakhmat, 2009: 81) mengatakan bahwa logika adalah dasar utama persuasi. Pendapat lain dikatakan Brigance (via Rakhmat, 2009: 92), pidato persuasi menekankan faktor keinginan (*desire*) sebagai dasar persuasi. Dia juga mengungkapkan persuasi memiliki empat unsur: (1) rebut perhatian pendengar, (2) usahakan pendengar untuk mempercayai kemampuan dan karakter anda, (3) dasarkanlah pemikiran pada keinginan, dan (4) kembangkan setiap gagasan sesuai dengan sikap pendengar.

Ernest dan Bormann (1981: 239-261) pun berpendapat, persuasi menghasilkan perubahan perilaku, sikap dan keyakinan, contohnya memperoleh teman, kerjasama, menjual produk, atau sebuah gagasan. Persuasi (daya pengaruh) sebagai komunikasi untuk mempengaruhi seseorang dalam memilih satu pilihan yang sama dengan kemauan yang mempersuasifkan. Pidato persuasi mengonsentrasikan pada gaya untuk menampilkan pesan dalam pembicaraan publik.

Definisi pidato persuasi dapat disimpulkan sebagai keterampilan berpidato yang bertujuan untuk mempengaruhi dan meyakinkan massa dengan bukti yang dapat dipertanggungjawabkan dan gaya penyampaian yang menarik hingga mampu membuat massa percaya pada gagasan yang disampaikan pembicara.

b. Faktor-faktor Penunjang Keefektivan Berpidato Persuasi

Pembicara yang baik adalah pembicara yang dapat menyampaikan informasi dengan efektif kepada pendengar. Pembicara sebaiknya memahami isi pembicaraannya dan dapat mengevaluasi efek komunikasinya terhadap pendengar. Selain itu, pembicara yang baik adalah pembicara yang dapat memperlihatkan keberanian, kegairahan, berbicara jelas, dan tepat.

Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan pembicara untuk berpidato. Menurut Arsjad dan Mukti (1988: 17-22), ada dua faktor yang dapat mempengaruhi keefektivan berbicara (termasuk pidato persuasi), yaitu faktor kebahasaan dan faktor nonkebahasaan. Faktor kebahasaan meliputi: (a) ketepatan ucapan dan struktur kalimat; (b) penempatan tekanan, nada, sendi, dan durasi yang sesuai; dan (c) pilihan kata (diksi). Selain faktor kebahasaan, ada juga faktor nonkebahasaan yang meliputi: (a) sikap yang wajar, tenang, dan tidak kaku; (b)

kelancaran dalam berbicara; (c) penguasaan materi; (d) gerak-gerik dan mimik yang tepat; (e) kenyaringan suara; (f) kelancaran; dan (g) relevansi atau penalaran.

Menurut Rahkmat (2009: 65-81), ada tiga “rukun” yang perlu diperhatikan dalam penyampaian pidato persuasi: kontak; penggunaan suara (*paralanguage*); penggunaan isyarat dan gerak tubuh (lambang-lambang nonverbal visual). Berikut penjabarannya.

- 1) Pelihara kontak visual dan kontak mental dengan khalayak (kontak). Teknik pertama untuk menjalin hubungan adalah melihat langsung kepada khalayak. Anda tidak mungkin melihat mereka satu per satu. Tetapi, sapukan pandangan Anda ke semua hadirin dan kadangkala pandanglah salah satu bagian dari hadirin. Lakukan seperti sopir yang memandangi semua hal yang berada di depannya. Tidak terpusat tapi terlihat semua. Di samping kontak visual, Anda juga melakukan kontak mental. Perhatikan “*feedback*” – umpan balik dari mereka, dan sesuaikan pembicaraan Anda dengannya. Anda melihat mereka mengantuk, masukkan bahan-bahan yang menarik perhatian. Anda melihat dahi mereka mengernyit, jelaskan pembicaraan Anda lebih terinci. Bila ada yang memberi komentar, ambil komentar itu dan jadikan bahan pembicaraan.
- 2) Gunakan lambang-lambang auditif; atau usahakan suara Anda memberi makna yang lebih kaya pada bahasa Anda (olah vokal). Mekanisme olah vokal mengubah bunyi menjadi kata, ungkapan, atau kalimat. Tetapi cara kita mengeluarkan suara memberikan makna tambahan atau bahkan membelokkan makna kata, ungkapan, atau kalimat. Tubs dan Moss menyebutnya *vocal cues* adalah sumber berbagai macam penyimpulan mengenai perasaan yang berkaitan dengan emosi yang ditandai dengan nada suara, kebanyakan penulis ilmu komunikasi menyebutnya “*paralanguage*”.
- 3) Berbicaralah dengan seluruh kepribadian Anda; dengan wajah, tangan, dan tubuh Anda (olah visual). Dalam komunikasi gerak fisik digunakan untuk tiga hal: menyampaikan makna, menarik perhatian, dan menumbuhkan kepercayaan diri dan semangat. Orang Arab mengatakan, “*lisanul hal aqwa min lisanil maqal*” artinya lisan keadaan lebih kuat dari lisan ucapan.

Pesan pembicara dapat tersampaikan dengan baik jika pembicara menguasai faktor kebahasaan dan nonkebahasaan. Pembicara memiliki

persiapan matang, yaitu penguasaan materi, pilihan kata yang tepat, daya persuasi yang menarik, kesiapan mental, dan mampu menguasai medan massa.

B. Media

a. Pengertian Media

Arsyad (2005: 2), mengartikan media sebagai alat-alat grafis, fotografis, atau elektronis untuk menangkap, memproses, dan menyusun kembali informasi visual atau verbal. Media merupakan alat yang menyampaikan atau mengantarkan pesan-pesan pembelajaran.

Gagne' dan Briggs (via Arsyad, 2005: 4) secara implisit mengatakan bahwa media pembelajaran meliputi alat yang secara fisik digunakan untuk menyampaikan isi materi pelajaran, sebagai komponen sumber belajar atau wahana fisik yang mengandung materi instruksional di lingkungan siswa yang dapat merangsang siswa untuk belajar. Media pendidikan menurut Arsyad (2005: 20) memiliki pengertian nonfisik yang dikenal sebagai *software* (perangkat lunak), yaitu kandungan pesan yang terdapat dalam perangkat keras yang merupakan isi yang ingin disampaikan kepada siswa.

Penggunaan media dalam proses belajar-mengajar dapat berhasil dengan baik, jika siswa diajak untuk memanfaatkan semua alat inderanya. Semakin banyak alat indera yang digunakan untuk menerima dan mengolah informasi semakin besar kemungkinan informasi tersebut dimengerti dan dapat dipertahankan dalam ingatan. Karena pengalaman

yang dihasilkan melalui alat indera akan menjadi ‘pesan pengalaman’ yang tidak mudah dilupakan siswa.

Media adalah alat atau sarana yang memiliki bahan materi pembelajaran yang dapat dimanfaatkan siswa, diolah, dan diproduksi dalam bentuk baru. Media bukan sekedar alat, namun sarana untuk memberikan stimulus gagasan dari seorang guru kepada siswa.

a. Fungsi Media

Kemp dan Dayton (via Arsyad, 2005: 22) mengemukakan beberapa hasil penelitian yang menunjukkan dampak positif dari penggunaan media sebagai bagian integral pembelajaran di kelas atau sebagai ciri utama pembelajaran langsung, sebagai berikut.

- 1) Penyampaian pelajaran jadi lebih baku. Setiap pelajar yang melihat atau mendengar penyajian melalui media menerima pesan yang sama. Meskipun para guru menafsirkan isi pelajaran dengan cara yang berbeda-beda, dengan penggunaan ragam hasil tafsiran itu dapat dikurangi sehingga informasi yang sama dapat disampaikan kepada siswa sebagai landasan untuk pengkajian, latihan, dan aplikasi lebih lanjut.
- 2) Pembelajaran bisa lebih menarik. Media dapat diasosiasikan sebagai penarik perhatian dan membuat siswa tetap terjaga dan memperhatikan. Kejelasan dan keruntutan pesan, daya tarik *image* yang berubah-ubah, penggunaan efek yang khusus dapat menimbulkan keingintahuan menyebabkan siswa tertawa dan berpikir,

yang kesemuannya menunjukkan bahwa media memiliki aspek motivasi dan meningkatkan minat.

- 3) Pembelajaran menjadi lebih interaktif dengan diterapkannya teori belajar dan prinsip-prinsip psikologis yang diterima dalam hal partisipasi siswa, umpan balik, dan pengetahuan.
- 4) Pembelajaran dapat diberikan kapan dan di mana diinginkan atau perlukan terutama jika media pembelajaran dirancang untuk penggunaan secara individu.
- 5) Sikap positif siswa terhadap apa yang mereka pelajari dan terhadap proses belajar dapat ditingkatkan.

Hal senada dikemukakan oleh Sudjana dan Rivai (via Arsyad, 2005:

- 24) bahwa manfaat media pembelajaran dalam proses belajar siswa, yaitu:
 - 1) pembelajaran akan lebih menarik perhatian siswa sehingga dapat menumbuhkan motivasi belajar;
 - 2) bahan pembelajaran akan lebih jelas maknanya sehingga lebih dapat dipahami oleh siswa dan memungkinkannya menguasai dan mencapai tujuan pembelajaran;
 - 3) metode mengajar akan lebih bervariasi, tidak semata-mata komunikasi verbal melalui penuturan kata-kata oleh guru, sehingga siswa tidak bosan dan guru tidak kehabisan tenaga, apalagi kalau guru mengajar pada setiap jam pelajaran;
 - 4) siswa dapat lebih banyak melakukan kegiatan belajar sebab tidak hanya mendengarkan uraian guru, tetapi juga aktivitas lain, seperti mengamati, melakukan, mendemonstrasikan, memerankan, dan lain-lain.

C. Jenis-jenis Media

Media dalam pembelajaran banyak jenis dan macamnya. Rudy Brets (Via Anderson, 1996 : 278) menggolongkan media cetak; 3) media visual diam; 4) media visual gerak; 5) media audio semi gerak; 6) media visual semi gerak; 7) media audio visual diam; 8) media audio visual gerak. Anderson menggolongkan menjadi sepuluh jenis media. Berikut daftar jenis media dan contohnya.

Tabel 1 : Jenis Media dan Contohnya.

Jenis Media	Contoh
Audio	Kaset audio, siaran radio, CD
Cetak	Buku pelajaran, modul, gambar leaflet
Audio-cetak	Kaset audio yang dilengkapi bahan tertulis
Proyeksi visual diam	OHT dan slide
Proyeksi audio visual diam	Film bingkai slide suara
Visual gerak	Film bisu
Audio visual gerak	Video/VCD, televisi
Objek fisik	Benda nyata
Manusia dan lingkungan	Guru, pustakawan, laboran
Komputer	CAI

Berkaitan dengan media yang akan digunakan dalam pembelajaran pidato persuasi siswa kelas XII MA Wahid Hasyim Sleman, media barang produk termasuk jenis media objek fisik yang dijadikan sebagai media untuk meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa. Melalui media barang produk

siswa akan dimudahkan dalam menemukan, mengembangkan dan menyampaikan gagasan. Dengan media barang produk pula kepercayaan diri dan keberanian siswa bertambah untuk berbicara di depan umum. Barang produk berjenis benda (Objek) yang dapat dilihat, diraba dan dipindahkan.

D. Barang Produk

a. Pengertian Barang Produk

Produk menurut Kotler dan Amstrong (via Anderson, 1996: 274) adalah *A product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use or consumption and that might satisfy a want or need*. Artinya produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen.

Menurut Stanton (via Anderson, 1996: 222), *A product is asset of tangible and intangible attributes, including packaging, color, price quality and brand plus the services and reputation of the seller*. Artinya suatu produk adalah kumpulan dari atribut-atribut yang nyata maupun tidak nyata, termasuk di dalamnya kemasan, warna, harga, kualitas dan merk ditambah dengan jasa dan reputasi penjualannya.

Tjiptono (via Anderson, 1996: 224) berpendapat produk secara konseptual adalah pemahaman subyektif dari produsen atas “sesuatu” yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli.

Kesimpulan definisi barang produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Segala sesuatu yang termasuk di dalamnya adalah barang berwujud benda, jasa, *events*, tempat, organisasi, dan ide.

b. Klasifikasi Produk

Klasifikasi suatu produk yang dikemukakan ahli pemasaran, diantaranya pendapat yang dikemukakan oleh Kotler. Menurut Kotler (2002: 451), produk berdasarkan wujudnya, dapat diklasifikasikan ke dalam dua jenis yaitu :

1) Barang

Barang merupakan produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, diraba atau disentuh, dirasa, dipegang, disimpan, dipindahkan, dan perlakuan fisik lainnya.

2) Jasa

Jasa merupakan aktivitas, manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual (dikonsumsi pihak lain). Seperti halnya bengkel reparasi, salon kecantikan, hotel dan sebagainya. Kotler (2002: 486) juga mendefinisikan “Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun”. Produknya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan dengan suatu produk fisik.

E. Hubungan Barang Produk dengan Keterampilan Pidato Persuasi

Salah satu tujuan pidato persuasi adalah untuk menyakinkan dan menawarkan sesuatu atau objek kepada khalayak. Barang produk menjadi media dalam penelitian ini untuk dijadikan sumber inspirasi siswa. Siswa diharapkan mampu menemukan, mengembangkan gagasan dan mengolah keunggulan-keunggulan barang produk menjadi materi yang menarik untuk dipidatokan. Harapan peneliti, siswa lebih kreatif dalam menyampaikan pidato persuasi melalui media barang produk.

Media barang produk diyakini sebagai solusi atas masalah yang dihadapi siswa, yakni pidato persuasi mereka rendah. Dengan media barang produk siswa akan lebih kreatif dalam menyampaikan pidato persuasi. Selain pada pengembangan materinya, siswa diharapkan mampu mengolah penyampaian pidato persuasi dengan kreatif dan menghasilkan suatu informasi yang aktual.

Barang produk sebagai inovasi media yang akan meningkatkan proses pembelajaran pidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman. Adapun langkah-langkah pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk yakni sebagai berikut.

- a. Peneliti (mahasiswa) dan kolaborator (guru) menyamakan persepsi tindakan yang akan dilakukan untuk meningkatkan keterampilan berpidato persuasi siswa.
- b. Guru mengajarkan materi pidato persuasi, tujuan, dan contoh berpidato persuasi yang baik.
- c. Guru memberikan materi dan melatih siswa pada faktor kebahasaan dan nonkebahasaan dalam berpidato persuasi.

- d. Guru menunjukkan media barang produk dan siswa mengamati serta berlatih menemukan gagasan dan keunggulan-keunggulan yang terdapat dalam media tersebut.
- e. Siswa melakukan persiapan untuk menyampaikan pidato persuasi dengan media barang produk.
- f. Siswa berpidato persuasi menggunakan media barang produk
- g. Guru dan siswa berkomentar atas penampilan pembicara persuasi.

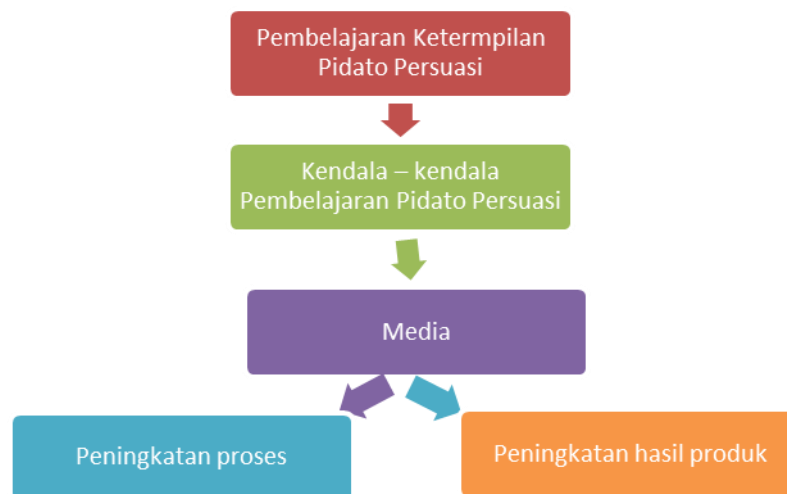
F. Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian Ria Andriani yang berjudul Peningkatan Kemampuan Berpidato Persuasi dengan Media Iklan pada Siswa kelas XI SMK Negeri 7 Yogyakarta. Pada penelitian tersebut menggunakan media iklan sebagai sarana meningkatkan pidato persuasi siswa. Kesimpulan pada penelitian tersebut siswa SMK jurusan penjualan mengalami peningkatan kemampuan pidato persuasi dan mereka menikmati selama proses pembelajaran berlangsung.

Penelitian Ria Andriani (2004) relevan dengan penelitian ini karena kesamaan objek penelitian keterampilan pidato persuasi. Perbedaan kedua penelitian ini terletak pada penggunaan media. Iklan menjadi pilihan media dalam penelitian terdahulu, barang produk menjadi pilihan media dalam penelitian ini. Barang produk memiliki keunikan dan kelebihan jika dibandingkan dengan media iklan. Barang produk berisi informasi yang dapat digali, dapat diperagakan, dan lebih menarik minat pendengar untuk menyimak pidato persuasi karena barang produk bisa difungsikan dan divisualisasikan.

G. Kerangka Pikir

Keterampilan berpidato merupakan suatu keterampilan yang digunakan untuk berkomunikasi. Menurut Rakhmat (2009: 59) ada sembilan hal yang mencirikan pidato yang baik yakni: saklik, jelas, hidup, memiliki tujuan jelas, bergaya klimaks, memiliki pengulangan, mengandung peristiwa yang mengejutkan, singkat tapi padat, mengandung humor, pengetahuan luas, dan penguasaan massa.



Media barang produk memiliki kelebihan dalam hal menarik minat seseorang untuk menjelaskan objek secara detail, unik, mengasah kecerdasan emosional dan daya kreativitas siswa, menambah pengetahuan tentang barang produk, dan *memupuk* keberanian untuk berbicara di depan publik.

H. Hipotesia Tindakan

Berlandaskan kajian teori dan kerangka pikir yang telah diuraikan di atas, hipotesis penelitian ini adalah jika pembelajaran pidato persuasi pada siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim dilakukan dengan menggunakan media barang produk, maka keterampilan pidato persuasi mereka akan meningkat.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini memakai pendekatan penelitian tindakan kelas (PTK). Menurut Madya (2009: 11), penelitian tindakan berurusan langsung dengan praktik di lapangan dan ditujukan untuk melakukan perubahan pada semua pesertanya. Perubahan situasi tempat penelitian dilakukan guna mencapai perbaikan praktik secara berkelanjutan. Tindakan tersebut diberikan oleh guru atau dengan arahan guru yang dilakukan oleh siswa. Jenis penelitian ini dipakai karena peneliti mengetahui peningkatan keterampilan berpidato persuasi, meliputi proses dan hasil pembelajaran, dengan diterapkannya media barang produk.

Penelitian tindakan kelas tidak dapat dilakukan sendiri (Suyata, 1994: 16). Peneliti harus mengadakan kerjasama secara kolaboratif dengan pihak lain yang masih menyangkut permasalahan yang diteliti.

B. Setting Penelitian

Penelitian tindakan kelas ini dilaksanakan di kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman, yang berlokasi di Jl. KH. Wahid Hasyim Gaten Nologaten Condongcatur Depok Sleman. Madrasah Aliyah Wahid Hasyim adalah sekolah yang didirikan dalam lingkungan pesantren yang sebagian besar siswanya adalah santri. Sekolah ini dipilih karena rendahnya keterampilan siswa dalam berpidato, khususnya pidato persuasi. Sebagian besar siswa juga kurang memiliki keberanian, kurang motivasi, dan menganggap semua jenis pidato adalah ceramah.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

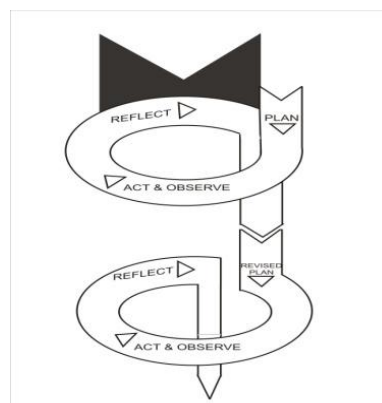
Subjek dalam penelitian ini adalah siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman. Penentuan kelas ini didasarkan pada tingkat permasalahan sesuai hasil observasi dan wawancara dengan guru yang dilakukan sebelum penelitian, yakni: masih rendahnya keterampilan pidato persuasi siswa.

2. Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah keterampilan pidato persuasi kelas XII MA Wahid Hasyim Sleman Yogyakarta.

D. Rancangan Penelitian

Acuan yang dijadikan pedoman penelitian tindakan ini adalah model Kemmis dan Mc. Taggart yang mencakup penyusunan rencana (*plan*), perlakuan (*act*), pengamatan (*observe*), dan refleksi (*reflect*). Adapun gambaran mengenai model desain penelitian berdasarkan model Kemmis dan Mc. Taggart dalam (Madya, 2006: 67) sebagai berikut.



Gambar I: skema desain penelitian tindakan model Kemmis & Mc. Taggart dalam (Madya, 2006: 67)

Siklus dalam penelitian ini dilakukan sampai tercapainya tujuan penelitian, yaitu terjadinya peningkatan keterampilan pidato persuasi dengan menggunakan media barang produk siswa kelas XII IPS Wahid Hasyim Sleman. Jika dalam pelaksanaan tindakan didapati kekurangan dan kendala maka dilakukan refleksi dan evaluasi untuk memperbaiki tindakan pada siklus selanjutnya.

Penelitian berawal dari adanya masalah bahwa keterampilan pidato persuasi siswa rendah. Masalah yang ada dieksplorasi oleh peneliti. Kegiatan selanjutnya adalah melakukan prasurvei untuk menangkap kondisi awal subjek penelitian sebelum pemberian tindakan dilakukan. Hal yang juga dilakukan adalah pengukuran keterampilan berpidato siswa MA Wahid Hasyim kelas XII jurusan IPS. Hasil yang diperoleh dari keduanya didiagnosis dan menjadi dasar perencanaan penelitian. Perencanaan dilakukan secara umum dan khusus. Perencanaan umum meliputi keseluruhan penelitian, sedangkan yang khusus mencakup tiap siklus penelitian yang selalu dilakukan di awal siklus. Selanjutnya dilakukan pemberian tindakan (*acting*) dan observasi (*observing*) selama tindakan diberikan. Akhir siklus dilakukan refleksi untuk melihat ketercapaian hasil tindakan yang telah diberikan.

Tindakan yang dilakukan adalah meningkatkan keterampilan berpidato persuasi siswa MA Wahid Hasyim kelas XII IPS dengan media barang produk. Pada siklus pertama para siswa mendapatkan materi dan praktik berpidato persuasi. Setelah itu, hasil refleksi dari siklus pertama dijadikan sebagai dasar untuk menentukan tindakan berikutnya.

E. Prosedur Penelitian

1. Perencanaan (Siklus I)

Tahap perencanaan disusun berdasarkan hasil pengamatan pada tahap praobservasi awal yang refleksif. Di sini, peneliti dan kolaborator melakukan diskusi mengenai gambaran umum pembelajaran di kelas, mengidentifikasi masalah-masalah yang ada, dan merancang tindakan untuk mengatasinya.

Pada siklus I, peneliti dan guru kolaborator melakukan diskusi dan berkoordinasi untuk merencanakan tindakan yang akan dilakukan pada siklus ini terkait dengan masalah yang ditemukan. Adapun rencana yang akan dilakukan adalah sebagai berikut.

- 1) Peneliti bersama guru Bahasa Indonesia menyamakan persepsi dan diskusi untuk mengidentifikasi permasalahan yang muncul dalam pembelajaran Bahasa Indonesia khususnya keterampilan pidato persuasi.
- 2) Peneliti dan guru merencanakan pelaksanaan pidato persuasi dengan media barang produk.
- 3) Menentukan media barang produk yang digunakan dalam kegiatan pidato persuasi.
- 4) Menentukan langkah-langkah pelaksanaan pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk.
- 5) Menyusun Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP).
- 6) Menyiapkan bahan-bahan pelajaran dan instrumen yang berupa angket, lembar penilaian keterampilan pidato persuasi, catatan lapangan, dan alat dokumentasi kegiatan.

2. Pelaksanaan Tindakan

Tahap pelaksanaan merupakan realisasi dari rencana yang sudah dirancang sebelumnya. Tindakan yang dilakukan pada siklus I adalah sebagai berikut.

- 1) Guru melakukan apersepsi agar siswa siap untuk masuk dan mengikuti materi pelajaran.
- 2) Guru menjelaskan materi tentang pidato persuasi dan aspek-aspek penunjang keefektivannya (aspek kebahasaan dan nonkebahasaan).
- 3) Guru menjelaskan materi tentang media barang produk yang meliputi keunggulan-keunggulannya dan cara mendemonstarikannya.
- 4) Siswa berlatih pidato persuasi dengan media barang produk.
- 5) Siswa melakukan tes praktik pidato persuasi dengan media barang produk yang telah disiapkan guru kolabolator dan peneliti. Tes ini dilakukan untuk mengetahui keterampilan pidato persuasi siswa setelah mendapat tindakan pada siklus I.
- 6) Siswa mempresentasikan pidato persuasi.

3. Pengamatan

Kegiatan yang dilakukan pada tahap pengamatan ini yakni mengamati hasil tindakan yang dilakukan bersama pengajar terhadap siswa. Pengamatan peneliti meliputi: (1) proses tindakan, (2) pengaruh tindakan, (3) keadaan dan kendala tindakan, (4) keadaan dan kendala tindakan yang telah direncanakan dan pengaruhnya, dan (5) persoalan lain yang muncul selama dilakukan tindakan.

4. Refleksi

Refleksi dilakukan oleh peneliti dan guru kolaborator untuk menilai tingkat keberhasilan pembelajaran berpidato persuasi dengan menggunakan media barang produk. Kekurangan dan kendala selama penelitian berlangsung akan didiskusikan dan akan dicari solusinya sebagai pijakan bagi siklus selanjutnya.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan angket, tes, wawancara, catatan lapangan, dan alat rekaman gambar.

1) Angket

Dalam penelitian ini, angket digunakan untuk mengetahui pendapat, perasaan, sikap, penerimaan, tanggapan, perhatian, keyakinan, serta partisipasi siswa dalam pembelajaran berpidato. Angket dibagikan pada siswa sebelum tindakan.

2) Tes

Tes dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur kemampuan siswa dalam pidato persuasi baik sebelum implementasi tindakan maupun sesudah implementasi tindakan. Tes berpidato diberikan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat keterampilan siswa dalam pidato persuasi melalui media barang produk. Tes tersebut menggunakan pedoman penilaian berpidato berdasarkan model penilaian yang telah dimodifikasi.

3) Wawancara

Peneliti melakukan wawancara dengan guru dan siswa. Wawancara dengan guru bertujuan untuk menggali informasi-informasi mengenai proses

pembelajaran. Wawancara dengan siswa hanya dilakukan dengan beberapa siswa saja untuk ditanya pada saat awal dan akhir pembelajaran. Wawancara ini dilakukan di luar jam pelajaran.

4) Catatan Lapangan

Catatan lapangan (*field notes*) digunakan untuk mendeskripsikan kegiatan-kegiatan yang dilakukan guru dan siswa selama proses pembelajaran berlangsung. Catatan lapangan dibuat agar segala sesuatu yang terjadi pada saat pengambilan data bisa terangkum.

5) Alat perekam gambar

Berupa kamera yang digunakan untuk menangkap peristiwa atau kejadian selama proses belajar mengajar berlangsung.

G. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen yang digunakan untuk mengumpulkan data pada penelitian ini meliputi angket, lembar penilaian keterampilan berpidato persuasi, alat perekam, dan catatan lapangan (*field notes*).

- 1) Angket, meliputi angket pratindakan dan angket pascatindakan.
- 2) Lembar penilaian keterampilan berbicara yang digunakan adalah untuk penilaian berpidato. Pedoman penilaian keterampilan pidato persuasi dalam penelitian ini berdasarkan kriteria faktor penunjang keefektivan berpidato yang dikemukakan oleh Arsjad dan Mukti (1988: 87). Hal ini terangkum dalam tabel di bawah ini.

Tabel 2: Aspek Penilaian Berbicara (Arsyad dan Mukti (1988: 87))

No.	Aspek Kebahasaan	Aspek Nonkebahasaan
1	Ketepatan ucapan	Sikap yang wajar
2	Penempatan tekanan, nada, sendi, dan durasi	Pandangan
3	Pilihan kata	Kesediaan menghargai pendapat orang lain
4	Ketepatan sasaran pembicaraan	Gerak-gerak dan mimik yang tepat
5		Kenyaringan suara
6		Kelancaran
		Penguasaan topik
7		Relevansi

Berikut ini aspek penilaian tes berpidato persuasi yang telah dimodifikasi. Aspek daya pengaruh merupakan indikator penilaian yang ditambahkan dalam tes berpidato persuasi siswa. Aspek Skala penilaian terhitung dari angka 1-5. Tes berpidato persuasi diberikan pada setiap siklus. Rincian tiap-tiap aspeknya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3: Pedoman Penilaian (modifikasi) Pidato Persuasi Setiap Individu

No	Aspek Kebahasaan dan Nonkebahasaan	Skala skor					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Lafal						
2	Daya pengaruh						
3	Kosa kata dan struktur kalimat						
4	Tekanan						
5	Penguasaan materi						
6	Kelancaran						
7	Sikap						
8	Gerak-gerak dan mimik yang tepat						

Lembar penilaian tersebut digunakan peneliti sebagai instrumen penelitian keterampilan pidato persuasi, baik sebelum maupun sesudah diberi tindakan. Hasil penilaian tersebut yang digunakan untuk menentukan tingkat keberhasilan media barang produk dalam meningkatkan pidato persuasi siswa.

Tabel 4: Kategori Skor Rata-rata Kelas Keterampilan Berpidato Siswa

No	Skor rata-rata kelas	Kategori
1	$4 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 5$	BS : Baik Sekali
2	$3 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 4$	B : Baik
3	$2 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 3$	C : Cukup
4	$1 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 2$	K : Kurang
5	$0 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 1$	KS : Kurang sekali

Keterangan:

BS : Baik Sekali dengan skor rata-rata kelas ≤ 5

B : Baik dengan skor rata-rata kelas ≤ 4

C : Cukup dengan skor rata-rata kelas ≤ 3

K : Kurang dengan skor rata-rata kelas ≤ 2

KS : Kurang Sekali dengan skor rata-rata kelas ≤ 1

- 3) Catatan Lapangan, digunakan untuk mencatat kegiatan penelitian dan mendeskripsikan tingkah laku siswa selama proses pembelajaran berlangsung.
- 4) Alat perekam gambar (gambar foto dan video), digunakan untuk mengabadikan berlangsungnya kondisi pembelajaran keterampilan pidato persuasi siswa.

H. Validitas Data

Konsep validitas dalam aplikasinya untuk penelitian tindakan kelas mengacu kepada kredibilitas dan derajat keterpercayaan dari hasil penelitian. Burns (melalui Madya, 2009: 37-44) menyatakan ada empat kriteria validitas, yaitu validitas demokratik, validitas hasil, validitas proses, dan validitas dialogik. Dalam penelitian ini menggunakan menggunakan empat validitas.

a. Validitas Demokratik

Validitas ini dapat tercapai karena peneliti melakukan kolaborasi dengan guru mata pelajaran untuk mengupayakan peningkatan keterampilan berpidato persuasi dengan media barang produk. Peserta penelitian yaitu guru Bahasa Indonesia dan siswa kelas XII IPS dapat mengungkapkan pandangan, pendapat, dan gagasan selama penelitian berlangsung.

b. Validitas Hasil

Pada akhir pembelajaran, peneliti beserta guru melakukan refleksi terhadap proses pembelajaran yang telah berlangsung. Dari hasil refleksi tersebut, muncul permasalahan baru yang menyebabkan pembelajaran kurang berhasil. Dari permasalahan baru yang muncul, diterapkan pemecahan masalah pada pemberian tindakan berikutnya sebagai upaya perbaikan bertahap supaya hasil pembelajaran berhasil maksimal.

c. Validitas Proses

Validitas ini tercapai dengan cara peneliti dan guru kolaborator secara intensif bekerjasama mengikuti semua tahap dalam proses penelitian. Peneliti menunjukkan bahwa seluruh partisipan melaksanakan kegiatan pembelajaran selama proses penelitian. Hal ini dikuatkan dengan adanya bukti catatan lapangan dan penilaian yang ada dalam setiap siklus serta data-data yang lain.

d. Validitas Dialogis

Validitas dialogis dilakukan oleh peneliti dengan berdialog dengan guru. Dialog tersebut bertujuan untuk mendapatkan masukan maupun pendapat selama pengumpulan data dan proses penelitian sehingga subjektivitas dapat berkurang.

I. Teknik Analisis Data

Penelitian ini akan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif, yaitu untuk mendeskripsikan keterampilan berbicara sebelum dan sesudah implementasi tindakan. Analisis kualitatif digunakan untuk data kualitatif yang berupa hasil observasi lapangan, catatan lapangan, dan wawancara. Kemampuan berbicara siswa dinilai dengan pedoman penilaian yang sudah ditentukan.

Sesuai dengan karakteristik penelitian tindakan, keberhasilan penelitian tindakan ditandai dengan adanya perubahan menuju arah perbaikan. Indikator keberhasilan tindakan terdiri atas keberhasilan proses dan produk.

(1) Indikator keberhasilan proses dapat dilihat dari beberapa hal, yaitu:

- a. proses pembelajaran dilaksanakan dengan menarik dan menyenangkan.
 - b. siswa aktif berperan serta selama proses pembelajaran berlangsung.
 - c. siswa menunjukkan respon antusias ketika proses pembelajaran berlangsung.
 - d. siswa menghasilkan ide kreatif dalam menyampaikan pidato persuasi.
 - e. siswa paham tentang pembelajaran berpidato persuasi dengan media barang produk.
- (2) Indikator keberhasilan produk, penelitian dikatakan berhasil apabila 75% dari jumlah siswa yang mengikuti pembelajaran telah mendapatkan skor ≥ 30 .

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian Tindakan Kelas

Penelitian ini menggunakan media barang produk dalam meningkatkan keterampilan pidato persuasi. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi empat hal yaitu perencanaan tindakan, pelaksanaan tindakan, observasi dan refleksi. Hasil yang diperoleh dari penelitian tindakan kelas diungkapkan di bawah ini.

1. Informasi Awal Keterampilan Berpidato Siswa

Pelaksanaan tindakan dimulai dengan melakukan observasi mengenai minat siswa terhadap mata pelajaran bahasa Indonesia, khususnya pengalaman siswa dalam melakukan praktik berpidato. Data yang diperoleh melalui angket merupakan informasi awal pengetahuan dan pengalaman siswa dalam berpidato. Rangkuman informasi awal keterampilan siswa dalam berpidato dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5: Rangkuman Informasi Awal Keterampilan Berpidato Siswa

No.	Aspek	Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Kesenangan siswa pada kemampuan berpidato	a. ya b. tidak	a. 5 b. 20	a. 20 % b. 80 %
2	Siswa pernah melakukan praktik pidato persuasi		a. 16 b. 9	a. 64% b. 36%
3	Ketertarikan siswa jika mendapatkan tugas pidato persuasi		a. 11 b. 14	a. 44% b. 56%
4	Siswa merasa sulit berpidato persuasi		a. 24 b. 1	a. 96% b. 4%
5	Guru menggunakan media dalam pidato persuasi		a. - b. 26	a. - b. 100%

Melalui angket informasi awal tabel 5 di atas, diketahui bahwa tingkat kesukaan siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim terhadap mata pelajaran bahasa Indonesia, khususnya pidato cukup rendah. Dapat dilihat dari persentase yang mencapai 80% atau sebanyak 20 siswa dari jumlah keseluruhan siswa 25 siswa yang hadir. Padahal, 64% yang menyatakan pernah melakukan praktik pidato persuasi. Sedangkan, 49% siswa yang merasa tertarik melaksanakan praktik pidato persuasi dan seluruh siswa menyatakan bahwa guru tidak pernah menggunakan media dalam kemampuan berpidato persuasi. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa siswa kurang suka terhadap pelajaran bahasa Indonesia, khususnya pidato.

Ada beberapa alasan yang menjadi dasar mengapa siswa kurang begitu tertarik terhadap kegiatan berpidato. Dari data informasi awal sebanyak 96% menyatakan merasa takut berpidato. Siswa menganggap berpidato adalah kemampuan berbicara yang sulit, sulit memilih topik pembicaraan. Siswa grogi dan tidak percaya diri, takut terjadi kesalahan ketika penyampaian dan bingung merangkai alur penyampaiannya.

Setelah mendapatkan informasi awal ketertarikan siswa terhadap pidato, selanjutnya peneliti bersama kolaborator mengadakan tes sebelum siswa dikenai tindakan (pratindakan) dalam berpidato persuasi. Pratindakan ini dimaksudkan untuk mengetahui kemampuan awal berpidato siswa kelas XII MA Wahid Hasyim Sleman. Untuk mengetahui skor rata-rata kelas pada setiap aspek keterampilan berpidato persuasi, peneliti menghitung seluruh skor tiap-tiap aspek dan membaginya dengan jumlah siswa. Berikut ini hasil kemampuan awal siswa dalam berpidato persuasi sebelum dikenai tindakan.

Tabel 6: Skor Rata-rata Keterampilan Pidato Persuasi Pratindakan

No	Aspek yang dinilai dalam berbicara	Skor rata-rata	Kategori
1	Pelafalan	2,16	C
2	Daya Pengaruh	2,04	C
3	Ketepatan kosa kata dan struktur kalimat	1,91	K
4	Kelancaran dalam penyampaian pidato	2,20	C
5	Penguasaan materi	2,04	C
6	Tekanan dalam berartikulasi	1,83	K
7	Sikap siswa menjadi pembicara	2,00	C
8	Gerak-gerak dan mimik wajah siswa	1,83	K
Jumlah		16,01	

Keterangan:

Skor 5 : keterampilan baik sekali (BS)

Skor 4 : keterampilan baik (B)

Skor 3 : keterampilan cukup (C)

Skor 2 : keterampilan kurang (K)

Skor 1 : keterampilan kurang sekali (KS)

Berikut ini dideskripsikan keterampilan awal siswa dalam berpidato persuasi pada setiap aspek.

a. Aspek Lafal

Berdasarkan tabel di atas skor rata-rata kemampuan pidato siswa dalam aspek pelafalan sebesar 2,16. Dari skor rata-rata kelas tersebut dapat diketahui bahwa kemampuan pidato siswa dalam pelafalan masih tergolong cukup. Karena nilai rata-rata yang dicapai belum termasuk keberhasilan tindakan, yaitu kurang lebih atau sama dengan 5 untuk setiap aspek. Aspek lafal berkaitan dengan kejelasan pelafalan fonem, kebakuan pelafalan fonem, dan pengucapan fonem. Aspek ini juga dipengaruhi volume suara seorang pembicara, apabila volume pembicara lemah, maka pelafalan terdengar tidak jelas, sehingga aspek lafal tidak tertangkap oleh pendengar.

Dengan demikian pendengar tidak mendapatkan informasi dengan baik. Terdapat beberapa siswi yang bersuara pelan dan malu-malu sambil tersenyum. Sementara para siswa lain masih ada yang berpidato dengan bertempo cepat dan terdengar menggerutu. S17 berbicara dengan mengebu-gebu, sehingga banyak kata yang tidak terdeteksi dengan baik karena bertempo cepat, yang kebetulan membawakan tema pidato kemerdekaan. Dan S3 menyampaikan pidato dengan pelafalan khas seorang kyai, yaitu berceramah.

b. Aspek Daya Pengaruh

Aspek daya pengaruh berkaitan dengan cara siswa mengambil perhatian pendengar dengan kata-kata yang dilontarkan. Motif mempengaruhi dan meyakinkan adalah ciri utama pidato persuasi. Berdasarkan tabel di atas skor rata-rata keterampilan pidato persuasi siswa aspek daya pengaruh sebesar 2,04. Dari skor rata-rata kelas tersebut, dapat diketahui bahwa keterampilan berpidato siswa dalam meyakinkan dan mempengaruhi pendengar masih tergolong cukup. Bujukan siswa kepada pendengar kurang variatif dan kreatif, sehingga cenderung membosankan dan tidak menarik untuk didengarkan, contohnya: “....emm....janganlah bermalas-malasan, apalagi ya...”.

c. Aspek Kosa kata dan Struktur Kalimat

Aspek ini berkaitan dengan ketepatan penggunaan struktur kalimat. Berdasarkan tabel di atas skor rata-rata keterampilan pidato persuasi siswa sebesar 1,91. Dari skor rata-rata kelas tersebut, dapat diketahui bahwa keterampilan pidato siswa dalam struktur kalimat masih tergolong kurang. Kesalahan yang sering terjadi pada penggunaan struktur kalimat yang terpengaruh oleh struktur kalimat bahasa Jawa, kegagapan ketika berbicara dan tertawa karena ditertawakan pendengar, sehingga struktur kalimatnya tidak sempurna bahkan salah ketika menyebutkan objek yang dituju pembicara.

d. Aspek Kelancaran

Aspek kelancaran berpidato persuasi ini memiliki skor rata-rata kelas sebesar 2,20 skor rata-rata kelas tersebut menunjukkan bahwa kelancaran berpidato siswa tergolong cukup, dan perlu ditingkatkan. Kebanyakan siswa berbicara kurang lancar, tersendat-sendat, terlalu banyak diam dan tersenyum. Bahkan penyampaian pidato siswa terlalu cepat sehingga sulit dimengerti para pendengarnya. Hal ini disebabkan oleh kurangnya persiapan, kosa kata yang terbatas, dan kurang serius ketika berpidato.

e. Aspek Penguasaan Materi

Penguasaan materi adalah hal yang sangat pokok, bila penguasaan materi kurang maka ketika berpidato tidak akan lancar dan maksud pembicara tidak dapat tersampaikan dengan baik. Berdasarkan tabel di atas skor rata-rata kemampuan pidato persuasi siswa dalam penguasaan materi sebesar 2,04. Dari skor rata-rata kelas tersebut, dapat diketahui bahwa keterampilan pidato siswa dalam penguasaan materi tergolong cukup. Kebanyakan siswa kurang menguasai materi sehingga berhenti beberapa saat karena lupa dan grogi berada di depan kelas. Terdapat S19 yang hanya berdiri mematung dan tersenyum sendiri, tidak menyampaikan pidato, lalu berlari menuju tempat duduknya. Sedikit waktu yang dihabiskan siswa ketika berpidato, setiap siswa menyelesaikan pidato hanya beberapa detik saja.

f. Aspek Tekanan

Aspek tekanan dalam berpidato berkaitan dengan pelafalan dan intonasi suara. Aspek tekanan ini memiliki skor rata-rata kelas sebesar 1,83 tergolong kurang jika dibandingkan dengan aspek penilaian lainnya. Kesesuaian tekanan

dan nada merupakan daya tarik dalam berbicara. Penempatan tekanan nada dalam setiap kata dianggap penting, sehingga pembicaraan tersebut akan menarik untuk didengarkan. Kebanyakan siswa luput dari aspek tekanan dan nada ketika berbicara, terdengar datar antara gagasan utama dan gagasan penjelasnya. Nada suara siswa terdengar monoton, dan tidak berupaya untuk mengeraskan atau mencoba menyuarakan dengan nada yang variatif. Walaupun ada, S3, S11, dan S25 menggunakan nada seorang penceramah, sehingga aspek tekanan ini perlu ditingkatkan.

g. Aspek Sikap

Sikap seorang pembicara harus memosisikan diri sebagai objek utama yang diperhatikan dan pembicara seharusnya berpenampilan dan berbicara sesuai dengan apa yang ia perankan. Sikap dan gaya dalam berbicara merupakan faktor yang penting untuk menunjang keefektifan berpidato, karena sikap menunjukkan keseriusan. Skor rata-rata kelas pada aspek ini sebesar 2,00. Berdasarkan data tersebut, aspek sikap dan gaya berbicara tergolong cukup. Kebanyakan siswa terbawa alur suasana yang terpengaruhi oleh candaan teman-temannya, ada yang tertawa terbahak-bahak, memasukkan tangan di saku celana, *tolah-toleh* dan menatap ke atas dinding atau menunduk ke lantai, sehingga dalam aspek ini perlu ditingkatkan lagi.

h. Aspek Gerak-gerak dan Mimik Wajah

Aspek gerak-gerak dan mimik wajah berkaitan dengan pandangan mata, gaya berbicara, dan gerakan yang mendukung dalam berbicara. Dengan aspek mimik dan gerakan siswa yang tepat dapat menghidupkan komunikasi antara pembicara dan pendengar, dengan kata lain terlihat tidak kaku. Sikap saat

berbicara wajar, tenang dan tidak kaku karena berpengaruh pada kesan pendengar terhadap pembicara. Pendengar akan memberi kesan pertama saat pembicara memulai pidatonya. Oleh karena itu, kesan pertama merupakan hal yang penting untuk menjalin kesinambungan perhatian dari pendengar.

Aspek gerak-gerik dan mimik wajah siswa saat berpidato persuasi, mendapatkan skor rata-rata kelas sebesar 1,83. Aspek gerak-gerik dan mimik wajah siswa masih tergolong kurang. Hal tersebut disebabkan oleh banyaknya siswa yang tidak menunjukkan perubahan ekspresi wajah dan pandangan mata hanya tertuju pada satu arah saja. Masih banyak pula siswa yang menunjukkan sikap tidak wajar seperti tersenyum-senyum, memainkan kaki, melihat atap kelas, menggaruk-garuk kepala dan lain-lain. Banyak siswa yang tidak tenang sampai mengeluarkan keringat atau grogi. Selain itu, sikap kaku dalam berbicara di depan umum pun menjadi kendala, sehingga aspek ini perlu adanya peningkatan.

2. Pelaksanaan Penelitian Tindakan Kelas dengan Media Barang Produk.

a. Hasil Penelitian Siklus 1

1) Perencanaan Penelitian Tindakan (*Planning*)

Perencanaan penelitian tindakan ini bertujuan untuk merencanakan pelaksanaan tindakan untuk meningkatkan kemampuan pidato persuasi siswa. Perencanaan ini disusun oleh peneliti dan guru kolaborator yaitu guru Bahasa Indonesia, Ibu Chusnul Khasanah. Perencanaan ini melalui beberapa tahap sebagai berikut.

- a) Sebelum diadakan pembelajaran keterampilan pidato persuasi dengan barang produk, terlebih dahulu peneliti dan guru kolaborator mengadakan tes pratindakan untuk mengetahui kemampuan awal berpidato siswa.
- b) Guru menjelaskan pengertian pidato persuasi dan media barang produk. Selain itu, guru juga menjelaskan materi penunjang keefektivan berpidato persuasi meliputi aspek kebahasaan dan nonkebahasaan.
- c) Peneliti dan kolaborator menentukan media yang tepat untuk meningkatkan keterampilan berpidato siswa yaitu dengan media barang produk. Setelah itu, guru kolaborator berpidato persuasi untuk memberikan contoh dan memantapkan media tersebut.
- d) Penentuan langkah-langkah pelaksanaan pembelajaran keterampilan pidato persuasi dengan media barang produk.
- e) Menentukan waktu pelaksanaan tindakan yaitu 3 kali pertemuan dalam satu siklus.
- f) Membuat format penilaian untuk menilai keterampilan berpidato persuasi siswa.
- g) Menyiapkan alat perekam untuk mengamati proses pembelajaran keterampilan pidato persuasi siswa dengan media barang produk.
- h) Membuat format catatan lapangan untuk mengetahui hal-hal yang terjadi dalam kegiatan pidato persuasi.

2) Implementasi Tindakan (*acting*)

Implementasi tindakan dengan media barang produk ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan berpidato siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman. Implementasi tindakan dilakukan selama tiga kali pertemuan. Adapun deskripsi pelaksanaannya sebagai berikut.

a) Pertemuan pertama (Senin, 26 Juli 2011)

Pada pertemuan ini guru memberikan standar kompetensi dan kompetensi dasar yang harus dicapai siswa dalam pembelajaran berpidato persuasi. Setelah guru menjelaskan standar kompetensi dan kompetensi dasar kepada siswa, lalu guru melakukan apresepsi. Adapun rincian kegiatan pada siklus I pertemuan pertama ini sebagai berikut.

- 1) Guru mengkondisikan siswa dan melakukan apresepsi terhadap materi pembelajaran yang akan dilaksanakan.
- 2) Guru menjelaskan materi pidato persuasi, faktor penunjang keefektivannya dan media barang produk.
- 3) Guru membagikan materi dalam bentuk *draft powerpoint*.
- 4) Guru menjadi model pembicara dalam berpidato persuasi dengan media barang produk serta mengemukakan keunggulan-keunggulannya.
- 5) Guru menginstruksikan pada siswa untuk berlatih pidato persuasi, yang akan dipresentasikan pada pertemuan berikutnya.
- 6) Peneliti melakukan pengamatan selama proses pembelajaran berlangsung.
- 7) Jam pelajaran usai, pembelajaran akan dilanjutkan pada pertemuan berikutnya.
- 8) Guru dan peneliti berdiskusi untuk menyiapkan barang produk yang akan digunakan siswa pada pertemuan berikutnya.

b) Pertemuan Kedua (Senin, 1 Agustus 2011)

Pada pertemuan kedua siklus I ini, dimulai dengan menjelaskan kembali materi pidato persuasi, faktor penunjang keefektivannya dan cara mengidentifikasi keunggulan barang produk. Guru kolaborator dan peneliti menata barang produk di atas meja. Barang produk yang tertata rapi diantaranya: kaos oblong, buku-buku, makanan ringan, laptop, *handphone*, bunga kering daur ulang, baju Michel Jackson, jilbab, tas, dan lain sebagainya. Para siswa diinstruksikan guru memeriksa barang dan memilihnya untuk dipidatokan.

Para siswa mulai menyiapkan diri dengan merangkai kerangka pidato dan guru membimbingnya. Siswa diberi waktu minimal lima menit untuk berpidato. Guru menunjuk siswa secara acak untuk maju berpidato persuasi. Selama proses ini berlangsung, peneliti dan kolaborator melakukan pengamatan terhadap siswa. Waktu pelajaran usai, kegiatan belajar mengajar diakhiri dengan berdoa.

c) Pertemuan Ketiga (Selasa, 2 Agustus 2011)

Pada pertemuan ketiga siklus I ini, guru melanjutkan kembali praktik pidato persuasi siswa dengan media barang produk yang telah dipersiapkan oleh guru kolaborator dan peneliti. Selain itu, guru mengevaluasi keseluruhan penampilan siswa dan memberikan *reward* kepada dua pembicara terbaik.

3) Pengamatan

Pada pelaksanaan tindakan siklus I ini, peneliti dan kolaborator mengamati proses pembelajaran dengan seksama. Peneliti mengamati proses pembelajaran dengan menggunakan instrumen penelitian yang sebelumnya telah disepakati dan didiskusikan dengan kolaborator. Instrumen yang digunakan peneliti meliputi

lembar penilaian pidato persuasi, catatan lapangan, disertai dengan dokumentasi berupa foto.

Hasil penelitian tindakan siklus I ini dibedakan menjadi dua, yakni pengamatan proses dan pengamatan produk. Pengamatan proses meliputi aktivitas siswa selama pelaksanaan pidato persuasi dengan media barang produk. Pengamatan produk berupa skor siswa berdasarkan hasil praktik pidato persuasi di dalam kelas.

a) Pengamatan Proses

Hasil pengamatan peneliti bersama guru kolaborator menunjukkan bahwa pelaksanaan tindakan siklus I telah berjalan sesuai dengan rencana. Peneliti mengamati kegiatan pembelajaran keterampilan berpidato persuasi, yaitu pengajaran aspek kebahasaan dan aspek nonkebahasaan dalam berpidato. Peneliti juga mengamati aktivitas siswa ketika pembelajaran berlangsung.

Siswa menyimak penjelasan guru dengan baik. hal ini terlihat dalam gambar di bawah ini.



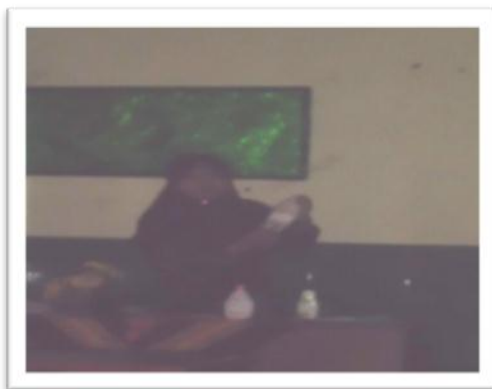
Gambar 2:

Guru sedang menjelaskan materi pidato persuasi.

Dalam proses pembelajaran siklus I pertemuan pertama, ada tujuh siswa bertanya kepada guru tentang aspek nonkebahasaan, bagaimana meningkatkan kepercayaan diri dan menarik perhatian pendengar. Hal ini terdapat dalam *Vignett* 1 (Catatan Lapangan) sebagai berikut.

“Bu, gimana tho caranya biar *ndak* malu kalo pidato di depan?” tanya S6. “Iya Bu.... biar penampilan kita menarik untuk terus dilihat, piye ya Bu.....? S3 menambahkan pertanyaan S6. “ada lagi yang bertanya? “jawab guru. S10 “Bu-bu....aku itu mesti susah banget kalau mau bikin pidato, temanya nggak nemu-nemu, gimana ya Bu biar inspirasiku cepat nemu tema?”. Lalu Bu guru menjawab semua yang ditanyakan siswa. (CTL I. Tanggal 26 Juli 2011)

Siswa terlihat antusias ketika guru menjadi seorang model pembicara. Guru mengenalkan dan memasarkan produk kecantikan wanita yaitu *handbody lotion*. Penampilan guru kolabolator sebagai pembicara bisa memikat siswa, karena para siswa tertawa terbahak-bahak dan merespon dengan bertanya tentang barang produk yang ditawarkan oleh guru. Kondisi ini terlihat dalam gambar sebagai berikut.



Gambar 3: Guru berpidato persuasi dengan media barang produk.

Guru menggunakan media produk *handbody lotion* dengan baik, karena guru memberikan kesempatan kepada siswa untuk mencoba memeriksa dan mencium harumnya *handbody lotion*, beberapa siswa bertanya tentang harga dan jenis produk tersebut.

Suasana kelas pada tes siklus I, siswa tampak riuh-ramai karena tidak sedikit siswa yang bersorak dan menggoda temannya yang sedang berpidato. Siswa yang grogi semakin lupa dengan gagasan yang akan ia sampaikan. Sementara siswa yang bermental berani makin bersemangat, karena apa yang ia sampaikan ditanggapi oleh siswa-siswa lain. Barang produk sebagai media belum dikatakan maksimal dalam penggunaannya. Karena kebanyakan siswa hanya membawa dan memperlihatkan kepada pendengar. Namun, S24 memanfaatkan alat inderanya untuk lebih dekat dengan pendengar, menginstruksikan pendengar dengan memeriksa barang yang dibawanya untuk dicoba. Sementara yang lain hanya sebatas memperagakan. Kondisi ini terlihat dalam gambar di bawah ini.



Gambar 4: Pembicara menawarkan produk jilbab dengan teman sebangkunya.

Proses berpidato persuasi siswa, dilakukan oleh guru dengan memanggil nama siswa secara acak dan mengingatkan siswa lain untuk mendengarkan pidato dan menanggapi melalui pertanyaan-pertanyaan untuk membangun sebuah

komunikasi. Beberapa siswa berpidato dengan baik, mampu menghidupkan suasana dan menguasai medan. Alur penyampaianya runtut, namun sikap keseriusan belum tampak.

Proses pembelajaran siklus I ini, dilalui siswa dengan semangat dan antusias. Siswa tidak segan bertanya kepada pembicara, bahkan siswa tertawa terbahak ketika temannya menyampaikan pidato persuasi. Suasana kelas mejadi lebih hidup, dan siswa terlihat menikmati kegiatan pembelajaran. Kondisi ini terlihat dalam gambar di bawah ini.



Gambar 5 : Siswa tampak senang praktik pidato persuasi pada siklus I.

Pada pertemuan terakhir siklus I, guru berdialog dengan siswa dalam rangka evaluasi. Siswa mengeluhkan masih merasa takut, grogi, kurang persiapan, dan bagaimana dapat mengembangkan materi lebih menarik. Guru menjawab setiap keluhan siswa dengan bijak, lalu guru memberikan *reward* kepada 2 pembicara terbaik. *Reward* tersebut berupa buku *notes* kecil, siswa pun senang menerimanya.

Hasil pengamatan menunjukkan adanya perubahan dalam perilaku. Hal ini ditandai dengan perilaku siswa yang awalnya pendiam dan cenderung bingung serta malu dalam mengungkapkan gagasannya. Pada tindakan siklus I, mereka berpidato persuasi dengan menggunakan media barang produk. Dalam pidato

persuasi ini para siswa mulai menemukan kemudahan dalam menentukan gagasan dan pilihan katanya lebih variatif.

Dampak yang diperoleh dari langkah menginstruksikan siswa berpidato tanpa persiapan yang matang adalah sebagian kecil siswa merasa tidak siap jika berpidato secara spontan tanpa latihan lebih dalam. Namun banyak siswa yang merasa nyaman dan antusias mendapatkan tugas pidato secara spontan. Karena pada pertemuan sebelumnya, guru memberikan penjelasan bahwa pada pertemuan selanjutnya adalah praktik pidato persuasi dengan media barang produk. Hal ini dibuktikan dengan pemerolehan skor tiap aspek yang cenderung meningkat.

Guru selalu memberi motivasi pada saat siswa takut untuk berpidato. Guru pandai mengelola situasi kelas dan selalu memberikan kesempatan kepada siswa untuk bertanya tentang hal-hal yang dirasa sulit dalam berpidato persuasi. Pada siklus ini sebagian siswa mengeluhkan praktik pidato persuasi terlalu mendadak, sehingga kurang persiapan. Kondisi ini terdapat dalam *Vignett 2* (Catatan Lapangan).

<p>S18 dan S26 mengeluh pada Guru : “Bu! Kok mendadak begini Bu, aku nggak siap, aduh....mau ngomong gimana ya Bu? Bingung aku Bu. Lalu guru mendekati mereka berdua yang kebetulan satu bangku dan guru menjelaskan dan membimbing mereka. Saat itu, peneliti duduk dibelakang dua siswa tersebut.</p> <p style="text-align: right;">(CTL 3. Tanggal 26 Juli</p>

Guru tetap memberi motivasi dan kepercayaan kepada siswa bahwa berpidato adalah hal yang mudah. Para siswa mendengarkan nasehat guru dengan baik, lalu guru menugasi siswa untuk membawa barang produk yang disukai sebagai media pembelajaran pidato persuasi pada pertemuan selanjutnya. Guru

kolabolator dan peneliti kembali berdiskusi tentang penampilan siswa. Berikut daftar barang produk yang ditawarkan siswa pada siklus I.

Tabel 7: Daftar Barang Produk yang Digunakan Siswa dalam Praktik Pidato

Persuasi

No	Siswa	Jenis Barang Produk
1.	S1	Mi instan
2.	S2	HP
3	S3	Baju Drumband
4.	S4	-
5.	S5	<i>Handbody Lation</i>
6.	S6	Kaos Dagadu Jogja
7.	S7	Termos
8.	S8	Kerudung
9.	S9	Shampo
10.	S10	Minuman ringan
11.	S11	Minuman Ringan
12.	S12	Shampo
13.	S13	Bros
14	S14	Deskrip Alat Tulis
15.	S15	Laptop
16	S16	Makanan Ringan
17.	S17	-
18.	S18	Buku Bacaan
19.	S19	Buku Pelajaran Sekolah
20.	S20	Kamera

21.	S21	Jam Tangan
22.	S22	Minuman Ringan
23.	S23	Tas
24.	S24	-
25.	S25	Flesk Disk
26.	S26	-

Peneliti bersama kolaborator mengamati kegiatan siswa dalam berpidato persuasi, dapat diketahui bahwa beberapa siswa kurang percaya diri karena kurangnya persiapan. Hal tersebut menyebabkan beberapa siswa kesulitan dalam menyampaikan gagasannya. Akibatnya, siswa kurang responsif pada pembelajaran. Karena sebagian besar siswa mengaku kurang siap jika berpidato secara spontan. Hal ini dirasakan oleh siswa yang cenderung apatis, pendiam, dan pengeluh terhadap keterampilan berpidato.

b) Keberhasilan Produk

Pengamatan produk dilakukan oleh peneliti dengan memberikan skor pada pratindakan. Keberhasilan tindakan dalam proses pembelajaran terlihat dari hasil skor tes keterampilan pidato persuasi siswa siklus I. Peneliti melakukan penskoran dengan menggunakan instrumen lembar penilaian pada tiap siswa. Kegiatan pidato persuasi yang dilakukan dengan menggunakan media barang produk menunjukkan peningkatan dibanding kegiatan awal sebelum dikenai tindakan. Siswa yang sebelumnya pada saat pratindakan hanya diam saja dan tidak berani berbicara, pada siklus I ini sudah berani berbicara dan menyampaikan gagasannya. Di bawah ini adalah tabel skor keterampilan pidato persuasi siswa siklus I.

Tabel 8: Skor Rata-rata Keterampilan Pidato Persuasi Siklus I

No	Aspek yang dinilai dalam berpidato persuasi	Skor	Kategori
1	Pelafalan	2,56	B
2	Daya pengaruh	2,50	B
3	Kosa kata dan struktur kalimat	2,41	C
4	Kelancaran dalam penyampaian pidato	2,83	B
5	Penguasaan materi pidato	2,91	B
6	Tekanan dalam berartikulasi	2,20	C
7	Sikap dan gaya siswa menjadi pembicara	2,58	B
8	Gerak-gerak dan mimik wajah siswa	2,54	B
Jumlah		20,56	

Keterangan:

Skor 5 : keterampilan baik sekali (BS)

Skor 4 : keterampilan baik (B)

Skor 3 : keterampilan cukup (C)

Skor 2 : keterampilan kurang (K)

Skor 1 : keterampilan kurang sekali (KS)

Adapun skor rata-rata keterampilan pidato persuasi siswa dari pratindakan dan siklus I dapat dilihat dalam tabel bawah ini.

Tabel 9: Skor Rata-rata Pratindakan dan Siklus I

No.	Aspek	Skor Rata-rata Pratindakan	Skor Rata-rata Siklus I	Peningkatan
1.	A	2,16	2,59	0,43
2.	B	2,04	2,50	0,46
3.	C	1,91	2,41	0,50
4.	D	2,20	2,83	0,63
5.	E	2,04	2,91	0,87
6	F	1,83	2,20	0,37

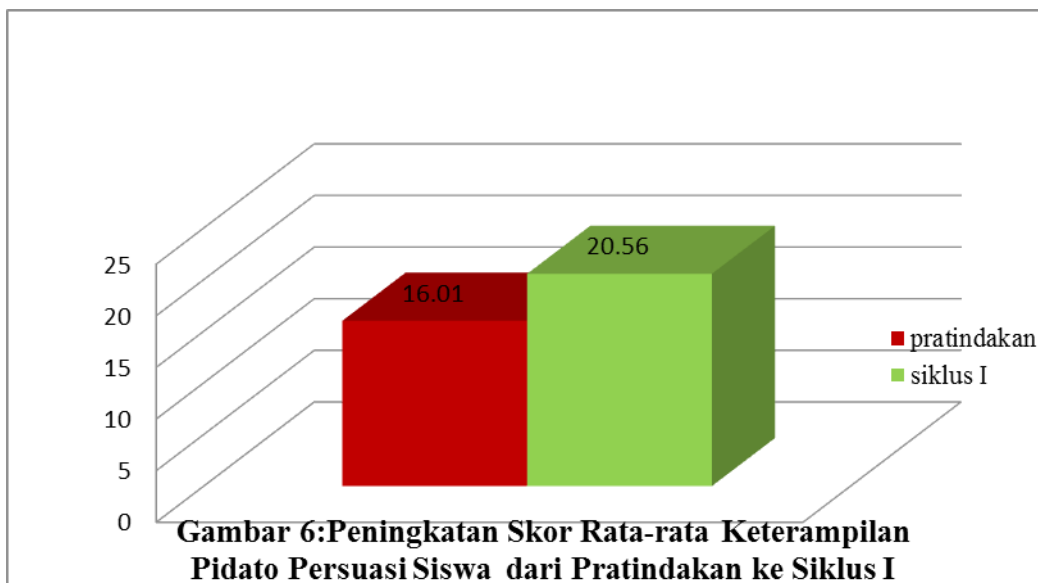
7.	G	2,00	2,58	0,58
8.	H	1,83	2,54	0,71
	Jumlah	16,01	20,56	4,55

Keterangan:

- A : Lafal
- B : Daya pengaruh
- C : Kosa kata dan Struktur Kalimat
- D : Kelancaran
- E : Penguasaan Materi Tekanan
- F : Tekanan
- G : Sikap
- H : Gerak-gerak dan mimik.

Berdasarkan tabel 8, dapat disimpulkan bahwa keterampilan berpidato persuasi siswa mengalami peningkatan pada setiap aspek penilaian berpidato, yaitu dapat dilihat dalam perbandingan antara skor rata-rata kelas pada pratindakan dan siklus I sebagai berikut: aspek (a) pelafalan sebesar 0,43; aspek (b) daya pengaruh sebesar 0,46; aspek (c) pilihan kosa kata dan struktur kalimat sebesar 0,50; aspek (d) kelancaran saat berpidato persuasi sebesar 0,63; aspek (e) penguasaan materi pidato persuasi sebesar 0,87; aspek (f) tekanan dalam berpidato persuasi sebesar 0,37; aspek (g) sikap pembicara dalam berpidato persuasi sebesar 0,58 dan aspek (h) gerak-gerak dan mimik pembicara sebesar 0,71.

Hasil penilaian tiap-tiap aspek yang dinilai dalam berpidato persuasi tersebut dapat dijumlahkan skor rata-rata kelas sebanyak 22 siswa, terdapat empat siswa yang tidak masuk dikarenakan sakit yaitu S3, S4, S17, dan S23. Di bawah ini, grafik skor rata-rata pratindakan dan siklus I .



Berdasarkan grafik tersebut, diketahui bahwa sebagian besar siswa mengalami peningkatan dalam berpidato persuasi dengan jumlah skor rata-rata keseluruhan aspek yang diperoleh dari pratindakan sebesar 16,01 meningkat menjadi 20,56 pada siklus I setelah dikenai tindakan. Dapat disimpulkan bahwa skor rata-rata keterampilan berpidato persuasi siswa mengalami peningkatan sebesar 4,55.

4) Refleksi

Tahap yang dilakukan setelah pengamatan adalah tahap refleksi. Pada tahap refleksi ini peneliti bersama guru kolaborator mendiskusikan kembali apa yang telah dilaksanakan pada tindakan siklus I. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti dan kolaborator, dapat disimpulkan bahwa ada peningkatan keterampilan berpidato persuasi yang diperoleh dari skor siswa.

Kendala yang dihadapi selama kegiatan siklus I ini adalah siswa berpidato persuasi terlihat kurang persiapan matang, sehingga kesulitan dalam mengungkapkan gagasannya. Media barang produk yang disediakan guru kolaborator dan peneliti belum digunakan secara maksimal. Aspek penguasaan

materi juga menjadi salah satu kendala dalam berpidato persuasi. Siswa masih berpikir lama, berhenti tertawa dan gagasan yang disampaikan kurang fokus, pengembangannya terlalu lebar bahkan ada yang menyempit.

Semua aspek belum sesuai indikator, dan masih perlu ditingkatkan. Dua aspek yang perlu lebih ditingkatkan yaitu aspek pemilihan kosa kata dan struktur kalimat sebesar 2,41 dan aspek tekanan sebesar 2,20. Langkah tindakan yang akan dilakukan pada siklus II adalah memperbaiki dan meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa. Guru akan memberikan penjelasan dan contoh-contoh lebih detail untuk mengolah keterampilan berpidato persuasi siswa. Seni olah suara, olah wajah dan olah gerak akan diajarkan kembali oleh guru. Guru kolaborator dan peneliti pun membahas langkah yang diambil pada siklus II sebagai sarana perbaikan dan peningkatan keterampilan berpidato persuasi siswa.

Peneliti bersama kolaborator mengamati kegiatan siswa dalam berpidato persuasi, dapat diketahui bahwa beberapa siswa kurang percaya diri karena kurangnya persiapan. Hal tersebut menyebabkan beberapa siswa kesulitan dalam menyampaikan gagasannya. Akibatnya, siswa kurang responsif pada pembelajaran. Karena sebagian besar siswa mengaku kurang siap jika berpidato secara spontan. Hal ini dirasakan oleh siswa yang cenderung apatis, pendiam, dan pengeluh terhadap keterampilan berpidato.

b. Hasil Penelitian Tindakan Kelas Siklus II

1) Perencanaan Tindakan Kelas Siklus II

Perencanaan tindakan siklus II ini bertujuan untuk meningkatkan aspek-aspek yang belum tercapai pada siklus I. Adapun aspek-aspek yang masih perlu

ditingkatkan, yakni aspek pemilihan kosa kata dan struktur kalimat, tekanan dalam berartikulasi, daya persuasi, penguasaan materi, gerak-gerik dan mimik wajah dalam berpidato. Aspek-aspek tersebut masih perlu ditingkatkan lagi untuk mencapai hasil yang lebih maksimal. Rancangan pelaksanaan tindakan kelas siklus II ini adalah sebagai berikut.

- a) Guru menjelaskan kembali hal-hal yang perlu diperhatikan dalam berpidato yaitu aspek kebahasaan dan aspek nonkebahasaan. Khususnya aspek pemilihan kosa kata dan struktur kalimat, gerak-gerik dan mimik wajah, daya persuasi dan tekanan dalam berartikulasi.
- b) Peneliti menyarankan kepada guru kolaborator untuk memperbaiki gerak-gerik, mimik wajah dan tekanan artikulasi dengan melatih siswa melalui keterampilan olah wajah, gerak, dan suara. Dengan pelatihan tersebut siswa diharapkan dapat lebih percaya diri untuk bebas berekspresi.
- c) Dalam mengatasi kurangnya penguasaan materi berpidato persuasi, guru kolaborator menyarankan agar siswa membawa barang produk yang disiapkan di rumah serta berlatih lebih matang pada aspek kebahasaan dan nonkebahasaan.
- d) Peneliti bersama guru kolaborator menyusun langkah praktik pidato persuasi siswa dengan media barang produk
- e) Guru kembali menjelaskan kepada siswa, tentang bagaimana cara menarik minat pendengar dengan menfungsikan media barang produk secara maksimal.
- f) Peneliti dan kolaborator menentukan waktu pelaksanaan, yaitu dua kali pertemuan (4 X 45 menit atau enam jam pelajaran) dalam satu siklus.

- g) Peneliti membuat Rancangan Pelaksanaan Pembelajaran (RPP).
- h) Peneliti menyiapkan instrumen penelitian berupa catatan lapangan dan alat perekam untuk mendokumentasikan tindakan.
- i) Guru menjadi pengelola situasi kelas dan memantau siswa selama kegiatan pembelajaran berlangsung.

2) Pelaksanaan Tindakan

Pelaksanaan pada siklus II ini diharapkan dapat meningkatkan aspek-aspek yang masih kurang pada siklus I baik secara proses maupun produk. Prosedur penelitian tindakan kelas siklus II ini dilakukan dengan beberapa tahapan, yakni sebagai berikut.

a) Pertemuan Pertama (15 Agustus 2011)

Pada pertemuan pertama siklus II, guru memulai pembelajaran dengan melakukan apersepsi mengenai pembelajaran yang dilaksanakan pada hari itu. Guru menjelaskan kembali mengenai materi tentang pidato persuasi. Adapun rincian kegiatan pada siklus I pertemuan pertama ini sebagai berikut.

- 1) Guru mengkondisikan siswa dan melakukan apersepsi terhadap materi pembelajaran yang akan dilaksanakan.
- 2) Guru menjelaskan materi penunjang keefektivan pidato persuasi (kebahasaan dan nonkebahasaan).
- 3) Guru mengajarkan seni olah suara, gerak, dan mimik wajah. Aspek pelafalan pun kembali diajarkan, agar artikulasi siswa dalam penekanan menjadi lebih baik.
- 4) Guru menginstruksikan siswa untuk menyiapkan diri sebelum berpidato persuasi dengan media barang produk.

- 5) Guru dan peneliti mengamati persiapan siswa.
- 6) Siswa praktik pidato persuasi secara mandiri, tanpa dikomando oleh guru.
- 7) Peneliti melakukan pengamatan dengan mengamati siswa yang menjadi pembicara dan pendengar.
- 8) Jam pelajaran usai, pembelajaran akan dilanjutkan pada pertemuan berikutnya.

b) Pertemuan Kedua (16 Agustus 2011)

Kegiatan pembelajaran pada pertemuan kedua, siklus II adalah melanjutkan praktik berpidato persuasi siswa dengan media barang produk. Guru kolabolator menyapa peneliti dengan semangat dan siap menilai keterampilan berpidato persuasi siswa. Pelajaran dimulai dengan berdoa, sejumlah 16 siswa terlihat bersiap-siap dan tidak sabar ingin berpidato persuasi. Keberanian dan keaktifan siswa untuk berpidato semakin meningkat.

Sebanyak 24 siswa berpidato persuasi dengan media barang produk yang dipilih mereka. Sejumlah 2 siswa tidak berpidato persuasi pada pertemuan ini, disebabkan mereka tidak masuk karena sakit. S4 dari awal pertemuan sampai akhir pertemuan tidak mengikuti pembelajaran ini karena sakit opname di rumah sakit. Jam pelajaran berakhir ditutup dengan pemberian *reward* pada tiga pembicara terbaik. Guru mengakhiri pembelajaran dengan mengucapkan rasa bangga kepada seluruh siswa yang mampu melaksanakan keterampilan pidato persuasi dengan baik. Adapun daftar barang produk yang digunakan siswa sebagai media pidato persuasi sebagai berikut.

Tabel 10: Daftar Barang Produk yang Digunakan Siswa

No.	Nama Siswa	Barang Produk
1.	S1	Dompot
2.	S2	Obat kuat
3.	S3	Sajadah
4.	S4	-
5.	S5	Baju Michel Jackson
6.	S6	Pond's
7.	S7	Pewangi
8.	S8	Obat batuk Laserin
9.	S9	Peci/songkok
10.	S10	<i>Clean and Clear</i> (pembersih wajah)
11.	S11	Kain sorban
12.	S12	Balsem <i>Caplang</i>
13.	S13	<i>Garnier</i> (pemutih wajah)
14.	S14	Gembok
15.	S15	<i>Gestby</i> (minyak rambut)
16.	S16	Minuman
17.	S17	-
18.	S18	Susu energen sereal
19.	S19	Handphone
20.	S20	Minyak wangi
21.	S21	Nivea
22.	S22	Buku LKS
23.	S23	Jilbab
24.	S24	Kaos oblong
25.	S25	<i>Flesh Disk</i>
26.	S26	Makanan ringan

Setelah jam pelajaran usai, peneliti mewancarai guru kolabolor dan beberapa siswa terkait pembelajaran keterampilan pidato persuasi dengan media barang produk (Lampiran 13).

3) Pengamatan

Pada pelaksanaan tindakan siklus II ini, peneliti dan guru kolabolor mengamati berlangsungnya pembelajaran dengan seksama. Peneliti mengamati proses pembelajaran dengan menggunakan instrumen penelitian yang sebelumnya telah disepakati dan didiskusikan dengan kolabolor. Instrumen yang digunakan peneliti meliputi lembar penilaian pidato persuasi, catatan lapangan, disertai dengan dokumentasi berupa foto dan rekaman gambar.

Hasil penelitian tindakan siklus II ini dibedakan menjadi dua, yakni pengamatan proses dan pengamatan produk. Pengamatan proses meliputi aktivitas siswa selama pelaksanaan pidato persuasi dengan media barang produk. Pengamatan produk berupa skor siswa berdasarkan hasil pidato persuasi di dalam kelas.

a) Pengamatan Proses

Dari hasil pengamatan yang dilakukan peneliti dan guru kolabolor menunjukkan bahwa proses pelaksanaan tindakan sudah berlangsung lebih baik dibandingkan dengan pelaksanaan tindakan pada siklus I. Proses pelaksanaan tindakan sudah sesuai dengan rencana. Kondisi yang terjadi pada siklus II ini, siswa tampak lebih santai dan siap berpidato persuasi dengan media barang produk.

Pada pelaksanaan tindakan siklus II ini, siswa sudah berani dan percaya diri untuk berbicara, menanggapi, merespon materi pidato yang disampaikan

temannya. Suasana kelas tampak lebih aktif karena komunikasi antarpembicara dan pendengar terjalin kuat. Pendengar bertanya informasi seputar barang yang ditampilkan pembicara, tentang harga, jenis, dan cara penggunaannya. Bahkan S18 menawarkan susu sereal Energen dan menjelaskan cara membuatnya. S18 membawa gelas dan air panas. Hal ini terlihat dalam *Vignett 3* (Catatan Lapangan) di bawah ini.

Tiba-tiba S18 izin keluar, dan ternyata dia mengambil barang serta alat-alat pendukungnya. Cuplikan paratun S18:

“... Teman-teman inilah cara membuat susu sereal Energen yang bergizi dan cocok sekali untuk mengisi perut kita, sebelum berangkat ke Sekolah, harganya tidak mahal hanya 1000 rupiah saja, perut kita bisa kenyang dan belajar dengan tenang. Ada banyak rasa yang bisa dipilih, coklat, kacang hijau dan lain-lain. Sungguh Energen akan membuat kita pintar! Mau tahu cara membuatnya? Siapkan gelas, tuangkan susu ke dalam gelas, lalu aduk dengan air panas secukupnya, dicampur dengan air dingin juga tak masalah. Nah! Susu sereal Energen siap diminum. Apakah Anda mau mencobanya?“(lalu sejumlah 3 siswa berebut meminum secara bergantian. Suasana kelas kembali riuh-ramai. (CTL 6. Tanggal 16 Agustus 2011)

Pada siklus II ini siswa lebih dapat mengapresiasi penampilan siswa lain dengan menyimak pidato, memberikan tepuk tangan dan merespon dengan pertanyaan serta candaan. Sehingga siswa yang bertugas menyampaikan pidato merasa dihargai karena dianggap keberadaanya. Guru pun memberikan apresiasi luar biasa untuk setiap siswa dan ungkapan kekaguman selalu diutarakan oleh guru selepas pidato usai.

Secara keseluruhan, semua aspek pada pengamatan proses pembelajaran ini mengalami peningkatan. Penggunaan media barang produk pada siklus II ini memberikan pengaruh yang signifikan. Hal ini tampak pada keaktifan dan

keberanian siswa. Dengan adanya siswa yang berinteraksi dengan pembicara, yakni bertanya informasi barang dan pembicara yang memaksimalkan medianya. Begitu pula dengan siswa yang tinggal di tempat, terpacu untuk ikut menambahkan informasi media barang produk yang tengah dipresentasikan. Kondisi ini dapat dilihat pada lampiran catatan lapangan yang tergambar dalam *Vignette 4* (Catatan Lapangan) berikut.

....S25 sedang berpidato persuasi dengan media produk flesdisk kepada teman-temannya lalu S24 nyeletuk “Wah iya! Flesh disk itu memang penting banget! Selain untuk menyimpan data file, juga bisa menyimpan foto-foto kita lho!”. Lalu seisi kelas tertawa mendengar tuturan S25....

(CTL 6. Tanggal 16 Agustus 2011)

Dalam penguatan aspek kebahasaan dan nonkebahasaan, beberapa siswa masih bertanya kepada guru tentang bagaimana caranya agar tidak grogi dan tampil maksimal. Guru menjawab setiap pertanyaan dengan baik, tidak jarang guru memberikan contoh secara langsung. Siswa terlihat menikmati suasana kelas, yang cenderung bersahabat karena guru pandai membuat siswa tertawa atas contoh-contoh yang beliau berikan. Sebagian siswa ingin segera praktik pidato persuasi, mereka terlihat antusias dan semangat. Tahap selanjutnya, guru menugasi siswa untuk berpidato persuasi di kelas. Guru menawarkan kepada siswa, praktik pidato dipanggil sesuai urutan presensi atukah diacak? Siswa memilih untuk tampil dahulu bagi yang sudah siap. Karena sebagian siswa berebut ingin presentasi. Para siswa menyiapkan media barang produk yang telah mereka siapkan dari rumah. Kondisi ini terangkum dalam *Vignette 5* (Catatan Lapangan).

“Bu...ayo kita praktik pidato, lebih cepat ya Bu, saya tidak sabar ingin melihat penampilan teman-teman”, kata S3. “iya Bu! Keburu aku lupa, ayo Bu sekarang saja! Pasti seru banget!, Eh! Nanti direkam lagi ya Bu hasilnya, tapi aku dulu yang maju Bu”, sambung S20.

(CTL 5. Tanggal 15 Agustus 2011)

Kondisi siswa terlihat prima dan penuh semangat. Media barang produk yang dibawa siswa difungsikan dengan baik. Barang produk diujicobakan, disentuh oleh pendengar, diamati pendengar dan pembicara terlihat terampil dan lebih santai ketika menawarkan sebuah barang produk. S20 berkemauan untuk tampil pertama, dia berpidato persuasi dengan media barang produk berupa minyak wangi. Penyampaiannya lancar sekali, tidak terlihat grogi/takut, lancar dalam berpidato persuasi dengan media barang dan terampil dalam melakukan gerak-gerik dan mimik wajah. Semua pendengar menikmati penampilannya. Berikutnya S15 tampil tanpa ditunjuk guru, dia berpidato persuasi dengan media barang produk berupa minyak rambut. Penyampaiannya runtut, menarik dan tidak membosankan. Durasi waktu yang ia habiskan sebanyak 8 menit. S11 percaya diri dalam berpidato persuasi dan mengenalkan barang yang ia bawa, berupa kain sorban, dengan sebuah dramatisasi. S11 muncul dari balik pintu kelas, mengucap salam dan berjalan cepat menuju para pendengar (para siswa) dengan membawa serta memamerkan barang yang ia tawarkan.

S18 berpidato persuasi dengan media barang produk berupa minuman, dengan percaya diri Ia menyilahkan para pendengar untuk mencicipi produk minuman yang ia bawa. S3 dan S8 pun melakukan teknik yang sama, sehingga

kelas terlihat aktif dan kondusif bahkan setiap temannya selesai berpidato persuasi, mereka pun bertepuk tangan.

Pembelajaran praktik pidato persuasi dengan media barang produk pada siklus II ini, bisa disimpulkan bahwa keterampilan berpidato persuasi siswa meningkat. Hal ini dapat dilihat dari skor yang didapatkan. Selain peningkatan berupa skor, siswa mengaku menikmati dan senang pada pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk.

Peneliti dan kolabolator kembali berdiskusi tentang penampilan para siswa dalam berpidato persuasi dengan media barang produk yang mereka pilih sendiri. Guru kolaborator menyimpulkan barang produk yang dibawa oleh siswa lebih efektif digunakan karena ada tenggang persiapan. Guru kolabolator terlihat puas dengan hasil siswa. Kondisi ini seperti yang terdapat dalam *Vignette 6* (Catatan Lapangan).

“Bagaimana praktik pidato hari ini, adakah kesulitan? Guru bertanya kepada para siswa. “Enggak Bu! Aku *enjoy* banget, malah pengen tampil lagi! Ternyata kalau menggunakan barang produk itu jadi mudah ya Bu, tidak bingung-bingung mencari bahan pidato, ujar S11. S18 menimpali “Iya Bu betul! Saya juga makin percaya diri, apalagi praktik tadi....sangat menyenangkan! Teman-teman gokil semua!. Bu guru menanggapi dengan tersenyum puas dan memberikan 2 jempol kepada para siswanya. (CTL 5. Tanggal 15 Agustus 2011)

Guru bertanya kepada siswa, apakah pidato persuasi dengan media barang produk memudahkan dalam menyampaikan dan mengembangkan gagasan serta menambah rasa percaya diri? Para siswa menyatakan mudah menemukan dan mengembangkan gagasan serta tidak canggung dan lebih percaya diri ketika membawa media barang produk sebagai pemicu perhatian pendengar. Selain itu, mereka mengaku berpidato persuasi terasa lebih mudah dilakukan dan menyenangkan dengan media barang produk.

Guru mengapresiasi media barang produk sebagai alat yang menginspirasi siswa dan unik untuk dijadikan acuan materi berpidato persuasi. Sejumlah empat siswa yang diwawancara mengaku tertolong dengan media barang produk, selain mudah didapat juga mudah dikembangkan. Mereka terkesan pada pembelajaran pidato persuasi kali ini, dan menyatakan media barang produk bisa digunakan untuk meningkatkan keterampilan berpidato.

Siswa sudah mampu menyampaikan pidato persuasi dengan media barang produk dengan lancar, karena persiapan lebih maksimal dibanding siklus I. Siswa sudah berani mengeksperesikan aspek nonkebahasaan dan tampak bersemangat. Siswa juga terlihat sudah menguasai materi pidato dan mampu mengembangkan bahan disertai cara penyampaian yang menarik. Siswa pun mampu memaksimalkan media barang produk sebagai sumber inspirasi.

Siswa mengaku terbantu dengan media barang produk. Media barang produk telah memudahkan mereka berlatih mencari gagasan dan meningkatkan kreativitas siswa ketika berbicara di depan umum untuk berpidato. Guru melakukan refleksi dan memberikan *reward* kepada tiga pembicara terbaik. *Reward* yang diberikan guru berupa buku biografi pahlawan.

Pada siklus II ini, terdapat dua siswa yang mendapatkan skor kurang dari indikator penilaian. S9 dan S10 tidak maksimal dalam mempresentasikan pidatonya, dikarenakan tidak mempersiapkan barang produk. Mereka berpidato persuasi dengan barang produk yang terdapat di kelas “langsung comot” tanpa persiapan yang mendalam.

Guru mengapresiasi media barang produk sebagai alat yang menginspirasi siswa dan unik untuk dijadikan acuan materi berpidato persuasi. Sehingga siswa

terasa keberaniannya dan daya kreativitasnya berkembang positif. Di bawah ini adalah hasil angket refleksi siklus II pembelajaran pidato persuasi siswa dengan media barang produk.

Tabel 11: Hasil Angket Siswa Refleksi Siklus II

No.	Aspek	Jawaban	Frekuensi	Presentase (%)
1.	Kesenangan siswa jika guru menggunakan media dalam pembelajaran	a. Ya b. Tidak	a. 24 b.-	a. 100% b. -
2.	Media dapat mempermudah proses pembelajaran		a. 24 b. -	a. 100% b. -
3.	Siswa merasa kesulitan jika berpidato persuasi tanpa media		a.20 b. 4	a. 83% b. 16,6%
4.	Penggunaan media barang produk merupakan hal yang baru bagi siswa		a. 20 b. 4	a. 83% b. 16,6%
5.	Media barang produk membantu dan memudahkan siswa dalam berpidato persuasi		a. 24 b. -	a. 100% b. -

Berdasarkan angket tabel 9, 100% siswa senang bila guru menggunakan media dalam pembelajaran, karena dengan adanya media siswa menjadi mudah mengikuti pembelajaran, hal ini dinyatakan oleh 24 siswa, terdapat dua siswa tidak mengikuti kegiatan pembelajaran dikarenakan sakit dan ijin bepergian. 83% siswa merasa sulit bila tidak menggunakan media barang produk dalam berpidato persuasi. Media barang produk merupakan hal baru bagi mereka, hal ini dinyatakan oleh 20 siswa. 24 siswa menyatakan bahwa media barang produk membantu dan memudahkan mereka dalam berpidato persuasi. Dapat disimpulkan, keterampilan pidato persuasi siswa meningkat.

b) Pengamatan Produk

Keberhasilan tindakan dalam proses pembelajaran terlihat dari hasil skor tes keterampilan berpidato persuasi siswa siklus II. Peneliti melakukan tes dengan menggunakan instrumen lembar penilaian pada tiap siswa. Di bawah ini, tabel skor rata-rata keterampilan berpidato persuasi siswa siklus II.

Tabel 12: Skor Rata-rata Keterampilan Pidato Persuasi Siswa Siklus II

No.	Aspek	Skor Rata-rata Siklus II	Kategori
1.	A	4,16	BS
2.	B	4,80	BS
3.	C	4,29	BS
4.	D	4,33	BS
5.	E	4,20	BS
6.	F	4,04	BS
7.	G	3,91	B
8.	H	4,12	BS
	Jumlah	33,85	

Keterangan:

Skor 5 : keterampilan baik sekali (BS)

Skor 4 : keterampilan baik (B)

Skor 3 : keterampilan cukup (C)

Skor 2 : keterampilan kurang (K)

Skor 1 : keterampilan kurang sekali (KS)

Tabel 13: Peningkatan Skor Rata-rata Keterampilan Pidato Persuasi Siswa dari Pratindakan ke Siklus II

No.	Aspek	Skor Rata-rata Pratindakan	Skor Rata-rata Siklus I	Skor Rata-rata Siklus II	Peningkatan
1.	A	2,16	2,59	4,16	2,00
2.	B	2,04	2,50	4,80	2,76
3.	C	1,91	2,41	4,29	2,83
4.	D	2,20	2,83	4,33	2,13
5.	E	2,04	2,91	4,20	2,16
6.	F	1,83	2,20	4,04	2,21
7.	G	2,00	2,58	3,91	1,91
8.	H	1,83	2,54	4,12	2,29
	Jumlah	16,01	20,56	33,85	17,84

Keterangan:

A : Lafal

B: Daya pengaruh

C: Kosa kata dan struktur kalimat

D: Kelancaran

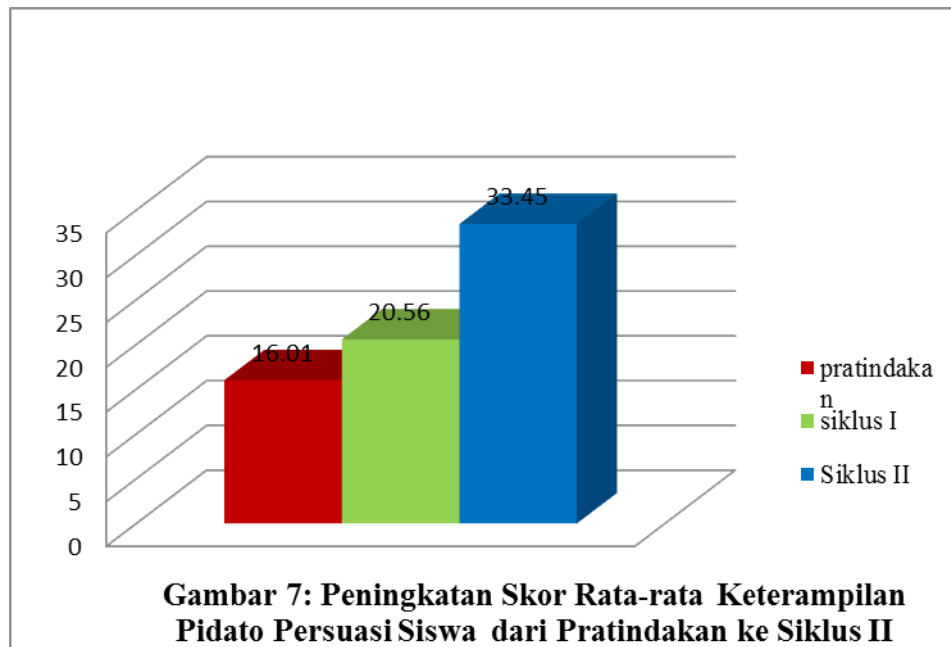
E: penguasaan materi

F: Tekanan

G: Sikap

H: Gerak-gerak dan mimik

Di bawah ini adalah grafik peningkatan skor rata-rata pratindakan ke siklus II.



Berdasarkan data grafik gambar 7, berikut ini penjelasan peningkatan skor rata-rata kelas pada tiap aspeknya dari siklus I ke siklus II.

a) Aspek lafal

Pada siklus II ini, pelafalan siswa ketika berpidato terdengar jelas dan bisa tangkap oleh telinga. Volume suaranya pun meningkat dari tes siklus I, sehingga terdengar jelas di seluruh penjuru ruangan kelas. Peningkatan ini terlihat dari peningkatan skor rata-rata kelas dari siklus I sebesar 2,59 menjadi 4,16 pada saat tindakan siklus II skor tersebut berkategori baik sekali. Berdasar skor tersebut, peningkatan tindakan siklus II ini sebesar 1,57.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti ketika proses pembelajaran berlangsung, siswa sudah percaya diri dan berani bersuara keras. Siswa yang mendengarkan pidato persuasi bisa terkondisikan dan menyimak pidato tersebut dengan khidmat, walaupun selalu ada tanggapan berupa celoteh siswa lain,

pembicara tidak mengganggu pembicara untuk melafalkan pidatonya dengan penuh konsentrasi. Hal ini terlihat dalam *Vignett 7* (Catatan Lapangan)

S15 menawarkan minyak rambut bermerk Getsby, S10 dan S9 berkata :
 ” Minyak goreng-minyak goreng! Huhuhu” . S15 secara langsung mengusapkan minyak rambut tersebut pada rambutnya dan membuat gaya-gaya rambut masa kini. S15 tetap santai dan berkonsentrasi, sekitar 9 menit durasi yang Ia habiskan. (CTL 5. Tanggal 15 Agustus 2011)

b) Aspek Daya Pengaruh

Pada pelaksanaan tindakan siklus II, aspek daya pengaruh siswa tergolong lebih variatif dan kreatif, dan mengundang perhatian. Perolehan skor rata-rata kelas pada siklus I sebesar 2,50 dan meningkat sebesar 4,80 pada siklus II skor tersebut berkategori baik sekali. Dari hasil skor tersebut, terdapat peningkatan pada aspek daya pengaruh sebesar 2,30.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan peneliti selama pembelajaran berlangsung, kosa kata siswa cenderung berupa kata kunci untuk meyakinkan para pendengar, tidak keluar dari tema dan lebih variatif. Pendengar tidak jemu mendengarkan pembicara, karena selain kosa kata yang lebih variatif, pembicara mampu meyakinkan para pendengar, sehingga terjalin komunikasi dengan wujud pertanyaan dan tambahan informasi.

c) Aspek Kosa kata dan Struktur Kalimat

Berdasarkan tabel 12, aspek kosa kata struktur kalimat siswa pada siklus II ini mengalami peningkatan. Siswa tidak memotong kalimat ketika berbicara, tapi sudah mampu menghasilkan kalimat yang sempurna dan baku. Perolehan skor aspek struktur kalimat pada siklus I sebesar 2,83 menjadi 4,29 berkategori baik sekali, mengalami peningkatan skor sebesar 1,46.

Hasil pengamatan yang dilakukan peneliti selama proses pembelajaran berlangsung, penggunaan kalimat bahasa Indonesia sudah lebih baik. kondisi ini ditandai dengan 1 siswa yang mengucapkan kosa kata kalimat jawa “*piye jal!*” selebihnya, siswa menggunakan kalimat bahasa indonesia yang sesuai dengan kaidah.

d) Aspek Kelancaran

Aspek kelancaran siswa dalam berpidato persuasi mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini dibuktikan dengan perolehan skor pada siklus I sebesar 2,83 menjadi 4,33 skor tersebut berkategori baik sekali. Dari hasil skor tersebut, mengalami peningkatan sebesar 1,50. Hasil pengamatan peneliti, siswa tidak tersendat-sendat selama berpidato atau diam agak lama untuk berpikir. Hal tersebut dipengaruhi persiapan siswa yang maksimal dalam penyajian materi serta kemauan untuk berlatih lebih keras. Siswa mengaku puas dengan penampilannya *Vignett 8 (Catatan Lapangan)*.

Kutipan paratun:

S2“Teman-teman.... disini saya mempromosikan sebuah barang produk yang sangat diminati oleh pemuda masa kini, yaitu HP bermerek Cross! Handal suaranya dan bervitur lengkap, ada kamera! Mau anda coba? Baiklah! Silahkan memasang wajah paling manis!”. (CTL 6. Tanggal 16 Agustus 2011)

e) Penguasaan Materi

Aspek penguasaan materi pada siklus II mengalami peningkatan. Siswa dapat meramu materi pidato persuasi dengan baik sekali. Materi pidato persuasi dimulai dengan pendahuluan untuk mengantarkan pendengar pada tema pembicaraan. Siswa pun menyampaikan paratun analogi dan sebab akibat. Skor

yang diperoleh pada siklus I, aspek penguasaan materi sebesar 2,91 menjadi 4,20 berkategori baik sekali, pada siklus II mengalami peningkatan sebesar 1,29.

Pembicara melanjutkan pada isi pidato yakni pengenalan barang produk yang dikuatkan dengan informasi-informasi, kelebihanannya dan cara penggunaannya. Bahkan, pembicara menghampiri para pendengar untuk berinteraksi dan meminta pendengar untuk mencoba, memeriksa barang yang dibawa pembicara. Kondisi ini terdokumentasikan dalam gambar di bawah ini.



Gambar 8: S16 mengenalkan barang produk minuman pada pendengar.

f) Tekanan

Berdasarkan tabel 12 aspek tekanan mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Perolehan skor aspek tekanan pada siklus I sebesar 2,20 menjadi 4,04 pada siklus II berkategori baik sekali, mengalami peningkatan sebesar 1,84. Aspek tekanan berpidato persuasi siswa setelah dikenai tindakan berupa pelatihan olah vokal oleh guru, menghasilkan perubahan yang positif.

Hasil pengamatan peneliti selama pembelajaran berlangsung, aspek tekanan mengalami kesesuaian antara tempo dan kalimat-kalimat penting yang perlu ditekankan dalam penyampaian. Pidato persuasi siswa tidak

membosankan untuk didengar karena aspek penekanan pada kata-kata yang dianggap perlu untuk ditonjolkan sudah sesuai. Bahkan ketika pembicara melakukan penekanan pada kata-kata yang bersifat anjuran dan bujukan seringkali disertai dengan gerak tangan dan mimik wajah yang menyakinkan.

g) Sikap

Pada siklus II aspek sikap dalam pembelajaran pidato persuasi mengalami peningkatan. Siswa berperan sebagai pembicara atau sales barang dengan baik. Perolehan skor pada siklus I sebesar 2,58 menjadi 3,91 pada siklus II berkategori baik, mengalami peningkatan skor sebesar 1,33.

Hasil pengamatan peneliti selama proses pembelajaran berlangsung menunjukkan bahwa siswa menganggap dirinya sebagai sales barang yang profesional, siswa memberikan No.tlp, atau sumber-sumber yang dapat digunakan untuk mencari informasi lebih lanjut atas barang yang sedang ia tawarkan kepada para pendengar. Pada siklus I siswa masih terlihat canggung untuk mengakui bahwa dirinya adalah seorang sales (pejual barang) yang pandai berkata-kata disertai kalimat bujukan dan rayuan. Namun pada siklus II ini, siswa terlihat lebih santai dan percaya diri sekali dalam menawarkan barang produknya. Di bawah ini cuplikan paratun S20 *Vignett 9* (Catatan Lapangan).

“Teman-teman...yang ingin memesan minyak ini harap segera menghubungi No. Hp saya, (lalu Dia menuliskannya di *whiteboard*) Ayo-ayo! Untuk pembeli pertama akan mendapatkan diskon besar!”

(CTL 6. Tanggal 16 Agustus 2011)

h) Gerak-gerak dan Mimik

Aspek gerak-gerak dan mimik wajah pada pembelajaran siklus II ini mengalami peningkatan yang signifikan. Siswa terlihat lebih aktif memanfaatkan potensi yang mereka miliki. Ekspresi yang mereka hasilkan mampu menarik perhatian para pendengar. Kadang siswa bersikap centil, dengan suara yang dibuat-buat selayaknya seles dan bersikap serius. Siswa menunjuk barang dan memamerkannya, bahkan ada yang begitu aktif mengeksplorasi barang produk berupa sajadah. Siswa tersebut cepat mengolah gerakannya, dan membuat para pendengar tidak sempat untuk berkedip. Skor pada aspek gerak-gerak dan mimik wajah pada siklus I sebesar 2,54 menjadi 4,12 pada siklus II berkategori baik sekali mengalami peningkatan sebesar 1,58.

4) Refleksi

Tahap akhir dari tindakan di siklus II ini ialah refleksi. Refleksi dilakukan peneliti dengan kolabolator setelah pengamatan selesai. Peneliti dan kolabolator berdiskusi tentang apa yang telah dilaksanakan pada siklus II. Kegiatan refleksi didasarkan pada pencapaian indikator keberhasilan penelitian.

Secara proses, pada siklus II ini siswa sudah berani dan aktif selama proses pembelajaran berlangsung. Pada siklus II ini siswa sudah berani berbicara menyampaikan gagasan pidatonya dan meyakinkan pendengar. Sikap siswa saat di kelas sudah tenang dan terkondisi dengan baik. Proses pembelajaran di kelas terlihat lebih hidup. Hal ini terlihat dari antusias siswa dalam berpidato persuasi dengan media barang produk. Siswa terlihat bersemangat mendapatkan tugas berpidato, menawarkan barang dan membujuk para pendengar. Tidak hanya itu, siswa pun saling berinteraksi untuk membuat suasana kelas lebih hidup.

Sementara itu, siswa yang tinggal di tempat tampak semangat menyimak dan membagikan informasi pada siswa yang menjadi pembicara. Mereka pun tidak segan untuk menanyakan informasi barang produk yang sedang ditawarkan. Pada saat proses pidato persuasi berlangsung, siswa sudah mampu memotivasi siswa lain untuk menjadi yang terbaik.

Secara produk, peningkatan keterampilan berpidato persuasi dapat dilihat dari tes pidato persuasi. Peningkatan skor dapat dilihat dari rata-rata skor siklus I ke siklus II yang dapat dilihat pada tiap-tiap aspeknya. Peningkatan tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 14: Peningkatan Rata-rata Skor Aspek Keterampilan Pidato Persuasi Siklus I ke Siklus II

No.	Aspek	Skor Rata-rata Siklus I	Skor Rata-rata Siklus II	Peningkatan
1.	A	2,59	4,16	1,57
2.	B	2,50	4,80	2,3
3.	C	2,41	4,29	1,88
4.	D	2,83	4,33	1,5
5.	E	2,91	4,20	1,29
6.	F	2,20	4,04	1,84
7.	G	2,58	3,91	1,33
8.	H	2,54	4,12	1,58
	Jumlah	20,56	33,85	13,29

Keterangan:

A : Lafal

B: Daya pengaruh

C: Kosa kata dan struktur kalimat

D: Kelancaran

E: Penguasaan materi

F: Tekanan

G: Sikap

H: Gerak-gerak dan Mimik wajah

Secara keseluruhan, seluruh aspek penilaian keterampilan pidato persuasi siswa pada siklus II sudah meningkat lebih baik dibandingkan dengan tahap pratindakan. Pada siklus II ini telah melebihi target yang telah ditentukan, yakni siswa yang telah mendapatkan skor ≥ 30 mencapai 83,64%.

B. Pembahasan

Pada penelitian ini, pembahasan difokuskan pada (1) deskripsi awal keterampilan pidato persuasi siswa, (2) pelaksanaan tindakan kelas dengan media barang, (3) peningkatan kemampuan pidato persuasi dengan media barang produk dan (4) keterbatasan penelitian. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut.

1) Deskripsi Awal Keterampilan Pidato Persuasi Siswa

Tes keterampilan awal pidato persuasi siswa dilakukan di kelas. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan pidato siswa sebelum implementasi/pelaksanaan tindakan. Skor rata-rata kelas tiap aspek pada tahap pratindakan ialah (a) aspek pelafalan sebesar 2,16, (b) aspek daya pengaruh sebesar 2,04, (c) aspek kosa kata dan struktur kalimat sebesar 1,91 (d) aspek kelancaran berpidato sebesar 2,20, (e) aspek penguasaan materi pidato sebesar 2,04 (f) aspek tekanan sebesar 1,83 (g) aspek sikap pembicara sebesar 2,00, dan (h) aspek gerak-gerik dan mimik wajah siswa sebesar 1,83.

Secara keseluruhan, skor rata-rata kelas tiap aspek belum baik. Sebagian besar siswa masih kurang berani untuk tampil berpidato, kurang menguasai dan mengembangkan materi, kurang menguasai medan kelas dan kurang meyakinkan. Situasi pembelajaran di kelas masih pasif. Bahkan, siswa antipati hingga sejumlah dua siswa meninggalkan kelas. Siswa tampak tidak apresiatif melakukan pidato persuasi dan cenderung bingung apa yang akan disampaikan. Berdasarkan

permasalahan-permasalahan tersebut, peneliti dan guru selaku kolabolator sepakat untuk menerapkan media barang produk untuk meningkatkan keterampilan berbicara siswa khususnya keterampilan berpidato persuasi.

2) Pelaksanaan Penelitian Tindakan Kelas dengan Media Barang produk

Peneliti melakukan pengamatan terhadap pembelajaran pidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman melalui observasi awal. Berdasarkan hasil pengamatan dan penilaian terhadap kemampuan pidato persuasi siswa sebelum dikenai tindakan atau pada tahap pratindakan, diketahui masih banyak siswa yang kurang berani untuk berpidato, menyampaikan gagasan , siswa masih belum lancar pada saat berbicara, siswa kurang memperhatikan kejelasan ucapan, belum menguasai materi pidato persuasi, kurang bisa memanfaatkan aspek nonkebahasaan dan siswa kurang menarik dalam mengelola *audience*. Situasi pembelajaran di kelas terlihat pasif dan belum terkondisi dengan baik. Beberapa siswa tampak malas dan enggan untuk praktik berpidato, malah beberapa siswa keluar dari kelas. Hal ini seperti tampak dalam gambar foto berikut yang diambil pada saat pembelajaran berlangsung.



Gambar 9: Siswa membaca novel pada saat menulis kerangka pidato persuasi.

Pelaksanaan tindakan kelas dengan menggunakan media barang produk untuk meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa dilakukan selama dua siklus. Siklus I guru menjelaskan materi pidato persuasi meliputi aspek kebahasaan, nonkebahasaan dan cara mendayagunakan media barang produk. Setelah penanaman materi, maka siswa dikenai tes berpidato persuasi dengan media barang produk yang disiapkan oleh guru kolaborator dan peneliti. Selain itu, guru juga memperbaiki/meningkatkan aspek yang masih rendah pada saat pratindakan. Siklus II digunakan untuk meningkatkan dan memaksimalkan aspek-aspek kemampuan berpidato persuasi siswa pada siklus I. Alat ukur yang digunakan untuk mengetahui peningkatan keterampilan berpidato persuasi siswa adalah dengan tes berpidato persuasi menggunakan media barang produk yang dibawa siswa dari rumah tanpa ketentuan jenis barang. Penilaian yang dipakai di sini meliputi delapan aspek, yakni (a) aspek pelafalan, (b) aspek daya persuasi, (c) aspek pemilihan kosa kata dan penggunaan struktur kalimat, (d) aspek kelancaran

berpidato, (e) aspek penguasaan materi berpidato, (f) aspek tekanan, (g) sikap pembicara, dan (h) aspek gerak-gerik dan mimik wajah.

Pada pelaksanaan siklus I, proses yang dilakukan dari perencanaan hingga refleksi didapati belum mendapatkan hasil yang maksimal. Sebagian siswa yang mendapat tugas menjadi pembicara masih takut dan grogi karena persiapan kurang matang, suasana kelas juga tampak kurang terkendali. Namun suasana sebagian besar siswa menikmati proses pembelajaran dengan baik, hal ini terlihat dalam gambar foto dibawah ini.



Gambar 10: Suasana kelas hidup dan antusias.

Pada siklus I ini, masih terdapat siswa masih kurang lancar dalam berbicara, siswa juga tidak serius memerankan sebagai sales barang. Berdasarkan hasil pelaksanaan siklus I tersebut dapat diketahui bahwa masih perlu dilaksanakan perbaikan pada siklus II. Perbaikan pelaksanaan tindakan akan mempengaruhi hasil keterampilan pidato persuasi pada saat tes pascatindakan.

Pelaksanaan tindakan siklus II dilakukan hampir sama seperti halnya pada saat siklus I. Hanya saja, pada siklus II ini lebih difokuskan pada perbaikan dari hasil refleksi siklus I dan siswa dibebaskan untuk membawa barang produk dari rumah sebagai media dan bahan untuk tes pascatindakan pidato persuasi. Pelaksanaan siklus II difokuskan pada peningkatan aspek: penguasaan materi, daya persuasi, pemilihan kosa kata dan penggunaan struktur kalimat, tekanan, dan gerak-gerik serta mimik wajah pada saat berpidato.

Pada siklus II ini, beberapa aspek mengalami peningkatan baik secara proses maupun produk. Secara keseluruhan pelaksanaan siklus II menunjukkan hasil yang lebih baik dari siklus sebelumnya. Pada pelaksanaan siklus II ini aspek pemilihan kosa kata dan penggunaan struktur kalimat serta aspek daya persuasi siswa mengalami peningkatan dan telah melebihi target keberhasilan yang telah ditentukan yakni 83,64%. Dapat disimpulkan bahwa media barang produk mampu “menyembuhkan” dan meningkatkan keterampilan berpidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim.

Pembelajaran keterampilan pidato persuasi dengan media barang produk mampu menciptakan suasana pembelajaran yang lebih aktif dan mampu membangun antusias siswa. Siswa tampak lebih aktif, berani, dan semangat pada saat melaksanakan pidato persuasi. Pada kondisi awal (pratindakan) siswa antipati dan kurang berani berpidato di depan teman-temannya. Kebanyakan pidato siswa berjenis ceramah agama. Namun tanpa ekspresi. Selain itu, keaktifan siswa masih belum terlalu tampak. Siswa cenderung malas mempelajari bagaimana menjadi pembicara yang baik.

Pembelajaran mulai membaik ketika pelaksanaan keterampilan pidato persuasi menggunakan media barang produk pada siklus I. Siswa mulai tampak antusias dan lebih berani dalam berpidato persuasi. Kondisi di dalam kelas menjadi lebih hidup. Keaktifan siswa di dalam kelas sudah terlihat cukup baik, hal ini terlihat dari kondisi di kelas yang hidup dan siswa sudah aktif melaksanakan pidato persuasi. Bahkan, terjadi komunikasi antarpembicara dan pendengar serta saling memotivasi. Namun yang dikeluhkan siswa adalah kurangnya persiapan yang matang.

Kondisi yang paling kondusif ialah pada siklus II. Siswa sudah memahami dengan baik tugasnya yakni berpidato persuasi dengan media barang produk. Siswa tampak antusias, aktif, dan berani. Kelihaihan siswa dalam membujuk dan meyakinkan pendengar terlihat lebih lancar dan santai. Siswa sudah saling bekerja sama dalam melaksanakan pidato persuasi, siswa juga sudah tampak mampu memotivasi siswa lain. Aspek gerak-gerik fisik, mimik wajah, dan tekanan dalam berpidato persuasi mengalami peningkatan. Kondisi yang mendukung terdapat pada lampiran foto dokumentasi gambar berikut.



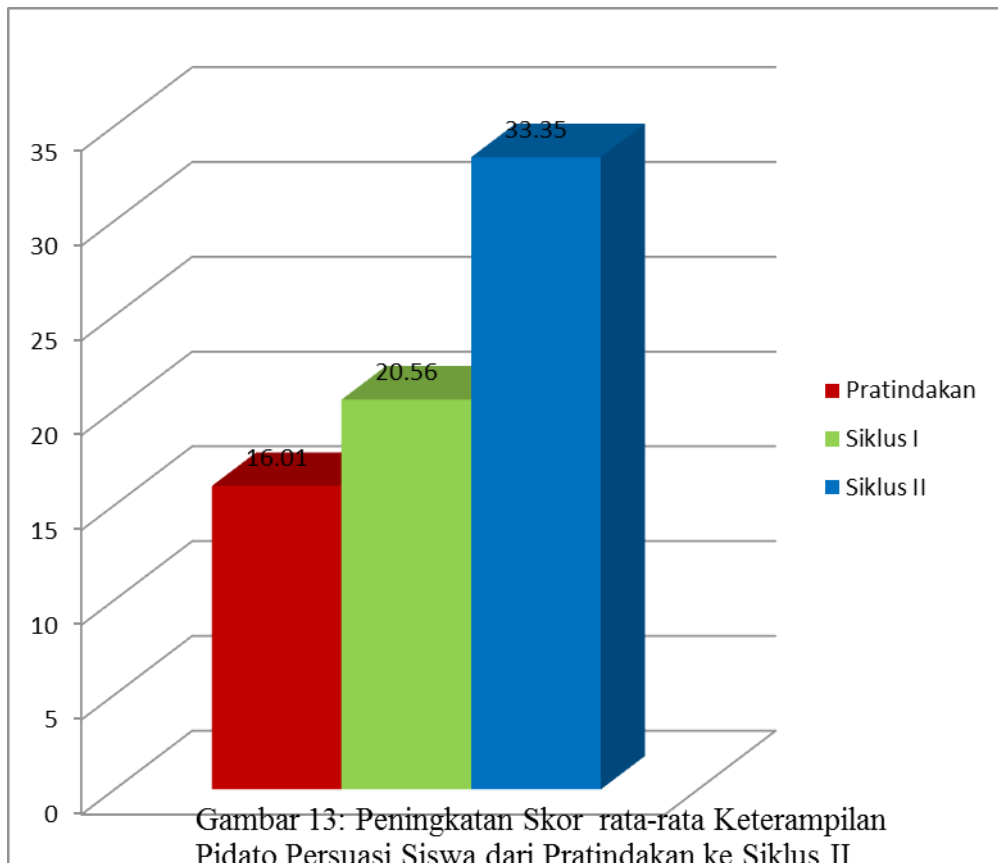
Gambar 11: Siswa sudah aktif menyimak praktik pidato persuasi.



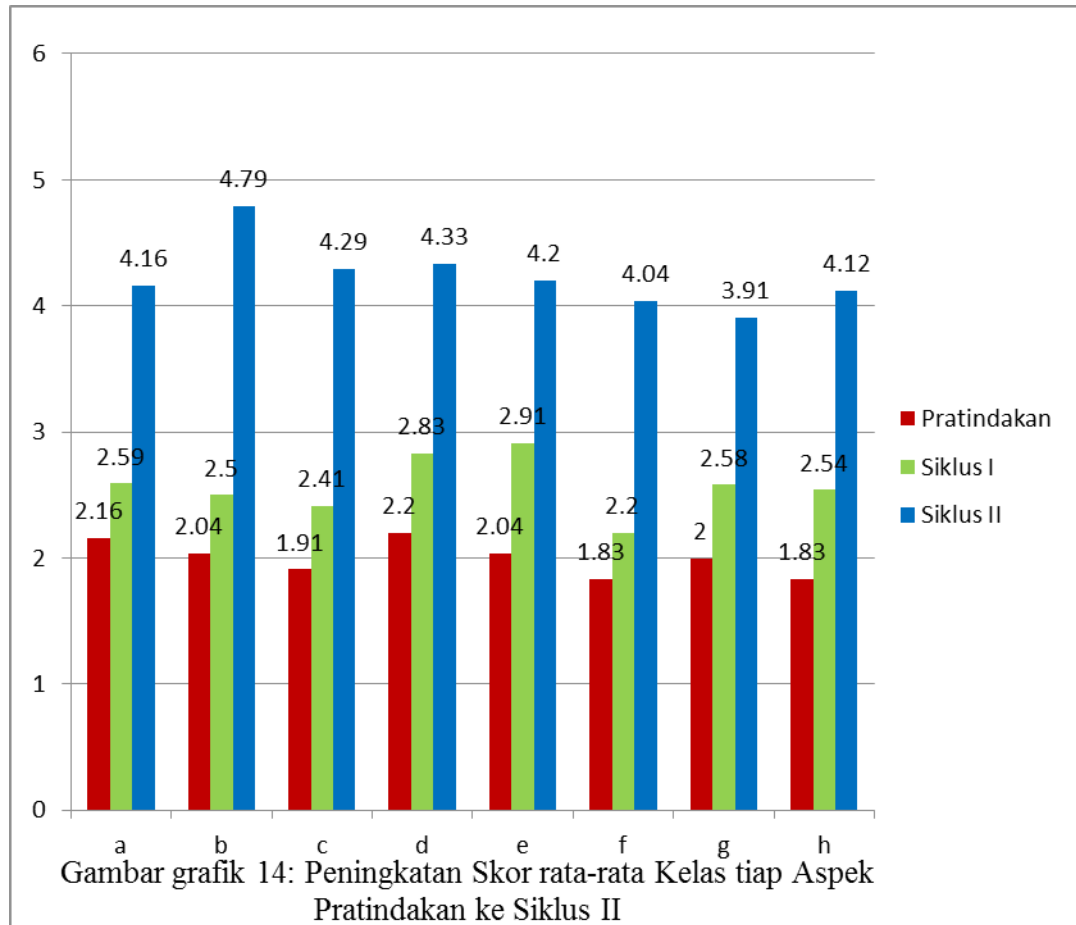
Gambar 12: Siswa terlihat ekspresif ketika berpidato persuasi.

3) Peningkatan Keterampilan Pidato Persuasi Siswa dengan Media Barang produk

Penilaian keterampilan siswa dilakukan dengan mengamati masing-masing siswa ketika siswa berpidato persuasi di depan kelas. Penilaian keterampilan pidato persuasi dilakukan untuk mengukur keterampilan pidato persuasi siswa sebelum dan sesudah pelaksanaan tindakan. Peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa dengan menggunakan media barang produk dapat dilihat secara proses dan produk. Peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa dapat dilihat pada diagram peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa pada skor tes pratindakan sampai dengan pascatindakan siklus II. Berikut ini adalah grafik peningkatannya.



Berdasarkan gambar grafik 13 terlihat peningkatan skor rata-rata kelas yang signifikan dari saat pratindakan sampai dengan akhir pelaksanaan tindakan yakni siklus II. Pada saat pratindakan, skor rata-rata kelas ialah 16,01, setelah diberi tindakan pada siklus I meningkat menjadi 20,56. Selanjutnya pada pelaksanaan tindakan siklus II meningkat menjadi 33,5. Peningkatan skor rata-rata kelas pada tiap aspek dapat dilihat dalam grafik di bawah ini.



Keterangan:

- a. Lafal
- b. Daya Persuasi
- c. Kosa kata dan Sruktur Kalimat
- d. Tekanan
- e. Penguasaan Materi
- f. Kelancaran
- g. Sikap
- h. Gerak-gerak dan Mimik Wajah

Berikut ini penjabaran peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa dilihat dari masing-masing aspek.

a) Aspek Lafal

Aspek ini terkait dengan ketepatan siswa dalam mengucapkan bunyi-bunyi bahasa. Hal ini berkaitan erat dengan pola artikulasi yang tidak sama. Pengucapan bunyi bahasa akan berpengaruh pada makna yang dihasilkan, akibatnya

pengucapan bunyi bahasa yang tepat akan membuat pendengar tertarik untuk memperhatikan. Peningkatan yang ditunjukkan pada aspek ini meningkat. Media barang produk mampu meningkatkan pola pengucapan bunyi bahasa siswa untuk berpidato persuasi.

Pada tahap pratindakan, skor rata-rata kelas aspek pelafalan adalah sebesar 2,16 mengalami peningkatan pada siklus I menjadi 2,59 pada siklus II meningkat menjadi 4,16.

b) Aspek Daya Pengaruh

Aspek daya mempengaruhi massa terlihat makin kreatif dan inovatif. Siswa telah mampu mempengaruhi pendengar dengan bahasa tubuh dan mimik wajah yang menarik. Selanjutnya, siswa mengalami peningkatan baik sekali pada akhir pascatindakan yakni siklus II. Siswa sudah berbicara dengan baik dan lancar.

Skor rata-rata kelas aspek daya mempengaruhi massa ketika berpidato pada tahap pratindakan sebesar 2,04 dan meningkat menjadi 2,50 setelah dilakukan tindakan pada siklus I, dan pada siklus II meningkat sebesar 4,79. Berkategori baik sekali. Aspek daya mempengaruhi massa menempati aspek skor tertinggi.

c) Aspek Kosakata dan Struktur Kalimat

Aspek pemilihan kosakata dan struktur kalimat, pada saat tes pratindakan, skor rata-rata kelas aspek ini sebesar 2,09. Pada pelaksanaan tindakan siklus I mengalami peningkatan menjadi 2,41, pada siklus II mengalami peningkatan menjadi 4,29, berkategori baik sekali.

Peningkatan skor tersebut menunjukkan berpidato persuasi siswa sudah mampu memilih kosa kata yang sesuai dan variatif serta memperhatikan pola struktur kalimat yang sudah baku. Siswa lain yang mendengarkan temannya berpidato dapat memahami kalimat-kalimat yang disampaikan.

d) Aspek Kelancaran

Aspek kelancaran berpidato terkait dengan penguasaan materi pidato, pelafalan, penggunaan struktur kalimat dan pilihan kata. Siswa sudah lancar dalam menyampaikan pidato, tidak tersendat-sendat dan terlihat lebih santai sehingga apa yang disampaikan lancar, dan tidak lupa. Peningkatan skor rata-rata kelas pada aspek ini, tahap pratindakan skor rata-rata kelas sebesar 2,20 mengalami peningkatan pada siklus I menjadi 2,83, dan pada akhir siklus II meningkat sebesar 4,33 berkategori baik sekali.

Pada saat tes pratindakan, sebagian besar siswa kurang memahami materi pidato persuasi dengan baik. Argumentasi yang disampaikan kurang meyakinkan dan arah pembicaraan siswa melebar. Namun, pada akhir pelaksanaan tindakan siswa sudah menguasai materi pidato sehingga lancar sekali dalam penyampaianya. Siswa terlihat yakin dan percaya diri walaupun tidak menggunakan media barang produk, namun siswa tetap merasa nyaman dan tidak mempengaruhi skor peniliannya. Sehingga aspek kelancaran siswa meningkat.

e) Aspek Penguasaan Materi

Aspek penguasaan materi pidato persuasi erat kaitannya dengan barang produk yang dipilih siswa. Siswa berusaha merangkai materi semenarik mungkin, dan menguatkan dengan bujukan-bujukan akan kelebihan-kelebihan barang produk yang dipilihnya. Aspek ini mengalami peningkatan yang baik. Siswa

sudah mampu menyampaikan materi berpidato persuasi disertai dengan tekanan pada pengucapan kata atau kalimat yang penting. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan skor rata-rata kelas yakni pada tes pratindakan sebesar 2,04, meningkat pada siklus I menjadi 2,91, dan pada akhir siklus II meningkat menjadi 4,20 berkategori baik sekali.

(f) Aspek Tekanan

Aspek tekanan dalam berpidato merupakan aspek yang penting. Karena dengan tekanan yang tepat ketika berbicara akan menghasilkan sebuah makna pesan yang diterima pendengar. Aspek tekanan berpidato siswa mengalami peningkatan yang signifikan, karena tekanan merupakan aspek yang mampu menarik perhatian pendengar.

Pada pratindakan siswa masih ragu-ragu melafalkan kalimat-kalimat pidato, kosa kata yang dipilih belum variatif sehingga mempengaruhi aspek tekanan karena siswa masih ragu-ragu untuk menekan kata-kata yang dianggap penting. Pada siklus I dan II setelah dikenai tindakan, skor rata-rata siswa meningkat. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan skor rata-rata kelas pada tes pratindakan sebesar 1,83 meningkat pada siklus 1 sebesar 2,20, dan pada siklus II meningkat menjadi 4,04 berkategori baik sekali.

(g) Aspek Sikap

Sikap merupakan modal utama untuk kesuksesan berbicara. Sikap siswa ketika berpidato apa awal pratindakan terlihat gugup, takut, dan bingung. Pada siklus I dan II setelah dikenai tindakan, sikap siswa cenderung lebih santai dan berperan menjadi seorang seles yang andal. Siswa tidak terlihat sebagai pelajar,

namun seperti pedangang yang sedang menawarkan dagangannya, membujuk dan meyakinkan para pembelinya.

Aspek sikap pada pembelajaran pidato persuasi ini mengalami peningkatan. Peningkatan skor rata-rata kelas aspek sikap ini terbukti dalam perolehan skor siswa. Pada pratindakan skor rata-rata kelas sebesar 2,00, meningkat pada siklus I sebesar 2,58, dan pada siklus II meningkat menjadi 4,12. Berakategori baik sekali.

(h) Aspek Gerak-gerak dan Mimik

Gerak-gerak dan mimik yang tepat dapat menunjang keefektivan berpidato. Gerak-gerak dan mimik siswa pada pratindakan masih terlihat kaku, seperti patung dan tidak ada siswa yang berinisiatif untuk memamerkan barang produk yang dibawanya. Bahkan ada pula siswa yang hanya merunduk, menatap pendengar dengan tatapan kosong tanpa ekspresi. Namun kondisi demikian tidak berlangsung lama setelah dikenai tindakan pada siklus I dan II guru memberikan pelatihan olah vokal, gerak, dan mimik wajah. Sehingga aspek gerak-gerak dan mimik wajah siswa meningkat.

Peningkatan aspek gerak-gerak dan mimik wajah siswa terbukti pada skor rata-rata kelas. Skor rata-rata siswa pada pratindakan sebesar 1,83 meningkat pada siklus I menjadi 2,54, pada siklus II meningkat sebesar 4,12. Pada siklus I dan II siswa mampu menarik perhatian pendengar dengan mengfungsikan media barang produk sebagai “senjata” untuk ditawarkan, siswa pun tidak malu mengekspresikan mimik wajah lucu dan meyakinkan pendengar. Sehingga pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk berjalan lancar dan menyenangkan.

Peningkatan seluruh aspek keterampilan pidato persuasi dapat dilihat dari deskripsi peningkatan setiap aspek yang telah dijelaskan. Berdasarkan deskripsi mengenai peningkatan tiap aspek kemampuan pidato persuasi dapat diketahui bahwa aspek yang paling banyak mengalami peningkatan adalah aspek pemilihan kosa kata dan struktur kalimat, pada siklus II mengalami peningkatan sebesar 2,83. Pada siklus II ini, siswa sudah mampu memilih dan menggunakan kosa kata dan struktur kalimat yang variatif dan kreatif. Selanjutnya, aspek yang mengalami peningkatan pada peringkat kedua ialah aspek daya pengaruh/persuasi. Siswa sudah mampu meyakinkan, mempengaruhi dan membujuk pendengar. Pada saat pratindakan skor rata-rata siswa ialah 2,04 pada siklus II meningkat menjadi 4,79. Aspek ini mengalami peningkatan sebesar 2,76. Peningkatan aspek pada urutan ketiga ialah aspek gerak-gerik dan mimik. Pada saat tes pratindakan, skor rata-rata kelas ialah 1,83 dan meningkat pada siklus II menjadi 4,12. Peningkatan pada aspek ini sebesar 2,29. Peningkatan aspek pada urutan keempat yakni aspek penguasaan materi. Pada saat pratindakan memperoleh skor rata-rata kelas sebesar 2,04 dan pada siklus II meningkat menjadi 4,20. Aspek ini mengalami peningkatan sebesar 2,29.

Peningkatan aspek pada urutan kelima adalah aspek tekanan. Pada saat pratindakan memperoleh skor rata-rata kelas sebesar 1,83 dan pada siklus II meningkat menjadi 4,04. Aspek ini mengalami peningkatan sebesar 2,21. Peningkatan aspek pada peringkat keenam adalah aspek kelancaran. Pada saat pratindakan skor rata-rata kelas sebesar 2,20 dan pada siklus II meningkat menjadi 4,33. Aspek ini mengalami peningkatan sebesar 2,13. Peningkatan aspek pada urutan ketujuh adalah aspek lafal. Pada saat pratindakan memperoleh skor rata-

rata kelas sebesar 2,16 dan pada siklus II meningkat menjadi 4,16. Aspek ini mengalami peningkatan sebesar 2,00. Urutan terakhir ialah aspek sikap. Skor rata-rata pada saat pratindakan adalah 2,00 meningkat pada siklus II menjadi 3,91. Aspek ini mengalami peningkatan sebesar 1,91.

Dengan demikian, berdasarkan deskripsi hasil penelitian di atas, penggunaan media barang produk dapat meningkatkan keterampilan pidato persuasi siswa kelas XII IPS Wahid Hasyim, Sleman.

2) Keterbatasan Penelitian

Penelitian tindakan kelas mengenai peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa menggunakan media barang produk dihentikan pada siklus II. Hal ini berdasarkan hasil diskusi antara guru kolaborator dan peneliti. Penelitian ini dihentikan karena dari hasil penelitian baik secara proses maupun produk sudah memenuhi indikator keberhasilan, yaitu 75% dari jumlah siswa yang telah mendapat skor ≥ 30 . Selain itu, penelitian ini dihentikan karena keterbatasan waktu, agar tidak mengganggu materi pembelajaran yang lain. Oleh karena itu, penelitian ini harus dihentikan pada siklus II agar siswa dan guru dapat melanjutkan ke materi lain yang belum diajarkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa keterampilan berpidato persuasi siswa kelas XII IPS MA Wahid Hasyim, Sleman dapat ditingkatkan dengan media barang produk. Peningkatan terjadi pada kualitas proses dan produk pembelajaran.

Kualitas proses pembelajaran siswa menunjukkan peningkatan yang ditandai dengan siswa semakin aktif dan kreatif dalam berpidato persuasi dengan media barang produk, yang ditunjukkan oleh kondisi pratindakan hingga siklus II. Siswa tidak lagi merasa terbebani dengan tugas berpidato persuasi, karena pada awalnya siswa terlihat malas dan antipati untuk praktik berpidato. Pada saat siklus I dan II siswa sudah aktif berpidato, kreatif mengembangkan dan menyampaikan materi, dan saling memotivasi. Dengan adanya siswa yang bertanya, menjadikan suasana pembelajaran lebih hidup dan antusias.

Peningkatan hasil/produk dapat diketahui dari kemampuan berpidato persuasi siswa sebelum dikenai tindakan dan sesudah dikenai tindakan. Pada saat tes pratindakan, skor siswa masih tergolong kurang. Siswa masih nampak diam, malu, dan kurang aktif mempresentasikan pidato persuasi. Siswa nampak kurang berani menyampaikan ide dan kurang lancar dalam berbicara. Setelah dikenai tindakan (siklus II), kemampuan siswa mengalami peningkatan yang baik.

Peningkatan keterampilan pidato persuasi siswa dapat dilihat dari 8 aspek, yaitu (1) aspek lafal, (2) aspek daya pengaruh, (3) aspek ketepatan kosa kata dan struktur kalimat, (4) aspek kelancaran, (5) aspek penguasaan materi, (6) aspek

tekanan, (7) aspek sikap, dan (8) aspek gerak-gerik dan mimik wajah siswa. Peningkatan secara produk berdasarkan jumlah skor rata-rata kelas yang diperoleh yakni pada tes pratindakan sebesar 16,01 atau 40,20%, pada siklus I meningkat menjadi 20,46 atau 52,18%, dan pada akhir tindakan siklus II meningkat menjadi 33,45 atau 83,64%. Jadi, ada peningkatan sebesar 17,34.

B. Rencana Tindak Lanjut

Berdasarkan hasil penelitian dengan media barang produk sebagai upaya meningkatkan keterampilan berpidato persuasi siswa, maka rencana tindak lanjut dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Guru Bahasa Indonesia MA Wahid Hasyim, menerapkan media barang produk dalam pembelajaran pidato persuasi.
2. Media barang produk dapat digunakan sebagai alternatif penggunaan media pembelajaran berbicara khususnya berpidato persuasi sehingga pembelajaran berlangsung aktif, situasi kelas menjadi hidup, siswa berani untuk berbicara mengungkapkan gagasan, dan keterampilan berpidato siswa lebih dapat ditingkatkan.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan rencana tindak lanjut, maka peneliti dapat menyarankan hal-hal sebagai berikut.

1. Guru Bahasa Indonesia MA Wahid Hasyim, Sleman sebaiknya memanfaatkan media barang produk dalam pembelajaran pidato persuasi, karena media pembelajaran ini dapat digunakan untuk meningkatkan keberanian siswa dalam menyampaikan gagasan, meningkatkan keaktifan siswa di dalam kelas,

dan melatih siswa untuk kreatif dalam mengembangkan dan menyampaikan materi pidato.

2. Penelitian ini dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas proses belajar mengajar di sekolah khususnya pembelajaran pidato persuasi.

Penelitian ini dapat memacu keberanian siswa untuk berpidato persuasi dan proses pembelajaran berlangsung aktif dan hidup, serta memberikan kemudahan untuk menemukan, mengembangkan dan menyampaikan gagasan. Dengan adanya media barang produk, siswa semakin aktif dan lebih kreatif untuk tampil menjadi pembicara yang handal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Maidar dan Mukti. 1988. *Pembinaan Kemampuan Berbicara Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Ads by KLIKSAJA.Com. 2010. *Produk: Definisi, Klasifikasi, Dimensi, Kualitas dan Tingkatan Produk*: Blogger Gecko and Fly.
- Anderson, RH. *Pemilihan dan Penggunaan Media Pembelajaran*. Jakarta: Universitas Terbuka dan pusat Antar Universitas di Universitas Terbuka.
- Arsyad, Azhar. 1997. *Media Pembelajaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hendrikus, Dori Wuwur. 2000. *Retorika*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Iskandarwassid dan Dadang Sunendar. 2008. *Strategi Pembelajaran Bahasa*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Keraf, Gorys. 1988. *Komposisi*. Flores: Nusa Indah.
- Nancy and Ernes G. Bormann. 1981. *Speech Communication A Basic Approach /Thrid Edition*. Newyork.
- Madya, Suwarsih. 2009. *Teori dan Praktik Penelitian Tindakan (Action Research)*. Bandung: Alfabeta.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2009. *Retorika Modern (Pendekatan Praktis)*. Bandung: Penerbit PT Remaja Rosdakarya.
- Susilana, Rudi. 2007. *Media Pembelajaran Hakikat, Pengembangan, Pemanfaatan, dan Penilaian*. Bandung: CV Wacana Prima.
- Suyata, Pujiati. 1995. *Metodologi Penelitian Pengajaran Bahasa: Suatu Pendekatan Kuantitatif*. Yogyakarta: FPBS IKIP Yogyakarta.
- Sudjana, Nana. 2009. *Dasar-dasar Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Sinar baru Algesindo.
- Tarigan, Henry Guntur. 2008. *Berbicara (sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa)*. Bandung: Angkasa.
- Tim Penyusun Kamus, Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. 2002. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: Jadwal Pelaksanaan Penelitian

No	Hari/tanggal	Kegiatan	Observer
1	Senin/25 Juli 2011	Pelaksanaan tes pratindakan pertemuan pertama	Asiyah Lu'lu'ul Husna
2	Selasa/26 Juli 2011	Pelaksanaan tindakan siklus I pertemuan pertama	Asiyah Lu'lu'ul Husna
3	Senin/1 Agustus 2011	Melanjutkan pelaksanaan tindakan siklus I pertemuan kedua	Asiyah Lu'lu'ul Husna
4	Selasa/2 Agustus 2011	Melanjutkan pelaksanaan tindakan siklus I pada pertemuan ketiga	Asiyah Lu'lu'ul Husna
5	Senin/15 Agustus 2011	Pelaksanaan tindakan siklus II pertemuan pertama	Asiyah Lu'lu'ul Husna
6	Selasa/16 Agustus 2011	Melanjutkan pelaksanaan tindakan siklus II pada pertemuan kedua	Asiyah Lu'lu'ul Husna

LAMPIRAN 2: Lembar Penilaian Pidato Persuasi

Tabel 1: Pedoman Penilaian Pidato Persuasi

No.	Komponen yang Dinilai	Skala Skor					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1.	Lafal						
2.	Daya Pengaruh						
3.	Kosa kata dan Struktur kalimat						
4.	Kelancaran						
5.	Penguasaan materi						
6.	Tekanan						
7.	Sikap						
8.	Gerak-gerak dan mimik						

Kategori Skor Rata-rata Kelas Keterampilan Berpidato Siswa

No	Skor rata-rata kelas	Kategori
1	$4 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 5$	BS : Baik Sekali
2	$3 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 4$	B : Baik
3	$2 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 3$	C : Cukup
4	$1 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 2$	K : Kurang
5	$0 < \text{skor rata-rata kelas} \leq 1$	KS : Kurang sekali

Keterangan:

BS : Baik Sekali dengan skor rata-rata kelas ≤ 5

B : Baik dengan skor rata-rata kelas ≤ 4

C : Cukup dengan skor rata-rata kelas ≤ 3

K : Kurang dengan skor rata-rata kelas ≤ 2

KS : Kurang Sekali dengan skor rata-rata kelas ≤ 1

LAMPIRAN 3: Kriteria Penilaian Pidato Persuasi

A. Aspek Kebahasaan	Keterangan	Skor
	Pelafalan jelas, standar, dan intonasi jelas	5
	Pelafalan jelas, standar, dan intonasi kurang jelas	4
	Pelafalan kurang jelas, terpengaruh dialek, dan intonasi kurang tepat	3
	Pelafalan kurang jelas, terpengaruh dialek, dan intonasi tidak tepat	2
	Pelafalan tidak jelas, banyak terpengaruh dialek, dan intonasi tidak tepat	1
Daya Pengaruh	Bujukan, cara meyakinkan, dan mempengaruhi baik	5
	Bujukan, cara meyakinkan, dan mempengaruhi cukup baik	4
	Bujukan, cara meyakinkan, dan mempengaruhi kurang baik	3
	Bujukan, cara meyakinkan, dan mempengaruhi tidak tepat	2
	Tidak ada bujukan, cara meyakinkan, dan mempengaruhi	1
Struktur Kalimat	Hampir tidak terjadi kesalahan struktur	5
	Sekali-kali terdapat kesalahan struktur	4
	Kesalahan struktur terjadi berulang-ulang dan tetap	3
	Kesalahan struktur terjadi berulang-ulang dan banyak jenisnya	2
	Kesalahan struktur banyak, berulang-ulang sehingga mengganggu pemahaman	1
B. Aspek Nonkebahasaan	Keterangan	Skor
Tekanan	Penempatan tekanan, nada, sendi, dan durasi sesuai dan tepat	5
	Penempatan tekanan, nada, sendi, dan durasi kurang sesuai meskipun tepat	4
	Penempatan tekanan, nada, sendi dan durasi kurang sesuai dan kurang tepat	3
	Penempatan tekanan, nada, sendi dan durasi tidak sesuai dan kurang tepat	2

	Penempatan tekanan, nada, sendi dan durasi tidak sesuai dan tidak tepat	1
Penguasaan materi	Penguasaan topik, relevansi antarkalimat dengan pokok pembicaraan logis dan sesuai	5
	Penguasaan topik, relevansi antarkalimat dengan pokok pembicaraan kurang logis meskipun sesuai	4
	Penguasaan topik, relevansi antar kalimat dengan pokok pembicaraan kurang logis dan kurang sesuai	3
	Penguasaan topik, relevansi antarkalimat dengan pokok pembicaraan kurang logis dan tidak sesuai	2
	Penguasaan topik, relevansi antarkalimat dengan pokok pembicaraan tidak logis dan tidak sesuai	1
Kelancaran	Pembicaraan lancar sejak awal sampai akhir, jeda tepat	5
	Pembicaraan lancar, jeda kurang tepat	4
	Pembicaraan agak tersendat, jeda kurang tepat	3
	Pembicaraan sering tersendat, jeda tidak tepat	2
	Pembicaraan tersendat-sendat, jeda tidak tepat	1
Sikap	Berani dan semangat, ramah, dan sopan	5
	Berani dan semangat, ramah dan kurang sopan	4
	Berani dan semangat, kurang ramah, dan kurang sopan	3
	Kurang berani dan semangat, kurang ramah, dan tidak sopan	2
	Tidak berani dan semangat, tidak ramah, tidak sopan	1
Gerak-gerak dan mimik yang tepat	Gerakan fisik dan mimik wajah komunikatif dan menarik	5
	Gerakan fisik dan mimik wajah komunikatif namun kurang sesuai	4
	Gerakan fisik dan mimik wajah kurang komunikatif	3
	Gerakan fisik dan mimik wajah tidak komunikatif dan membosankan	2
	Gerakan fisik dan mimik wajah tidak komunikatif dan tidak menarik	1

LAMPIRAN 4: SILABUS

LAMPIRAN 5: RPP Pratindakan

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

(RPP)

Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Mata Pelajaran	: Bahasa Indonesia
Kelas/ Semester	: XII/ 1
Alokasi waktu	: 45 Menit x 2
Aspek/ Unit	: Berbicara
Standar Kompetensi	:10. Mengungkapkan informasi melalui presentasi program/proposal dan pidato tanpa teks
Kompetensi Dasar	: 10.1 Berpidato tanpa teks dengan lafal, intonasi, nada dan sikap
Indikator	: 1. Mampu berpidato dengan lafal, intonasi, nada dan sikap yang tepat.

2. Mampu memahami materi penunjang penyampaian pidato secara kebahasaan dan nonkebahasaan

3. Mampu berpidato persuasi di depan kelas

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengikuti proses pembelajaran, siswa diharapkan:

1. Siswa mampu berpidato persuasi dengan baik, meliputi lafal, intonasi, nada dan sikap yang tepat
2. Siswa mampu menggunakan aspek kebahasaan dan nonkebahasaan dalam penyampaian pidato persuasi
3. Siswa mampu berpidato persuasi di depan kelas

B. Materi Pembelajaran

- a. Pengertian pidato persuasi
- b. Faktor keefektivan pidato persuasi

C. Metode Pembelajaran

- a. Ceramah
- b. Demonstrasi

D. Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran

No.	Kegiatan Siswa	Waktu
1	Kegiatan Awal 1) Guru menyapa siswa dengan ucapan salam lalu berdoa sebelum memulai pelajaran 2) Guru mengabsen siswa 3) Guru memberitahukan dan menjelaskan materi pelajaran (berpidato persuasi)	15 menit
2	Kegiatan Inti 1) Siswa mendengarkan penjelasan guru 2) Guru memverikan alternatif tema pidato persuasi 3) Guru menyilahkan siswa untuk berpidato persuasi tanpa barang produk. Siswa bebas memilih tema yang akan disampaikan dalam pidato persuasi. 4) Siswa secara bergantian menunjukkan kemampuan berpidato persuasi (pretes) @ 5 menit	65 Menit
3	Kegiatan Akhir 1) Siswa dan guru melakukan refleksi 2) Guru melakukan peninjauan kembali dan penekanan pada pentingnya materi 3) Guru mengakhiri pembelajaran	10 menit

E. Sumber dan Media Pembelajaran

a. Sumber Pembelajaran

- *Komposisi*, Gorys Keraf 1988

- *Pembinaan Kemampuan Berbicara Bahasa Indonesia*, Maidar Arsyad dan Mukti, 1991

b. Media Pembelajaran

- Media rekaman

E. Penilaian

- a. Teknik : Penugasan presentasi pidato persuasi
 b. Bentuk instrumen : Tugas lisan- membawakan pidato
 c. Penilaian penyampaian pidato

No	Aspek Kebahasaan dan Nonkebahasaan	Skala skor					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Lafal						
2	Daya pengaruh						
3	Kosa kata dan Struktur kalimat						
4	Tekanan						
5	Penguasaan materi						
6	Kelancaran						
7	Sikap						
8	Gerak-gerak dan mimik yang tepat						

$$\text{Nilai} : \frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 100$$

Sleman, 25 Juli 2011

Mengetahui,
Guru Pengampu

Observer

Chusnul Khasanah
NIP.

Asiyah Lu'lu'ul Husna

LAMPIRAN 6: RPP Siklus I**RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN
(RPP)**

Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Mata Pelajaran	: Bahasa Indonesia
Kelas/ Semester	: XII/ 1
Alokasi waktu	: 45 Menit x 2
Aspek/ Unit	: Berbicara
Standar Kompetensi	:10. Mengungkapkan informasi melalui presentasi program/proposal dan pidato tanpa teks
Kompetensi Dasar	: 10.1 Berpidato tanpa teks dengan lafal, intonasi, nada dan sikap
Indikator	: 1. Mampu memahami materi penunjang penyampaian pidato persuasi secara kebahasaan dan nonkebahasaan 2. Mampu berpidato persuasi dengan media barang produk

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengikuti proses pembelajaran, siswa diharapkan:

1. Siswa mampu memahami aspek materi pidato persuasi meliputi aspek kebahasaan dan nonkebahasaan
2. Siswa mampu berpidato persuasi dengan media barang produk

B. Materi Pembelajaran

- a. Aspek kebahasaan dan nonkebahasaan
- b. Cara membawakan pidato persuasi
- c. Cara merangkai alur pidato persuasi
- d. Berlatih jeda, intonasi, dan sikap pembicara (paralinguistik)
- e. Memberikan kiat-kiat cerdas cara menarik minat massa

C. Metode Pembelajaran

- a. Ceramah
- b. Tanya jawab
- c. pemodelan

D. Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran

No	Kegiatan Siswa	Waktu
1	<p>Kegiatan Siswa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Guru menyapa siswa dengan ucapan salam lalu berdoa sebelum memulai pelajaran 2) Guru mengabsen siswa 3) Guru memberitahukan kegiatan pembelajaran 	10 menit
2	<p>Kegiatan Inti</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Guru menyampaikan materi berpidato persuasi 2) Guru melatih siswa dalam aspek paralinguistik 3) Guru menjadi model dalam penyampaian pidato persuasi 4) Guru menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan siswa 	70 menit
3	<p>Kegiatan Akhir</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Siswa dan guru melakukan refleksi 2) Guru melakukan peninjauan kembali dan penekanan pada pentingnya materi 3) Guru mengingatkan, pada pertemuan berikutnya adalah praktik pidato persuasi dengan media barang produk 4) Guru mengakhiri pembelajaran 	10 menit

Pertemuan kedua

No	Kegiatan Siswa	Waktu
1	<p>Kegiatan Awal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Guru menyapa siswa dengan ucapan salam lalu berdoa sebelum memulai pelajaran dan mengabsen siswa 2) Guru memberitahukan kegiatan pembelajaran: praktik pidato persuasi dengan media barang produk 	15 menit
2	<p>Kegiatan Inti</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Guru menginstruksikan siswa untuk memilih barang produk yang disiapkan oleh kolaborator 	60 menit

	<p>dan peneliti</p> <p>2) Guru memantau dan mendampingi siswa dalam pembuatan kerangka pidato persuasi</p> <p>3) Siswa berlatih pidatp persuasi.</p> <p>4) Siswa maju berpidato persuasi dengan media barang produk secara bergantian @ 5 menit</p> <p>5) Guru dan siswa melanjutkan praktik pidato persuasi pada pertemuan berikutnya dan guru akan memberikan <i>reward</i> pada pembicara terbaik (2 siswa)</p> <p>6) Guru menginstruksikan siswa untuk bebas menentukan jenis barang produk yang akan dijadikan materi pidato persuasi pada pertemuan berikutnya.</p>	
3	<p>Kegiatan Akhir</p> <p>1) Siswa dan guru melakukan refleksi, memberikan saran dan kritik, guru mengakhiri pembelajaran</p>	15 menit

Pertemuan ketiga

No	Kegiatan Siswa	Waktu
1	<p>Kegiatan Awal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guru menyapa siswa dengan ucapan salam lalu berdoa sebelum memulai pelajaran dan mengabsen siswa • Guru memberitahukan kegiatan pembelajaran: praktik pidato persuasi dengan media barang produk 	15 menit
2	<p>Kegiatan Inti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guru menginstruksikan siswa untuk memilih barang produk yang disiapkan oleh kolaborator dan peneliti • Siswa maju berpidato persuasi dengan media barang produk secara bergantian @ 5 menit • Guru memberikan <i>reward</i> pada pembicara terbaik (2 siswa) • Guru menginstruksikan siswa untuk bebas menentukan jenis barang produk yang akan dijadikan materi pidato persuasi pada pertemuan berikutnya. 	60 menit
3	<p>Kegiatan Akhir</p>	15 menit

	<ul style="list-style-type: none"> • Siswa dan guru melakukan refleksi, memberikan saran dan kritik, guru mengakhiri pembelajaran 	
--	--	--

E. Sumber dan Media Pembelajaran

a. Sumber Pembelajaran

- *Komposisi*, Gorys Keraf 1988
- *Pembinaan Kemampuan Berbicara Bahasa Indonesia*, Maidar Arsyad dan Mukti, 1991

b. Media Pembelajaran

- Alat perekam
- Barang produk

F. Penilaian

- a. Teknik : Penugasan presentasi pidato persuasi dengan media barang produk
- b. Bentuk instrumen : Tugas lisan - menyampaikan pidato persuasi

No	Aspek Kebahasaan dan Nonkebahasaan	Skala skor					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Lafal						
2	Daya Persuasi						
3	Kosa kata dan Struktur kalimat						
4	Tekanan						
5	Penguasaan materi						
6	Kelancaran						
7	Sikap						
8	Gerak-gerak dan mimik yang tepat						

Nilai : $\frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 100$

Sleman, 2 Agustus 2011

Mengetahui

Guru Pengampu

Observer

Chusnul Khasanah

Asiyah Lu'lu'ul Husna

07201241013

LAMPIRA 7: RPP Siklus II

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

(RPP)

Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Mata Pelajaran	: Bahasa Indonesia
Kelas/ Semester	: XII/ 1
Alokasi waktu	: 45 Menit x 2
Aspek/ Unit	: Berbicara
Standar Kompetensi	:10. Mengungkapkan informasi melalui presentasi program/proposal dan pidato tanpa teks
Kompetensi Dasar	:10.1 Berpidato tanpa teks dengan lafal, intonasi, nada dan sikap yang tepat
Indikator	: 1. Siswa mampu berpidato dengan lafal, intonasi, nada dan sikap yang tepat. 2. Siswa dapat menyampaikan pidato persuasi dengan media barang produk

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mengikuti proses pembelajaran, siswa diharapkan:

1. Mampu berpidato persuasi dengan baik, menggunakan aspek kebahasaan dan nonkebahasaan.
2. Mampu mengidentifikasi gagasan yang terdapat dalam media barang produk sebagai bahan materi pidato persuasi.

B. Materi Pembelajaran

- a. Berlatih jeda, intonasi, dan sikap pembicara (paralinguistik)
- b. Memberikan kiat-kiat cerdas cara menarik minat massa
- c. Cara membujuk dan menyakinkan *audience*

C. Metode Pembelajaran

- a. Ceramah

b. Demonstrasi

D. Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran

Pertemuan pertama

No	Kegiatan Siswa	Waktu
1	Kegiatan Awal <ul style="list-style-type: none"> • Guru menyapa siswa dengan ucapan salam lalu berdoa sebelum memulai pelajaran • Guru mengabsen siswa • Guru memberitahukan kegiatan pembelajaran: praktik pidato persuasi dengan media barang produk yang dibawa siswa 	15 menit
2	Kegiatan Inti <ul style="list-style-type: none"> • Guru memperbaiki aspek-aspek kebahasaan dan nonkebahasaan yang belum dikuasai siswa (aspek gerak-gerik, mimi, tekanan) • Guru menyilahkan siswa yang akan menampilkan pidato persuasi dengan media barang produk yang dipilihnya sendiri, min. 5 menit @. • Secara bergantian siswa maju di depan di kelas, guru dan peneliti memantau dan menilai penampilan siswa 	60 menit
3	Kegiatan Akhir <ul style="list-style-type: none"> • Siswa dan guru melakukan refleksi. • Guru menyampaikan pada siswa, bahwa pertemuan berikutnya adalah melanjutkan tes akhir pidato persuasi bagi siswa yang belum presentasi • Guru mengakhiri pembelajaran 	15 menit

Pertemuan kedua

No	Kegiatan Siswa	Waktu
1	Kegiatan Awal <ul style="list-style-type: none"> • Guru menyapa siswa dengan ucapan salam lalu berdoa sebelum memulai pelajaran • Guru mengabsen siswa • Guru memberitahukan kegiatan pembelajaran: melanjutkan praktik pidato persuasi dengan media barang produk yang dibawa siswa 	15 menit

2	<p>Kegiatan Inti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guru menyilahkan siswa yang akan menampilkan pidato persuasi dengan media barang produk yang dipilihnya sendiri • Secara bergantian siswa maju di depan di kelas, berpidato dalam waktu min. 5 menit @. Guru dan peneliti memantau dan menilai penampilan siswa • Guru memberikan apresiasi berupa <i>reward</i> kepada tiga pembicara terbaik • Guru memberikan angket refleksi kepada siswa 	60 menit
3	<p>Kegiatan Akhir</p> <ul style="list-style-type: none"> • Siswa dan guru melakukan refleksi, • Guru melakukan peninjauan kembali dan penekanan pada pentingnya materi. • Guru mengakhiri pembelajaran 	15 menit

E. Media Pembelajaran

- Alat perekam
- Barang produk yang terdapat di kelas

F. Penilaian

- Teknik : Penugasan presentasi pidato persuasi dengan barang produk
- Bentuk instrumen : Tugas lisan- membawakan pidato
- Penilaian penyampaian pidato

No	Aspek Kebahasaan dan Nonkebahasaan	Skala skor					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Lafal						
2	Daya Pengaruh						
3	Kosa kata dan Struktur kalimat						
4	Tekanan						
5	Penguasaan materi						
6	Kelancaran						
7	Sikap						
8	Gerak-gerak dan mimik yang tepat						

$$\text{Nilai} : \frac{\text{Skor yang diperoleh}}{\text{Skor maksimal}} \times 10$$

Sleman, 16 Agustus 2011

Mengetahui,
Guru Pengampu

Observer

Chusnul Khasanah

Asiyah Lu'lu'ul Husna

LAMPIRAN 8: Materi Pidato

LAMPIRAN 9: Angket Informasi Awal**Angket Informasi Awal****Keterampilan Pidato Persuasi dengan Media Barang Produk**

Nama :

Kelas/No :

Jawablah dengan jujur dan pilihlah salah satu alternatif jawaban yang tersedia dengan memberi tanda (X) !

1. Apakah Anda senang dengan keterampilan berpidato?

- a. Ya b. Tidak

Alasan:

.....

2. Apakah Anda pernah melakukan praktik pidato persuasi?

- a. Ya b. Tidak

Alasan:

.....

3. Apakah Anda senang jika mendapat tugas praktik berpidato persuasi?

- a. Ya b. Tidak

Alasan:

.....

4. Apakah Anda merasa kesulitan ketika praktik pidato persuasi?

- a. Ya b. Tidak

Alasan:

.....

5. Pernahkah guru menggunakan media dalam pembelajaran pidato persuasi?

- a. Ya b. Tidak

Alasan:

.....

LAMPIRAN 10 : Angket Refleksi Siklus II**Angket Refleksi****Keterampilan Pidato Persuasi dengan Media Barang Produk****Nama** :**Kelas/No** :

Jawablah dengan jujur dan pilihlah salah satu alternatif jawaban yang tersedia dengan memberi tanda (X) !

1. Apakah Anda senang ketika guru menggunakan media dalam pembelajaran?

a. Ya b. Tidak

alasan:

.....

2. Apakah penggunaan media mempermudah proses pembelajaran?

a. Ya b. Tidak

3. Apakah Anda mengalami kesulitan saat berpidato persuasi tanpa media?

a. Ya b. Tidak

alasan:

.....

4. Apakah penggunaan barang produk dalam pembelajaran pidato persuasi merupakan hal baru bagi Anda?

a. Ya b. Tidak

alasan:

.....

5. Apakah media barang produk membantu dan mempermudah Anda dalam praktik pidato persuasi?

a. Ya b. Tidak

LAMPIRAN 11 : Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara

A. Wawancara dengan Guru

1. Bagaimanakah proses pembelajaran pidato persuasi selama ini, Bu?
2. Apakah Ibu menemui kendala-kendala?
3. Jika Ibu menemui kendala, bagaimana mengatasinya?
4. Menurut Ibu, apakah media barang produk dapat mempermudah dan meningkatkan keterampilan berpidato persuasi siswa?
5. Adakah perubahan dalam proses pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?
6. Menurut Ibu, apa kekurangan dan kelebihan media barang produk dalam pembelajaran pidato persuasi?
7. Bagaimanakah kesan ibu terhadap pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?
8. Menurut ibu, apakah kedepannya media barang produk perlu untuk digunakan dalam pembelajaran pidato persuasi?

B. Wawancara dengan Murid

1. Apakah kesulitan Anda dalam berpidato persuasi?
2. Bagaimana pendapat Anda terhadap pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?
3. Apakah dengan menggunakan barang produk mempermudah Anda dalam berpidato persuasi?
4. Bagaimana kesan Anda terhadap pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?

LAMPIRAN 12 : Hasil Wawancara**Hasil Wawancara dengan Guru dan Siswa Kelas XII IPS MA Wahid
Hasyim Sleman****(Observasi)**

Tanggal 11 Februari 2011

(Peneliti dan Guru Bahasa Indonesia kelas XII)

- P: Bagaimanakah proses pembelajaran pidato persuasi selama ini, Bu?
- G: Pidato biasa mbk, kadang saya buat ceramah dan seringnya memang begitu, selama ini rata-rata siswa menggunakan teks ketika berpidato, jadi terkesan tidak serius dan siswa menganggap materi berpidato adalah materi yang menyebalkan karena harus unjuk diri di depan kelas. Walaupun begitu, ketika siswa membaca teks pidato juga tidak bagus, artikulasi, nada penyampaiannya seperti membaca buku saja. Padahal itu saya buat tes praktik ujian semester lho mbk! siswa saya memang sering menyepelekan pelajaran saya.
- P: Apakah Ibu menemui kendala-kendala?
- G: Wah! Banyak mbk, apalagi mengajar di kelas XII IPS, siswanya banyak yang tidak patuh, saya sering sulit mengkondisikan anak-anak. Kalau praktik pidato, ya itu mbak, siswa tidak serius, asal-asalan, bahkan ada yang secara terang-terangan tidak mengikuti praktik berpidato. Sehingga keterampilan berpidato murid-murid saya rendah.
- P: Jika Ibu menemui kendala, bagaimana mengatasinya?
- G: Saya ancam mbak, jika tidak praktik berpidato persuasi, maka nilai raport anak-anak saya tulis dibawah KKMnya, walaupun sebenarnya nilainya melebihi KKM. Namun sebenarnya saya ingin menggunakan metode-metode atau media agar siswa saya tertarik dan penuh semangat untuk belajar Bahasa Indonesia. Namun itulah, saya belum menemukan cara yang tepat.
- P: Oh...begitu Bu, sadis amat Bu, He2. Okey Bu terima kasih. Jangan khawatir Bu saya akan datang lagi membawa “obat” mujarab.

(Peneliti dan Siswa XII IPS)

- P: Hai Rahma? Namamu Rahma Bukan?
- S: Bukan mbak, PD banget sih! Aku Eli
- P: Heehee... maaf, eh Eli kelas XII IPS ya? Mbak boleh tanya-tanya nggak Dek?
- S: Boleh! Ada apa mbak?
- P: kamu suka berpidato tidak? Guru Bahasa Indonesia pernah ngajarin berpidato nggak? Gimana?
- S: Idiiiiih.... pertanyaanya banyak banget. Pidato? Aku nggak suka mbak! Soalnya susah, aku selalu grogi, malu, bingung, mau ngomongin apa juga bingung. Cari materinya tuh mbak! Duh... tapi walaupun dah nemu materinya, nyampe'annya juga susah. Hah! Pokoknya serba susah deh.
- P: Ouuuu! Gitu ya? Susah banget. Sebenarnya pidato itu mudaaaah banget asal kita enjoy, asal kita belajar mempersiapkannya dengan matang. Orang terkenal itu adalah orang yang pandai bicara dan memukau Dek...setuju? oke deh. Makasih sudah jawab pertanyaannku, nih Coklat buat kamu.

LAMPIRAN 13 : Hasil Wawancara**Hasil Wawancara dengan Guru dan Siswa Kelas XII IPS MA Wahid Hasyim Sleman****(Akhir Siklus II)****Tanggal 16 Agustus 2011(Peneliti dan Guru)**

P: “Menurut Ibu, apakah media barang produk dapat mempermudah dan meningkatkan keterampilan berpidato persuasi siswa?”

G: “Iya mbak. Sangat dapat meningkatkan keterampilan pidato siswa-siswi saya. Anak-anak jadi makin bersemangat, mereka mudah menemukan dan mengembangkan gagasan. Tidak saya sangka kalau sebenarnya murid saya kreatif-kreatif dan pintar. Apalagi melihat mereka berperan seperti seles, begitu terampil menawrakan barang-barang produk.”

P: “Adakah perubahan dalam proses pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?”

G: “Ada Mbak. Dan itu terliha sekali, dalam proses pembelajaran. Siswa saya lebih aktif, bisa mengapresiasi, saling memotivasi, dan percaya diri, tidak takut-takut lagi, tidak bingung mau menyampaikan materi.”

P: “Menurut Ibu, apa kekurangan dan kelebihan media barang produk dalam pembelajaran pidato persuasi?”

G: “Kelebihannya adalah bisa menarik minat siswa untuk berpikir kreatif, menarik, dan memudahkan siswa menemukan gagasan-gagasan. Siswa tidak takut berpidato karena memiliki “teman” untuk maju di depan kelas. Kekurangannya...emmm, apa ya mbak? Tidak ada menurut saya. “

P: “Bagaimanakah kesan ibu terhadap pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?”

G: “Saya terkesan sekali! Tiada hari tanpa tawa ketika belajar bersama anak-anak. Suasana kelas menjadi hidup, meriah dan semua siswa antusias.”

P: “Menurut ibu, apakah kedepannya media barang produk perlu digunakan dalam pembelajaran pidato persuasi?”

G: “Ya, melihat kondisi kemampuan siswanya ya mbak. Tapi jika memang, kemampuan anak-anak yang belum kelas XII ini rendah pasti akan saya tingkatkan dengan menggunakan media barang produk. Barang produk juga bisa menjadi media pembelajaran menulis siswa.

(Peneliti dan Siswa)

P: “Bagaimana pendapat Anda terhadap pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?”

S: “Menarik sekali mbak! Seru banget! Saya jadi mudah mencari gagasan/materi. Barang produk bisa diperagakan, sehinggaberpidato itu tidak membosankan. Bisa jadi pemasar barang/sales, lagian aku kan jurusan IPS jadi berguna banget untuk melatih kepekaan sosialku. Berkomunikasi dengan banyak orang dan lebih banyak tahu bagaimana cara mempengaruhi orang.”

P: “Apakah dengan menggunakan barang produk mempermudah Anda dalam berpidato persuasi?”

S: “Iya mbak, bener banget! Saya jadi mudah menemukan materi dan mengembangkannya.

P: “Bagaimana kesan Anda terhadap pembelajaran pidato persuasi dengan media barang produk?”

S: “Kesan saya, senang sekali! Dan tak akan terlupakan. Menyenangkan! Saya jadi percaya diri.”

LAMPIRAN 14: Catatan Lapangan Pratindakan

CATATAN LAPANGAN

Hari/ Tanggal	: Senin, 25 Juli 2011
Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Objek	: Kelas XII IPS
Jumlah Siswa	: 25
<i>Observer</i>	: Asiyah Lu'lu'ul Husna

Deskripsi Catatan Lapangan

Pelajaran bahasa Indonesia tepat pukul 11.40 (jam ke-7) pada siswa kelas XII IPS. Guru (Ibu Chusnul Khasanah) dan peneliti masuk ke dalam kelas. Beberapa siswa masih ramai dan belum semuanya masuk kelas. Guru mengabsen siswa, 4 orang siswa tidak berada di kelas karena sakit. Guru menjelaskan mengenai pelajaran pada hari ini yakni mengenai berpidato persuasi. Sebelumnya guru membagi sebuah angket kepada tiap-tiap siswa untuk mengetahui pengetahuan dan minat siswa terhadap pembelajaran pidato persuasi. Guru melakukan apersepsi dan menjelaskan tentang tujuan pembelajaran yang akan dicapai. Guru menjelaskan mengenai materi pidato persuasi. Siswa ulai tenang dan memperhatikan guru. Namun, ada beberapa siswa yang nampak tidak bersemangat, seperti mencatat sambil meletakkan kepala di atas meja. Beberapa siswa ada yang berbicara dengan teman sebangkunya, terutama siswa laki-laki.

Guru menjelaskan materi tentang pidato persuasi yang meliputi pengertian pidato persuasi dan bagaimana berpidato persuasi yakni: memilih tema, merangkai alur penyampaian pidato, membujuk dan meyakinkan pendengar tentang judul pidato yang akan disampaikan, menjalin komunikasi dengan pendengar dengan perbuatan fisik. Setelah itu, guru meminta siswa untuk menyiapkan sebuah judul pidato dengan bebas. Beberapa siswa siswa mengikuti perintah guru, namun sebagian besar siswa menolak dan enggan berpidato. S18 berkata "*Emoh ah! Males tenan pidato! Jam terakhir pisan! Ayo Bu pulang aja!*", S 14 pun menimpali "*Iya Bu! Ongel pidato kui! Nek ceramah aku gelem! Nggak ngerti persuasi!*" Guru menenangkan siswa dan beberapa saat kemudian

siswa sudah terkondisi lagi. Pada akhirnya siswa mulai menyiapkan diri untuk berpidato.

Siswa mulai merangkai teks alur pidato secara singkat, guru mendampingi siswa dan menghampiri jika ada siswa yang terlihat kesulitan atau masih enggan menyiapkan pidatonya. Dengan sabar guru membimbing siswanya yang nakal dan antipati terhadap pelajaran berpidato. Setelah 25 menit, guru meyilahkan siswa untuk tampil di depan kelas seacara bergantian. Siswa terlihat masih keberatan, namun Sang guru tidak kehabisan akal bahwa pembicara terbaik akan mendapatkan hadiah. Siswa mulai tersenyum dan terlihat sedikit bersemangat. Guru memanggil siswa secara acak. S1 sebagai pembicara pertama menampilkan sebuah pidato dengan judul “Dilarang Merokok”, siswa tersebut tampak malu dan tersipu-sipu, tidak berani menatap *audience*. Durasi waktu yang dihabiskan S1 tidak ada 1 menit, teknik pidatonya seperti penceramah yang awalnya terdapat muqodimah dan isinya hanya “Wahai pemuda harapan Bangsa jangan merusak diri dengan merokok! Sudah, cukup sekian itu saja”.

Secara keseluruhan semua siswa menggunakan teknik ceramah, bahkan ada yang meniru gaya ust. Maulana “Jama’ah...oh...jama’ah...pakailah kopyah ketika pergi berjama’ah” ucap S12. Hampir semua siswa terlihat malu, tersipu-sipu, terbata-bata ketika berbicara, bahkan ada yang maju hanya diam dan tersenyum lalu duduk kembali. S6 sama sekali tidak mau beranjak dari tempat duduk ketika guru menyuruhnya untuk berpidato di depan teman-temannya. Sebagian besar siswa masih menggunakan bahasa Jawa. Siswa masih belum lancar berbicara, dan masih banyak terselip kata-kata dalam bahasa Jawa seperti “anu”, “opo kae jenenge”, “lha iki piye”. Sebanyak 22 siswa tampil dalam waktu kurang lebih 60 menit, karena tidak banyak siswa yang menguasai materi dan ogah-ogahan menampilkan pidato persuasi. Karena mereka menganggap pidato persuasi adalah hal yang sulit. Hal ini terdeteksi dari sikap mereka dan hasil angket pratindakan. Bel pelajaran berbunyi pada pukul 13.00. Guru menjelaskan kepada siswa bahwa pelajaran akan dilanjutkan pada pertemuan yang akan datang. Siswa bersiap-siap untuk pulang. Pelajaran ditutup dengan berdoa.

LAMPIRAN 15: Catatan Lapangan Siklus I**CATATAN LAPANGAN**

Hari/ Tanggal	: Selasa, 26 Juli 2011
Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Pertemuan ke-	: 1
Objek	: Kelas XII IPS
Jumlah Siswa	: 22
<i>Observer</i>	: Asiyah Lu'lu'ul Husna

Siswa masuk kelas pada pukul 07.00 setelah kegiatan shalat dhuha di masjid. Pelajaran tidak langsung dimulai melainkan diawali dengan tadarus Al Quran yang rutin dilaksanakan pada setiap hari selama 10 menit. Guru dan peneliti menyimak jalannya tadarus yang dilakukan oleh siswa. Siswa relatif tenang dan tidak banyak bercanda.

Pada pukul 07.10, tadarus selesai. Guru melakukan absensi. Sebanyak 2 siswa tidak masuk dikarenakan masih sakit. S4 opname di rumah sakit sejak awal masuk. Guru lalu mengkondisikan siswa untuk masuk ke pembelajaran. Karena siswa sulit dikendalikan saling bercanda dan mengejek satu sama lain, sehingga guru mengintakan siswa dengan perkataan yang penuh tekanan dan bertempo cepat. Seketika siswa diam, dan memperhatikan guru. Lalu guru mengulas kembali mengenai pelaksanaan pidato persuasi yang telah dilaksanakan pada pertemuan lalu. Guru melakukan tanya jawab dengan siswa mengenai proses pembelajaran yang telah dilakukan. Siswa nampak tenang dan memperhatikan penjelasan guru. Namun, tidak ada siswa yang bertanya. Lalu guru memberikan hadiah pada 1 siswa yang menjadi pembicara terbaik karena penyampaiannya lancar yang pidatonya berjudul "kemerdekaan".

Guru kembali menjelaskan materi pidato persuasi lebih detil (faktor kebahasaan/nonkebahasaan). Dalam hal ini, guru menggunakan LCD dan siswa mendapatkan foto copian materi yang dibuat oleh kolaborator bersama peneliti. Siswa menyimak guru dengan tenang, sesekali bertanya pada guru. guru pun mengenalkan media barang produk kepada siswa tentang kegunaan barang produk dan keunggulannya.

Guru pun menjadi model pembicara pidato persuasi dengan memasarkan produk *Handbody lotion*. Siswa terpana ketika guru menyampaikan pidatonya dengan serius. Namun ketika guru menyisipi pidatonya dengan candaan atau gerakan yang tidak lazim, maka semua siswa tertawa bahkan terbahaka-bahak melihat tingkah gurunya yang “super aneh” kata S2. Guru pun tidak lupa meninggalkan alamat/no tlp yang dapat dihubungi untuk memesan barang tersebut, dan mengobrol janji bahwa pembeli pertama akan mendapatkan diskon besar-besaran. Suasana kelas menjadi riuh ramai, bahkan ada yang memukul-nukul meja dan menangis-nangis karena tertawa. Guru segera mengkondisikan kelas, sehingga suasana kelas kembali tenang.

Siswa terlihat mulai menikmati pembelajaran yang disampaikan guru. beberapa siswa mulai tertarik dengan pidato persuasi sehingga ada yang bertanya “bagaimana sh bisa PD seperti ibu?” gimana ya bu.....caranya mengambil hati para pendengar agar mereka tertarik dengan apa yang kita sampaikan?” guru menjawab setiap pertanyaan yang diajukan siswa. Sebelum mengakhiri pembelajaran guru berpesan pada siswa agar sering melatih diri di depan cermin, gunanya agar bertambah percaya diri guru pun berpesan kepada siswa untuk berlatih *nge-gombal*, karena itulah dalah satu syarat penting bagaimana bisa menarik minat massa. “Bu, gimana tho caranya biar *ndak* malu kalo pidato di depan?” tanya S6. “Iya Bu.... biar penampilan kita menarik untuk terus dilihat, piye ya Bu.....? S3 menambahkan pertanyaan S6. “ada lagi yang bertanya?” jawab guru. S10 “BU-bu....aku itu mesti susah banget kalau mau bikin pidato, temanya nggak nemu-nemu, gimana ya Bu biar inspirasiku cepat nemu tema?”. Lalu Bu guru menjawab semua yang ditanyakan siswa.

Pelajaran diakhiri setelah bel berbunyi. Sebelum guru dan peneliti meninggalkan kelas S8 berkata “Bu! Besok praktik pidato ya! Menggunakan barang-barang!”. Guru mengerling dan menjawab “ya! Minggu depan kalian akan praktik pidato persuasi dengan media barang! Silahkan berlatih”.

LAMPIRAN 16: Catatan Lapangan Siklus I

CATATAN LAPANGAN

Hari/ Tanggal	: Senin, 1 Agustus 2011
Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Pertemuan	: 2
Objek	: Kelas XII IPS
Jumlah Siswa	: 22
<i>Observer</i>	: Asiyah Lu'lu'ul Husna

Deskripsi Catatan Lapangan

Guru dan peneliti memasuki ruang kelas XII IPS. Suasana dan kondisi kelas pada siang ini tidak seperti biasanya. Karena kebiasaan siswa selalu ramai, saling mengejek, tidur dan membuat gaduh (memukul-mukul meja). Namun hari ini siswa tampak tenang dan tertib walaupun ramai, tapi ramai menyiapkan praktik pidato persuasi. Lalu guru membuka pelajaran dengan salam, dan menanyakan pada siswa “sudah siapkah praktik pidato persuasi hari ini?” serenta siswa menjaab “siap Bu”! namun S9 menimpali, “nanti kalau salah-salah ngomong ibu jangan ketawa ya!”. Sebanyak 4 siswa tidak masuk hari ini.

Sebelum praktik berpidato persuasi dimulai. Guru memotivasi siswa untuk selalu percaya diri, tidak perlu takut dan grogi. Karena belajar tidak selalu sempurna pasti ada kekurangan, guru menghimbau kepada siswa untuk memberikan penampilan yang terbaik. Guru pun tak segan-segan mengingatkan aspek kebahasaan dan nonkebahasaan dalam pidato persuasi siswa. Guru memberikan stimulus kepada siswa berupa cara-cara menarik minat pendengar, misalnya dengan gaya yang khas, suara yang khas, dan pandai meyakinkan (pandai ngibul. Siswa tampak serius mendengarkan penjelasan guru. ketika guru berkomunikasi dengan siswa, peneliti menyipakan barang produk pada meja kecil di depan papan tulis. Sebagian siswa memperjatkan peliti, kepala siswa mendongak-dongak karena penasaran dengan apa yang tengah disiapkan peneliti.

Guru meminta siswa secara bergantian untuk memilih dan mencatat keunggulan media barang produk. Sekitar 20 menit siswa menyipakan segala sesuatunya; memilih barang dan merangkai pidato persuasi. S5, S13, S20 mengaku keberatan dengan tugas yang dibebankan karena tidak ada persiapan sebelumnya. Namun guru tetap memotivasi siswa untuk mengerjakan tugas pidato sebaik mungkin, “Yang penting dicoba dulu! Jangan mudah mengeluh” begitulah ujar guru.

Guru memanggil nama-nama siswa secara acak. S11 adalah siswa pertama yang akan berpidato persuasi dengan media barang produk yang disiapkan kolabolator dan peneliti. S11 memilih jilbab, padahal dia laki-laki. Sehingga kejadian ini bisa menarik minat para siswa lain untuk memperhatikannya. Selanjutnya adalah S18 memasarkan kaos oblong bermerk Dagadu jogja, kaos tersebut ditempel, dicoba di badannya. Siswa lain mengajaknya untuk berkomunikasi dengan melayangkan pertanyaan dan informasi tambahan. S23 dan S19 tidak percaya diri, sehingga pelafalnya tidak terdengar jelas, sering mengucap “eee.....ee..apa ya Bu....” lalu keluar keringat. Namun sebagian besar siswa terlihat makin percaya diri, sudah mampu memilih kata dan merangkai kalimat dengan baik serta kelancaran dalam berbicara cenderung meningkat, walaupun masih ada beberapa siswa yang perlu diperbaiki. Dalam aspek sikap (kurang serius) penekanan kata-kata dan ekspresi wajah.

Proses pembelajaran praktik pidato persuasi dengan media barang produk berjalan dengan lancar. Setiap siswa dihargai dengan tepuk tangan yang meriah. Suasana kelas terlihat hidup dan menyenangkan. Karena berkali-kali terdengar gelak tawa dan pertanyaan-pertanyaan usil dari siswa. Adapun siswa yang belum berpidato, maka dilanjutkan pada pertemuan selanjutnya. Guru mengakhiri pembelajaran, dengan doa bersama. Lalu kolabolator dan peneliti kembali berdiskusi untuk menentukan langkah lanjutan pembelajaran berpidato persuasi siswa.

LAMPIRAN 17: Catatan Lapangan Siklus I**CATATAN LAPANGAN**

Hari/ Tanggal : Selasa, 2 Agustus 2011
Pertemuan : 3
Objek : Kelas XII IPS
Jumlah Siswa : 22
Observer : Asiyah Lu'lu'ul Husna

Deskripsi Catatan Lapangan

Pelaksanaan siklus I pertemuan ketiga ini pada hari Selasa, 2 Agustus 2011 jam 1 dan 2. Siswa masuk kelas pada pukul 07.00. Pelajaran tidak langsung dimulai melainkan diawali dengan tadarus Al Quran yang rutin dilaksanakan setiap hari selama 10 menit. Guru dan peneliti menyimak jalannya tadarus yang dilakukan oleh siswa. Siswa relatif tenang dan tidak banyak bercanda.

Pada pukul 07.10, tadarus selesai. Guru mengabsensi siswa. Siswa yang bernama Belia Ciptomurti masih opname. Tiga siswa sedang mengikuti latihan paskibra. Guru lalu mengkondisikan siswa untuk masuk ke pembelajaran. Guru mengulas kembali mengenai pelaksanaan pidato persuasi dengan media barang produk yang telah dilaksanakan pada pertemuan lalu. Guru melakukan Tanya jawab dengan siswa mengenai proses pembelajaran yang telah dilakukan. Siswa nampak tenang dan memperhatikan penjelasan guru.

Guru lalu meminta siswa untuk kembali memilih media barang produk yang tertata rapi di meja depan papan tulis. Guru meminta siswa bersiap-siap untuk menyampaikan pidato persuasi dengan media barang produk. Siswa yang maju pada pertemuan sebelumnya membantu siswa yang akan maju berpidato persuasi. Guru membimbing siswa jika ada

siswa yang merasa kesulitan. Guru lalu memerintahkan siswa untuk mempresentasikan pidato persuasi dengan membawa barang produk.

Siswa lalu berpidato menggunakan media barang produk. Beberapa siswa ingin segera “unjuk gigi” namun siswa lain belum siap untuk berpidato. S25 memilih media barang produk berupa jilbab, dia sangat piawai sekali ketika berbicara, di tengah pidatonya dia memanggil teman sebangkunya untuk dijadikan sebagai model percobaan jilbab indah. S25 memberikan informasi pemesanan barang jika ada yang ingin memesan dan menyertakan keuntungan-keuntungan apabila kita membeli barang tersebut. Sebagian besar siswa tampak percaya diri dan *enjoy*. Namun seringkali siswa tidak serius memerankan diri menjadi seorang sales barang. Karena diganggu oleh teman-temannya. Walaupun begitu, siswa tetap fokus terhadap materi pidato. Tidak ada siswa yang mengeluh dan antipati dengan pembelajaran pidato persuasi kali ini. Siswa terlihat menikmati dan bahagia.

Suasana di kelas hidup, siswa mempresentasikan pidato persuasi dengan cukup antusias. Siswa lain yang menanggapi sudah mulai aktif. Guru mengapresiasi setiap siswa yang selesai berpidato persuasi dengan tepuk tangan dan *reward* kepada 3 pembicara terbaik. Jam pelajaran hampir usai, guru dan siswa melakukan refleksi. Guru bertanya pada siswa “apakah hari ini kalian merasa kesulitan menyampaikan pidato persuasi?” S2 menjawab “iya bu...agak sulit soalnya kuang persiapan, coba saya memabawa barang sendiri pasti lebih seru!”. Guru menginstruksikan kepada siswa untuk membawa media barang produk dari rumah dan mempresentasikan pada pertemuan berikutnya. Guru mengakhiri pembelajaran dan kembali berdiskusi bersama peneliti.

LAMPIRAN 18: Catatan lapangan Siklus II

CATATAN LAPANGAN

Hari/ Tanggal : Senin, 15 Agustus 2011
 Sekolah : MA Wahid Hasyim Sleman
 Pertemuan : 1
 Objek : Kelas XII IPS
 Jumlah Siswa : 24
Observer : Asiyah Lu'lu'ul Husna

Deskripsi Catatan Lapangan

Siang ini terlihat mendung, tapi tidak hujan. Guru tergopoh-gopoh masuk kantor dan bertemu dengan peneliti. Dengan senyum yang sumringah guru berbincang dengan peneliti “Mbak, hari ini siklus II ya? Anak-anak membawa barang produk sendiri dari rumah? Wah, pasti akan seru sekali nanti ya! Saya juga menyiapkan hadiah lho, untuk pembicara terbaik. Saya senang sekali anak-anak sudah banyak peningkatan”. Peneliti menjawab “Oya bu...alhamdulillah adik-adik tampaknya juga menikmati proses pembelajaran dan mengaku barang produk mampu memudahkan mereka dalam berpidato. Aspek gerak-gerik, mimik wajah, dan penekanan harus dikuatkan lagi bu, gimana kalau nanti ibu mengajarkan anak-anak olah vokal dan olah wajah serta gerak? Pasti menyenangkan sekali!”. Kolaborator menjawab ”Wah! Boleh juga itu mbak, alhamdulillah saya juga pernah berlatih olah wajah ketika mata kuliah kajian drama mbak.” Percakapan terhenti ketika bel berbunyi.

Guru dan peneliti masuk kelas XII IPS. Siang hari, jam terakhir biasanya membius siswa untuk beranjak pergi meninggalkan kelas atau mereka tidur di bangku kelas karena kelelahan. Namun kali ini tidak. Ketika sampai di kelas, siswa terlihat ramai dan bercanda dengan teman-temannya. Guru lalu masuk ke dalam kelas. Siswa mulai beranjak tenang dan siap mendengarkan pelajaran dari guru. Beberapa siswa masih ada yang terlambat masuk kelas. Sebanyak dua siswa yang tidak masuk hari ini.

Guru memulai membuka pelajaran. Guru mengulas kembali tentang berpidato persuasi dengan menggunakan media barang produk. Guru menjelaskan secara rinci mengenai penggunaan media barang produk dan berlatih olah wajah, vokal dan gerak. Siswa menirukan apa yang diucapkan guru, mereka berdiri memutar dan berlatih senam wajah. Semua siswa tertawa melihat guru dan teman-temannya. Suasana kelas terlihat aktif dan hidup. Siswa yang bernama Khoirul Anam ditunjuk guru untuk memimpin olah gerak. Guru lalu menjelaskan kembali aspek kebahasaan dan nonkebahasaan. Guru

menjelaskan kepada siswa untuk lebih menguasai materi pidato dan memanfaatkan media dan keadaan secerdas mungkin.

Guru meminta siswa untuk berpidato persuasi di depan kelas secara bergantian. Siswa tampak lebih santai dari keadaan sebelumnya. “Bu...ayo kita praktik pidato, lebih cepat ya Bu, saya tidak sabar ingin melihat penampilan teman-teman”, kata S3. “Iya Bu! Keburu aku lupa, ayo Bu sekarang saja! Pasti seru banget!, Eh! Nanti direkam lagi ya Bu hasilnya, tapi aku dulu yang maju Bu”, sambung S20. Setelah itu, guru dan peneliti menilai setiap penampilan siswa. Pada saat siswa maju, tidak ada siswa yang berulah usil ataupun mengata-ngatai temannya. Siswa lancar berpidato dengan barang produk yang mereka bawa. Volume suara siswa terdengar jelas, lancar ketika berbicara, menarik untuk diperhatikan dan siswa terlihat lebih berani menatap para *audience*.

Barang produk yang dibawa siswa lebih maksimal tergunakan pada siklus II ini. karena siswa berputar-putar di bangku teman-temannya untuk mengenalkan barang produk, materi siswa makin kaya dengan sisipan candaan sebagai motif penarik minat. S11 bersuara khas seperti seorang sales. Bahkan sekitar 5 siswa yang menggunakan tempo cepat lainnya sales pun terdengar pada siklus II ini. Barang-barang produk perawatan tubuh diminati oleh siswa, seperti krim pembersih wajah, pewangi, minyak rambut, bahkan ada yang obat kuat lelaki. Tak satupun siswa yang terlihat sedih dan tertekan pada pertemuan ini. tidak terdengar keluhan dan raut kemalasan pada wajah-wajah siswa. Sekitar 15 siswa telah tampil pada pertemuan pertama siklus II ini. sebanyak 11 siswa akan tampil pada pertemuan berikutnya.

“Bagaimana praktik pidato hari ini, adakah kesulitan? Guru bertanya kepada para siswa. “Enggak Bu! Aku *enjoy* banget, malah pengen tampil lagi! Ternyata kalau menggunakan barang produk itu jadi mudah ya Bu, tidak bingung-bingung mencari bahan pidato, ujar S11. S18 menimpali “iya Bu betul! Saya juga makin percaya diri, apalagi praktik tadi...sangat menyenangkan! Teman-teman gokil semua! Bu guru menanggapi dengan tersenyum puas dan memberikan 2 jempol kepada para siswanya.

Bel berbunyi pada pukul 13.00. pelajaran usai dan siswa bersiap-siap untuk pulang. Terlebih dahulu guru menjelaskan bahwa pelajaran berpidato persuasi akan dilanjutkan pada pertemuan berikutnya. Guru terus memotivasi siswa untuk giat berlatih dan menjadi pembicara terbaik. Pelajaran ditutup dengan doa.

LAMPIRAN 19: Catatan Lapangan Siklus II

CATATAN LAPANGAN

Hari/ Tanggal	: Selasa, 16 Agustus 2011
Sekolah	: MA Wahid Hasyim Sleman
Pertemuan	: 2
Objek	: Kelas XII IPS
Jumlah Siswa	: 22
<i>Observer</i>	: Asiyah Lu'lu'ul Husna

Deskripsi Catatan Lapangan

Pada hari Selasa 16 Agustus 2011, pelajaran dimulai pukul 07.00 jam 1 dan 2. Siswa masuk kelas pada pukul 06.50, pelajaran tidak langsung dimulai melainkan diawali dengan tadarus Al Quran yang rutin dilaksanakan pada setiap hari selama 10 menit. Guru dan peneliti menyimak jalannya tadarus yang dilakukan oleh siswa. Siswa relatif tenang dan tidak banyak bercanda.

Pada pukul 07.10, tadarus selesai. Guru melakukan presensi. Empat orang siswa lainnya izin karena sakit. Guru lalu mengkondisikan siswa untuk masuk ke pembelajaran. Guru kolabolator mengulas kembali mengenai pelaksanaan pidato persuasi dengan media barang produk yang telah dilaksanakan pada pertemuan lalu. Guru melakukan tanya jawab dengan siswa mengenai proses pembelajaran yang telah dilakukan. Siswa nampak tenang dan memperhatikan penjelasan guru.

Guru lalu meminta siswa untuk berlatih vokal, gerak dan olah mimik wajah. Sebelum melakukan presentasi, guru mengingatkan siswa untuk memperhatikan aspek tekanan ketika berpidato dan memperhatikan gerak-gerik *audience* agar siswa dapat membuat suasana yang hidup. Siswa tampak bersungguh-sungguh menyipakan barang produk, hal ini terlihat dari S15 yang membawa bantak jenis barang tidak hanya 1 jenis seperti halnya yang lain. Siswa tampak antusias dan bahagia selama pembelajaran idato pesausi dengan media barang persuasi. Lalu guru menyilahkan siswa untuk menyiapkan diri. Pada

kesempatan ini guru tidak memanggil siswa, namun siswa yang telah siap berhak maju ke depan.

Siswa lalu berpidato persuasi dengan media barang produk di kelas. Suasana di kelas sudah terlihat hidup, siswa berpidato persuasi dengan baik dan antusias. Suara siswa terdengar sampai belakang. Siswa lain yang menanggapi sudah mulai aktif. Guru secara aktif membimbing siswa untuk menanggapi pembicara yang tengah tampil. Sehingga jalinan komunikasi antara pembicara dan pendengar terjalin dengan baik. Guru mengapresiasi setiap siswa dengan tepuk tangan yang meriah dan *reward* untuk 3 pembicara terbaik. Jam pelajaran hampir usai, guru menyimpulkan mengenai materi pidato persuasi. Guru dan siswa melakukan refleksi. “Bagaimana pembelajaran pidato persuasi kali ini? adakah kesulitan?” tanya guru. “Tidak buuuuuu..... rasanya menyenangkan sekali! Seru banget deh! Lebih mudah dari ceramah-ceramah, karena ada objeknya, barang produk yang bisa digali informasi dan inspirasinya bu!” jawab siswa yang bernama Dewi Murdaningrum. Tiba-tiba S18 ijin keluar, dan ternyata dia mengambil barang serta alat-alat pendukungnya, paratun S18:

“Teman-teman inilah cara membuat susu sereal Energen yang bergizi dan cocok sekali untuk mengisi perut kita, sebelum berangkat ke Sekolah, harganya tidak mahal hanya 1000 rupiah saja, perut kita bisa kenyang dan belajar dengan tenang. Ada banyak rasa yang bisa dipilih, coklat, kacang hijau dan lain-lain. Sungguh Energen akan membuat kita pintar! Mau tahu cara membuatnya? Siapkan gelas, tuangkan susu ke dalam gelas, lalu aduk dengan air panas secukupnya, dicampur dengan air dingin juga tak masalah. Nah! Susu sereal Energen siap diminum. Apakah Anda mau mencobanya? (lalu sejumlah 3 siswa berebut meminum secara bergantian. Suasana kelas kembali riuh-ramai.

S25 sedang memasarkan produk flesdisk kepada teman-temannya. Lalu S24 nyeletuk “Wah iya! *Fleshdisk* itu memang penting banget! Selain untuk menyimpan data file, juga bisa menyimpan foto-foto kita lho!”. Lalu seisi kelas tertawa mendengar tuturan S25. kutipan paratun S2 “Teman-teman...disini saya akan mempromosikan sebuah barang produk yang sangat diminati oleh pemuda masa kini, yaitu HP bermerek Cross! Handal suaranya dan bervitur lengkap, ada kamera! Mau anda coba? Baiklah! Silahkan memasang wajah paling manis!”. S20: “Teman-teman... yang ingin memesan minyak ini harap segera menghubungi No. Hp saya, (lalu Dia menuliskannya di *whiteboard*) Ayo-ayo!

Untuk pembeli pertama akan mendapatkan diskon besar!”. Angket refleksi tes terakhir disebar oleh guru kolaborasi. Pukul 08.30 pelajaran usai.

LAMPIRAN 20: Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siswa**Skor Pratindakan Pidato Persuasi Siswa**

No	Nama	Aspek Penilaian Keterampilan Berpidato Persuasi								Jumlah Skor
		A	B	C	D	E	F	G	H	
1.	S1	2	2	2	3	2	2	2	2	17
2.	S2	2	2	2	3	3	2	2	2	17
3.	S3	3	2	3	2	2	2	3	2	19
4.	S4									*
5.	S5									*
6.	S6	2	2	1	2	2	2	2	2	15
7.	S7	2	2	2	2	2	2	1	1	14
8.	S8	2	3	2	2	2	2	2	2	17
9.	S9	3	2	3	2	2	2	2	2	18
10.	S10									*
11.	S11	3	3	2	4	3	2	2	2	21
12.	S12	2	2	2	2	2	2	2	2	16
13.	S13	3	2	2	3	2	3	2	2	19
14.	S14	3	3	3	3	3	3	4	2	26
15.	S15									*
16.	S16	2	2	2	3	3	2	2	2	18
17.	S17	2	2	2	2	2	2	2	2	16
18.	S18	2	2	2	2	3	2	3	3	19
19.	S19	2	2	2	2	2	2	2	2	16
20.	S20	3	2	2	3	2	2	2	2	18
21.	S21	3	2	2	2	2	2	2	2	17
22.	S22	2	3	2	2	2	2	2	2	17
23.	S23	3	3	2	3	3	2	3	2	21
24.	S24	3	3	3	3	3	2	3	3	23
25.	S25	3	3	3	3	2	2	3	3	22

26.	S26	2	2	2	3	2	3	2	2	18
Jumlah		52	49	46	53	49	44	48	44	386
Skor rerata		2,16	2,04	1,91	2,20	2,04	1,83	2,00	1,83	16.01
Skor Ideal		120	120	120	120	120	120	120	120	960
Presentase										40,20%

Keterangan:

- a. Lafal
- b. Kosa kata
- c. Struktur Kalimat
- d. Kelancaran
- e. Penguasaan Materi
- f. Tekanan
- g. Sikap
- h. Gerak-gerak dan mimic

LAMPIRAN 21: Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siswa

Skor Siklus I Pidato Persuasi Siswa

No	Nama	Aspek Penilaian Pidato Persuasi								Jumlah Skor
		A	B	C	D	E	F	G	H	
1.	S1	3	2	3	3	3	2	3	3	20
2.	S2	3	3	3	4	4	3	3	3	29
3.	S3									*
4.	S4									*
5.	S5	3	3	2	3	3	3	3	3	23
6.	S6	2	2	3	3	2	2	3	2	19
7.	S7	2	2	2	2	2	2	2	2	16
8.	S8	3	2	3	3	2	2	3	2	21
9.	S9	3	3	3	3	3	2	3	2	22
10.	S10	3	3	3	3	3	2	2	4	23
11.	S11	3	3	2	3	4	3	3	3	24
12.	S12	2	3	3	2	3	2	3	3	21
13.	S13	3	3	2	3	4	3	3	3	24
14.	S14	3	3	3	3	3	3	4	3	31
15.	S15	3	3	3	4	4	3	3	3	26
16.	S16	3	4	3	4	4	3	3	3	27
17.	S17									*
18.	S18	3	2	2	3	3	2	2	2	19
19.	S19	3	3	2	3	3	2	2	2	20
20.	S20	3	3	3	3	4	3	3	4	26
21.	S21	2	2	2	3	2	2	3	4	18
22.	S22	3	3	3	3	3	3	3	3	24
23.	S23									*
24.	S24	3	3	2	3	3	2	3	2	21
25.	S25	4	3	3	4	4	3	3	4	28
26.	S26	2	2	3	2	3	2	3	2	19
Jumlah		62	60	57	68	70	53	69	61	501

Skor rerata	2,59	2,5	2,41	2,83	2,91	2,20	2,58	2,54	20,56
Skor Ideal	120	120	120	120	120	120	120	120	960
Presentase									52,18%

Keterangan:

- a. Lafal
- b. Kosa kata
- c. Struktur Kalimat
- d. Kelancaran
- e. Penguasaan Materi
- f. Tekanan
- g. Sikap
- h. Gerak-gerak dan mimic

LAMPIRAN 22: Skor Keterampilan Pidato Persuasi Siswa
Skor Siklus II Pidato Persuasi Siswa

No	Nama	Aspek Penilaian Pidato Persuasi								Jumlah skor
		A	B	C	D	E	F	G	H	
1.	S1	4	5	4	4	4	4	3	3	32
2.	S2	5	5	5	5	5	5	4	4	38
3.	S3	5	4	5	4	5	5	4	5	37
4.	S4									*
5.	S5	4	5	5	5	5	4	5	5	38
6.	S6	4	4	4	4	4	4	3	4	31
7.	S7	5	4	5	5	4	4	4	5	30
8.	S8	5	5	4	5	4	5	5	5	38
9.	S9	3	4	4	4	4	3	3	3	28
10.	S10	3	3	2	2	2	2	2	2	18
11.	S11	3	4	4	4	4	4	4	4	31
12.	S12	5	5	4	5	5	5	5	5	39
13.	S13	5	5	4	5	4	5	5	3	36
14.	S14	4	5	4	5	4	4	4	4	34
15.	S15	4	5	5	4	5	4	3	3	33
16.	S16	4	4	5	3	4	4	5	4	33
17.	S17	4	4	4	4	4	4	4	4	32
18.	S18	3	4	5	3	4	5	4	4	32
19.	S19	4	5	4	4	3	3	4	4	31
20.	S20	4	4	4	5	5	4	3	4	33
21.	S21	4	5	4	5	3	4	4	5	34

22.	S22	4	3	4	4	5	4	4	4	32
23.	S23	4	3	4	5	4	3	4	4	31
24.	S24	4	3	4	5	4	3	4	4	31
25.	S25	5	5	5	5	5	4	5	5	36
26.	S26									*
Jumlah		100	115	103	104	101	97	94	99	803
Skor rerata		4,16	4,79	4,29	4,33	4,20	4,04	3,91	4,12	33,45
Skor Ideal		120	120	120	120	120	120	120	120	960
Presentase										83,64%

Keterangan:

- a. Lafal
- b. Kosa kata
- c. Struktur Kalimat
- d. Kelancaran
- e. Penguasaan Materi
- f. Tekanan
- g. Sikap
- h. Gerak-gerak dan mimik
- i. Ket. : * siswa tidak hadir

LAMPIRAN 23 : Skor rata-rata Peningkatan Pidato Persuasi siswa

- Siswa berkemampuan rendah

No.	Siswa	Pratindakan	Siklus I	Siklus II	Peningkatan
1.	S7	14	16	30	16
2.	S17	16	27	32	16
3.	S6	15	19	31	16

- Siswa berkemampuan sedang

No.	Siswa	Pratindakan	Siklus I	Siklus II	Peningkatan
1.	S11	21	24	31	10
2.	S16	18	27	27	9
3.	S 18	19	21	32	13

- Siswa berkemampuan baik

No	Siswa	Pratindakan	Siklus I	Siklus II	Peningkatan
1.	S2	19	29	38	19
2.	S12	16	21	39	23
3.	S25	22	28	36	14

LAMPIRAN 24: Foto Kegiatan Pembelajaran Pidato Persuas

Gambar 1:. Barang produk yang disiapkan peneliti dan guru kolabolator pada siklus I.



Gambar 2: Siswa sedang menuliskan kerangka pidato persuasi



Gambar 3: Siswa sedang berpidato persuasi menawarkan produknya (Siklus I).



Gambar 4: Peneliti sedang mewancarai siswa setelah tindakan siklus II.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

FAKULTAS BAHASA DAN SENIAlamat: Karangmalang, Yogyakarta 55281 ☎ (0274) 550843, 548207 Fax. (0274) 548207
<http://www.fbs.uny.ac.id/>

FRM/FBS/33-01

10 Jan 2011

25 Mei 2011

Nomor : 1229/H.34.12/PPN/2011
Lampiran : --
Hal : Permohonan Izin Survey/Observasi/Penelitian*)

Kepada Yth.

Kepala Sekolah
MA Wahid Hasyim Gatén, Condong Catur, Depok
di Sleman

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa kami Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Yogyakarta bermaksud akan mengadakan survey/observasi/penelitian untuk memperoleh data menyusun Tugas Akhir Skripsi (TAS) Tugas Akhir Karya Seni (TAKS)/Tugas Akhir Bukan Skripsi (TABS), dengan judul :

Peningkatan Pidato Persuasi Siswa Kelas XII MA Wahid Hasyim Yogyakarta dengan Media Barang Produk

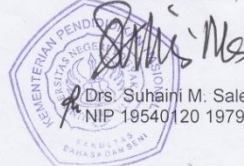
Mahasiswa dimaksud adalah :

Nama : ASİYAH LU'LU 'UL HUSNA
NIM : 07201241013
Jurusan/ Program Studi : Pendidikan Bahasa & Sastra Indonesia
Tanggal Pelaksanaan : Bulan Juli s.d. Agustus 2011

Untuk dapat terlaksananya maksud tersebut kami mohon izin dan bantuan seperlunya.

Atas izin dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Pembantu Dekan I,



Drs. Suhaini M. Saleh, M.A.
NIP. 19540120 197903 1 002