

BAB IV
**DESKRIPSI ESENSI KEMAMPUAN *PUBLIC SPEAKING* GURU DALAM
MEMOTIVASI PRESTASI BELAJAR SISWA DI MASA PANDEMI COVID-**

19

Pada bab sebelumnya, telah dilakukan penjabaran deskripsi dari hasil temuan penelitian ini dari para informan yang merupakan guru dan siswa dari sekolah non unggulan dan sekolah unggulan mengenai kemampuan *public speaking* guru dalam mengajar, sehingga dapat memotivasi prestasi belajar siswa di masa pandemi Covid-19. Adapun hasil temuan tersebut ditampilkan dalam deskripsi tekstural dan deskripsi struktural. Kemudian tahap selanjutnya dalam penelitian fenomenologi yang akan dilakukan adalah penyusunan deskripsi esensi, di mana peneliti menjelaskan makna dari pengalaman informan terkait lima tema yang telah dijabarkan melalui deskripsi tekstural dan struktural di bab sebelumnya.

Kedua guru dan keempat siswa yang menjadi informan pada penelitian ini memiliki pengalaman pengajaran yang berbeda serta latar belakang yang berbeda pula antara satu dengan yang lainnya. Di mana guru dan siswa pada sekolah pertama memiliki intensitas berkomunikasi yang lebih sedikit, cenderung mengajar siswa – siswanya dengan metode *asinkronus*, yaitu sistem pembelajaran yang tidak dilakukan secara langsung, yakni bisa dilakukan kapan dan dimana saja, di mana biasanya pembelajaran melalui sistem asinkron ini disampaikan melalui *chat* pada grup *WhatsApp*, *e-mail*, pesan yang diunggah melalui forum komunitas, *website* sekolah, dan masih banyak perantara lainnya (Septiawan, dkk., 2020: 6). Guru pada sekolah pertama memiliki pendekatan persuasi kepada siswanya dengan memberikan ganjaran berupa uang saku, dan di sekolah ini memang lebih memiliki permasalahan yang kompleks terkait kondisi ekonomi dan sosial siswanya. Sementara guru pada sekolah yang kedua terlihat lebih memiliki intensitas komunikasi dengan siswanya lebih tinggi daripada sekolah yang pertama, cenderung mengajar dengan lebih membebaskan siswa untuk berkreasi, memiliki pendekatan persuasi kepada siswanya dengan memberikan

ganjaran berupa nilai tambahan keaktifan di kelas. Dari segi siswanya, siswa pada sekolah kedua lebih kompetitif dan ambisius terhadap nilai dan pelajaran sekolah daripada siswa pada sekolah pertama.

Berdasarkan pada hasil temuan penelitian di bab sebelumnya, penyusunan sintesis makna tekstural dan struktural dibagi menurut tema yang telah ditetapkan sebagai berikut:

A. Ethos Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Sub tema ini akan berisi analisis bentuk ethis atau kredibilitas yang dibangun oleh seorang guru, utamanya pada saat mengajar di masa pandemi Covid-19.

B. Pathos Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Sub tema ini berisi analisis bentuk komunikasi atau cara – cara yang tercipta dari guru ke siswa dalam hal memengaruhi emosi para siswanya dalam mengajar di masa pandemi Covid-19, melalui pendekatan yang diberikan guru melalui metode – metode pembelajaran.

C. Logos Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Sub tema ini berisikan analisis bentuk ketrampilan atau cara – cara yang diberikan guru dalam mengajarkan sebuah materi pelajaran sehingga dapat dengan mudah dinalar dan dimengerti oleh siswa selama kegiatan pembelajaran di masa pandemi Covid-19.

D. Model Pendekatan Persuasif Guru

Sub tema ini berisi analisis mengenai model perusasif yang diberikan oleh guru dalam upaya untuk meningkatkan motivasi belajar siswa selama melakukan kegiatan pembelajaran di masa pandemi Covid-19.

E. Faktor Penghambat Motivasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Sub tema ini berisikan deskripsi mengenai hal – hal atau faktor apa saja yang menjadi kendala sehingga dapat menghambat motivasi belajar siswa selama mengikuti kegiatan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) di masa pandemi Covid-19.

4.1.Ethos Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Herrick (dalam Maarif, 2019: 9) menyebutkan bahwa dalam literatur retorika, ethos merupakan potensi persuasif yang terdapat pada karakter dan kredibilitas diri pembicara. Dalam mengajar, guru tentunya harus memiliki bukti ethos atau kredibilitas dalam dirinya, di mana kredibilitas tersebut adalah persepsi siswa bahwa guru mempunyai ketrampilan, pengetahuan, kebijaksanaan, informasi, serta wawasan, yang mana hal – hal tersebut sangat penting dimiliki dalam proses pengajaran (Brookfield, 2006: 56). Dengan kata lain, kredibilitas guru adalah suatu sikap dari siswa yang merasa bahwa gurunya tersebut dilihat sebagai sumber yang terpercaya.

Berkaitan dengan ethos yang harus dimiliki oleh seorang guru, telah diatur dalam Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2007 Tentang Standar Kualifikasi Akademik dan Kompetensi Guru, bahwa seorang guru wajib memiliki empat kompetensi, yaitu kompetensi pedagogik, kepribadian, professional, dan sosial yang didapatkannya dari pendidikan profesi. Kompetensi pedagogik mengarah pada ketrampilan guru dalam mengoperasikan proses pembelajaran atau interaksi belajar mengajar dengan para siswa. Kemudian kompetensi kepribadian merupakan kemampuan personal atau karakter guru yang mencerminkan kepribadian guru yang dapat menjadi teladan bagi siswanya. Kompetensi professional mengacu pada ketrampilan yang dimiliki guru dalam penguasaan materi pembelajaran secara mendalam. Selain itu, kompetensi yang terakhir adalah kompetensi sosial, yang mengarah pada ketrampilan guru untuk berkomunikasi secara efektif dengan siswa, tenaga kependidikan, orangtua atau wali siswa, dan masyarakat sekitar yang berkaitan dengan sekolah. Ethos sangat berhubungan dengan keempat kompetensi di atas, di mana seorang guru wajib untuk

memenuhi keempat kompetensi tersebut agar dapat dikatakan sebagai guru yang memiliki kredibilitas dan ethos yang baik.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, antara Informan I dan Informan IV yang menjadi guru di sekolah yang berbeda, yakni Informan I di sekolah yang dianggap non unggulan, dan Informan IV yang mengajar di sekolah yang dianggap unggulan, menunjukkan bahwa kedua guru memiliki kredibilitas yang baik di mata siswa – siswanya, yaitu Informan II, Informan III, Informan V, dan Informan VI. Hanya saja ada beberapa hal yang membedakan kedua guru tersebut. Baik dari segi perisapan pembuatan materi pengajaran, cara penyampaian materi, dan tentunya pada kharisma antara kedua guru tersebut di mata masing – masing siswanya juga berbeda.

Dalam Teori Retorika disebutkan bahwa ethos adalah salah satu bukti yang harus dimiliki oleh seorang pembicara dalam mengomunikasikan suatu pesan. Melalui ethos atau kredibilitas yang dimiliki oleh seorang guru, siswa dapat melihat bahwa guru merupakan seseorang yang dapat dipercaya sebagai seorang pembicara. Menurut Beebe, Beebe, dan Ivy (2015: 375), tiga aspek yang menentukan ethos atau kredibilitas dari seorang pembicara antara lain:

a. *Competence*

Seorang pembicara adalah seseorang yang memiliki informasi dan kemampuan yang baik, seseorang yang dapat dipercaya, dan merupakan seseorang yang berpengetahuan mengenai subjek yang sedang dibicarakannya. Terdapat tiga komponen dari kompetensi, yaitu motivasi, pengetahuan, dan ketrampilan (Moreale, dkk., 2004: 389). Menurut penelitian yang telah dilakukan, kedua guru dari sekolah yang diteliti merupakan guru yang memiliki kompetensi yang baik. Hal tersebut dilihat dari telah terpenuhinya empat kompetensi guru, yaitu pedagogik, kepribadian, professional, dan sosial. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masing – masing guru memiliki ketrampilan pengajaran yang baik, terlebih selama pandemi Covid-19 ini, meliputi

bagaimana guru mengelola pengetahuan yang dimiliki dan disampaikan kepada siswanya dengan baik, mulai dari persiapan materi sebelum mengajar, hingga bagaimana proses dan penyampaian guru pada saat mengajar. Bahkan di mata siswa – siswanya, yaitu Informan II, Informan III, Informan V, dan Informan VI, menganggap gurunya tersebut yaitu Informan I dan Informan IV sebagai guru favoritnya di sekolah. Penilaian sebagai guru favorit ini didasari dari bagaimana cara guru – guru tersebut mengajar selama pandemi ini, informan siswa pada sekolah pertama merasa bahwa Informan I dianggap sebagai guru favorit karena Informan I sangat perhatian dan pengertian kepada siswanya dan selama PJJ ini, Informan I selalu mengajar dengan baik dengan tidak hanya memberikan tugas saja, dan tidak semua guru di sekolahnya melakukan hal tersebut. Kemudian, untuk informan siswa pada sekolah yang kedua menilai Informan IV sebagai guru favorit karena Informan IV adalah guru yang selalu ceria pada saat mengajar, sehingga siswa merasa sangat menikmati pelajaran dari Informan IV.

Kedua guru sama – sama memiliki motivasi dan niat mengajar untuk menjadikan siswanya menjadi siswa yang berhasil di masa yang akan datang. Informan I sebagai guru di sekolah pertama sangat menginginkan siswanya mampu menyelesaikan jenjang pendidikan formal dan dapat membuat kedua orang tuanya bangga. Sementara Informan IV sebagai guru di sekolah kedua, menginginkan siswanya mampu menjadi anak yang berprestasi, unggul, dan dapat membanggakan nama orang tua dan juga sekolahnya.

Pada sekolah pertama, Informan II dan III menganggap bahwa Informan I adalah guru senior yang memiliki wibawa yang tinggi didepan siswa – siswanya. Bagi Informan II, pengalamannya belajar mata pelajaran yang diampu oleh Informan I, yaitu biologi adalah pelajaran yang sulit dan penuh hafalan, namun Informan I dinilai dapat memberikan pengajaran dengan baik dan memudahkan siswa – siswanya memahami materi. Yang membuat

Informan I, berbeda dengan guru lain pada sekolah pertama ini adalah kedisiplinan yang Informan I miliki dalam mengajar, karena di sekolah pertama masih sering ditemui guru – guru yang terlambat dalam mengajar, salah menyampaikan materi, hingga terdapat beberapa guru yang hanya memberikan tugas saja tanpa menjelaskan materi kepada siswanya. Hal ini menunjukkan bahwa memang masih terdapat beberapa guru yang kurang memiliki kredibilitas dalam mengajar pada sekolah pertama. Informan I adalah guru yang selalu memberikan materi pengajaran, berupa file *Power Point* dan pemberian video materi yang menurut pengalaman siswanya sangat membantu siswa – siswanya dalam belajar daring di rumah. Dalam membuat *Power Point*, Informan I mengumpulkan gambar – gambar yang dapat menjelaskan materi, membuat tabel untuk memperjelas materi, dan menuliskan materi secara singkat. Karena mayoritas siswanya adalah siswa yang malas membaca, Informan I juga memberikan file rangkuman materi pelajaran.

Berbeda dengan sekolah yang pertama, sekolah kedua menjalankan kegiatan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) dengan menggabungkan metode *sinkronus* dan *asinkronus*. Informan IV sebagai seorang guru dalam sekolah ini mengikuti beberapa pelatihan dan bimbingan teknologi dalam upaya untuk menunjang pengajaran selama daring, yaitu dengan memberikan kreativitas yang tinggi dalam materi pengajaran untuk siswanya, yaitu berupa *Power Point* dan *e-modul*. Ketika hendak mengajar, Informan IV mempersiapkan segala sesuatunya, mulai dari melakukan riset di buku, internet, berdiskusi dengan sesama guru Bahasa Jepang, hingga dengan guru mata pelajaran lain untuk mencari tahu bagaimana karakteristik dan metode pengajaran yang tepat untuk siswa pada kelas tersebut. Tak hanya itu, Informan IV juga melakukan perancangan desain *Power Point* yang sekiranya dapat menarik siswanya dalam belajar, yaitu disesuaikan dengan tema pada materi tersebut.

b. *Trustworthiness*

Aspek kejujuran dan ketulusan yang harus dimiliki seorang pembicara dalam mengomunikasikan suatu pesan. Aristoteles mengatakan bahwa untuk dapat memiliki bukti ethos, seorang pembicara dituntut untuk memiliki tiga karakteristik, yaitu *good sense* (akal dan pikiran yang sehat), *good will* (niat yang baik), serta *good morals* (moral yang baik) (McKerrow, Gronbeck, Ehinger, dan Monroe, 2003: 13). Seorang pembicara dituntut untuk dapat berbicara secara baik, dengan memberikan perhatian serta memperhatikan moral dalam berbicara kepada pendengar.

Kedua guru dalam penelitian ini adalah guru yang sama – sama mengedepankan kejujuran pada saat mengajar. Di masa pandemi ini, banyak nilai harian siswa yang mengalami kenaikan, namun hal tersebut diyakini oleh keduanya bukan karena jerih payahnya secara pribadi, melainkan para siswa mengandalkan mesin pencari seperti *google* untuk mencari jawaban pada saat ulangan. Hal tersebut diiyakan oleh siswa – siswa yang menjadi informan pada penelitian ini, terutama pada siswa di sekolah pertama, yaitu Informan II dan III. Kemudian, guru pada sekolah kedua atau Informan IV memilih untuk menyaring nilai – nilai siswa dengan nilai lainnya di kegiatan pertemuan daring, seperti digabungkan dengan nilai keaktifan dan juga kreativitas. Sehingga, siswa tidak semata – merta mendapat nilai yang sangat tinggi dan melejit tersebut di kegiatan sekolah daring ini.

Secara moral, guru berkewajiban untuk meningkatkan kesejahteraan intelektual, sosial, fisik, psikologis, bahkan spiritual dari para siswanya (Katz, 2003: 622). Guru harus dapat memberikan ketulusannya berupa perhatian kepada seluruh siswanya dengan memerhatikan kebutuhan, status, hingga masa depan siswanya (McKerrow, dkk., 2003: 13). Pada sekolah pertama, Informan I menghadapi siswa – siswanya yang sangat memiliki motivasi yang rendah dalam belajar atau dalam urusan pendidikan. Terlebih lagi, selama pandemi ini, siswa – siswanya terlihat tidak begitu mementingkan sekolah, terlihat dari

keterlambatan dan ketidakdisiplinan pengumpulan tugas dan absensi. Dalam sekolah ini, Informan I mengaku lebih *mengemong* atau mengajar dengan cara *momong* siswanya agar dapat mengikuti pelajaran selama daring. Salah satu cara uniknya adalah Informan I memberikan kata – kata motivasi melalui materi pengajaran di *Power Point*. Salah satu pengalaman yang membekas bagi Informan II sebagai siswa dari Informan I, adalah Informan I langsung menelepon Informan II ketika Informan II merasa tidak dapat memahami pelajaran, dan Informan I langsung menjelaskannya dengan mendetail kepada siswanya tersebut.

Pada sekolah kedua, Informan IV adalah seorang guru yang dinilai selalu mengajar dengan sabar dan ceria. Keceriaan itu selalu ditunjukkan oleh Informan IV dalam mengajar karena ia merasa apa yang guru keluarkan, baik secara verbal maupun nonverbal pasti akan memberikan efek kepada siswa, secara tidak langsung, ketika guru mengajar dengan senang dan ceria, akan membawa *mood* baik dan suasana yang ceria pula bagi siswa dan kelas. Hal ini sejalan dengan para ahli dari Teori Retorika yang menyebutkan bahwa semua penggunaan simbol manusia, baik disengaja maupun tidak, akan dapat memengaruhi orang – orang di sekitar kita (Littlejohn dan Foss, 2009: 856).

Aspek ketulusan dari Informan IV selama daring ini dapat dilihat dari kesediannya dalam menjawab pertanyaan siswa, diluar jam mengajar pun. Selama pandemi ini, terjadi banyak distraksi pada saat mengajar daring, seperti ada gangguan suara siswa yang tidak membisukan mikrofonnya, siswa yang terdengar sedang melakukan aktivitas lain, dan gangguan – gangguan semacamnya. Menghadapi hal tersebut, Informan IV berusaha memaklumi siswanya dan mengalihkan pandangan siswa yang melanggar tadi dengan menunjuknya untuk menjawab pertanyaan, supaya siswa tersebut dapat kembali fokus ke pelajaran. Siswa yang menjadi informan menjelaskan bahwa Informan IV adalah guru yang selalu menyisihkan waktu mengajar di akhir

guna memberikan ruang bagi siswa untuk bertanya ataupun hanya sekedar bercerita dan berkeluh kesah.

c. *Dynamism*

Dinamisme berkaitan dengan energi yang disampaikan pembicara. Beebee, Beebee, dan Ivy (2015: 377) mengatakan bahwa dinamisme kerap kali dikaitkan dengan penyampaian, di mana ketika *speaker* menerapkan prinsip komunikasi dengan menggunakan dan memahami mengenai pesan – pesan nonverbal dengan efektif. Di dalam kanon pada Teori Retorika, terdapat *delivery* atau penyampaian, di mana hal ini mengacu pada seorang pembicara harus memerhatikan pesan – pesan nonverbal yang ditunjukkan dengan menggunakan kontak mata, intonasi vokal, gerak dan gesture tubuh dengan tepat (West dan Turner, 2010: 321). Berkaitan juga dengan kharisma, seorang pembicara dituntut untuk memiliki memiliki pesona, bakat, daya tarik, dan kualitas lain yang membuatnya menarik dan terlihat energik.

Secara umum, dari penelitian yang telah dilakukan di dua sekolah dengan kategori yang berbeda, guru – guru yang menjadi informan memiliki ciri khas terkait cara penyampaian pengajaran yang berbeda. Di mana, pada sekolah pertama, guru memiliki ciri khas bernada dan intonasi yang rendah dan halus, namun tetap tegas. Uniknya, Informan I seringkali menggunakan campuran Bahasa Inggris dan Indonesia ketika dilihat siswanya kurang tertarik saat mengikuti pelajaran. Hal itu merupakan salah satu gaya atau *style* dari Informan I dalam mengajar, seperti halnya salah satu kanon di Teori Retorika, yaitu *style*, yang menyebutkan bahwa dengan adanya gaya dapat memastikan pidato dapat diingat oleh audiens dan ide-ide dari pembicara dapat dijelaskan (West dan Turner, 2010: 319). Di sekolah pertama, pengetahuan dan kemampuan Bahasa Inggris siswanya memang terbilang kurang, sehingga ketika terdapat guru yang menggunakan campuran Bahasa Inggris, akan dapat menarik perhatian

siswanya. Dari pihak Informan I sendiri sebagai guru mengaku bahwa dirinya selalu memerhatikan Informan I memerhatikan setiap nada, intonasi, volume, dan penekanan yang jelas pada saat mengajar agar siswanya selalu mengingat materi dan wejangan – wejangan yang ia berikan, karena dengan penyampaian yang jelas, akan dapat membuat siswa menjadi ingat materi dan petuah yang diberikan Informan I, hingga siswa-siswanya dewasa sekalipun. Karena sejatinya, Informan I sangat ingin siswanya dapat bersaing dengan siswa – siswa yang diluar sana yang berasal dari sekolah dan latar belakang yang mungkin lebih tinggi dari siswa – siswanya.

Pada sekolah kedua, Informan IV yang berperan menjadi guru di sekolah tersebut dikenal sebagai guru yang selalu ceria dan penuh energi. Informan IV dikenal sebagai guru yang selalu senyum dan menyapa siswanya dengan panggilan *minna-san* (dalam Bahasa Jepang berarti murid – murid).



Gambar 4.1. Informan IV sedang Mengajar dengan Tersenyum

Dari segi penyampaian, salah satu Informan merasa bahwa ketika sedang diajar oleh Informan IV serasa sedang mengobrol dengan gurunya tersebut, karena cara penyampaian yang ringan dan mudah dipahami oleh siswanya. Informan IV memaksimalkan gestur tubuh, ekspresi, ketepatan nada, intonasi, yang jelas meskipun saat mengajar secara daring di masa pandemi ini.

Meskipun pelajaran Bahasa Jepang adalah pelajaran yang baru bagi siswa, tetapi siswa merasa bahwa dialek Informan IV dalam berbicara Bahasa Jepang sangatlah jelas dan tidak membingungkan.

4.2.Pathos Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Pathos adalah pendekatan yang mengutamakan pada emosi atau menyentuh perasaan para pendengar. Aristoteles mengatakan bahwa pathos merujuk pada penggunaan daya tarik emosi (Beebe, Beebe, dan Ivy 2015: 317). Wood dalam DeVito (2016: 208), mengutarakan bahwa daya tarik emosional merupakan daya tarik bagi perasaan, kebutuhan, serta keinginan dari pendengar yang dapat menjadi sarana persuasi yang cukup kuat.

Pada dasarnya guru adalah seorang komunikator dalam merencanakan dan memberikan kegiatan pembelajaran kepada siswanya. Seorang guru juga disebut sebagai fasilitator dan motivator bagi siswanya agar dapat memacu siswanya untuk dapat belajar lebih maksimal. Maka dari itu, penting bagi guru untuk dapat membangun kedekatan kepada siswanya secara emosional. Schutz, et al dalam Frenzel, dkk., (2021) mendefinisikan emosi guru sebagai cara atau pendekatan yang dibangun secara sosial, dan dibuat secara pribadi oleh guru yang muncul dari penilaian secara sadar atau pun tidak sadar dalam rangka untuk mencapai tujuan, yaitu meningkatkan perhatian siswa akan materi yang disampaikan.

Menurut penelitian yang dilakukan, antara sekolah pertama dan kedua tentu memiliki karakteristik siswa yang berbeda, maka dari itu kedua guru yang menjadi informan pun memiliki cara pendekatan yang berbeda pula dalam menyentuh emosi siswa – siswanya. Pada sekolah pertama, Informan I menyadari bahwa dengan kondisi mayoritas siswanya yang seperti demikian, ia harus melakukan pendekatan secara personal, seperti pendekatan antara ibu dan anak kepada siswanya. Informan I mengaku harus menuntun sedikit demi sedikit siswanya saat mengajar, atau dalam kata lainnya

adalah *momong*. Dalam memikat emosi siswanya, Informan I seringkali mengaitkan pembelajaran dengan pemberian ayat – ayat Al Qur'an yang berhubungan dengan materi tersebut. Hal ini dilakukan karena Informan I ingin meyakinkan bahwa semua ilmu yang siswa pelajari itu bersumber dari agama, Informan I juga ingin mengajak siswanya memahami materi juga dari sudut pandang lain. Karena menurutnya dengan cara mengaitkan dengan agama, akan membuat siswa lebih percaya dan yakin terhadap materi atau pelajaran tersebut.

Selama pandemi dan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) ini, tentu Informan I sangat melihat penurunan motivasi belajar dari para siswanya tersebut, maka dari itu, sembari mengirimkan materi pelajaran, Informan I memberikan kalimat – kalimat motivasi di setiap akhir *slide* dalam *Power Point*nya. Salah satu tugas terpenting bagi pembicara, selain menyampaikan apa yang menjadi materinya adalah memuaskan audiens, karena berkesan tidaknya suatu presentasi tergantung pada berapa banyak emosi audiens yang bisa digali (Hojanto, 2013: 57). Salah satu cara yang digunakan Informan I untuk meningkatkan keaktifan kelas adalah dengan memberikan hadiah kepada siswanya berupa uang saku yang menurutnya tidak seberapa itu, menurutnya pemberian hadiah tersebut juga sebagai salah satu bentuk perhatiannya kepada siswa yang masih semangat mengikuti pelajarannya meskipun dalam keadaan pandemi ini.

Pada sekolah kedua, Informan IV menarik emosi siswanya dengan memposisikan dirinya menjadi seseorang yang siswa butuhkan pada saat itu, ketika mengajar ia menjadi guru pada umumnya, namun ketika siswanya sedang memiliki masalah, ia berusaha menjadi teman dan bahkan pengganti orang tuanya. Salah satu asumsi yang ada di Teori Retorika adalah pembicara publik yang efektif wajib untuk mempertimbangkan audiensnya. Seorang pembicara harus berpikir bahwa audiens mereka adalah sekelompok orang dengan latar belakang yang berbeda, maka dari itu, seorang pembicara dianjurkan untuk melakukan analisis audiens untuk mengetahui latar belakang audiensnya (West dan Turner, 2010: 312). Dalam upaya menyentuh emosi siswa, Informan IV juga melakukan riset mengenai latar belakang dan

karakteristik siswa – siswanya yang didapatkan dari cara berkomunikasi siswanya sehari – hari dan informasi bagaimana siswanya di jenjang sekolah sebelumnya. Informan IV juga mempelajari hal – hal yang berkaitan dengan metode pendekatan anak secara psikologis.

Bagi siswa yang menjadi informan di sekolah ini, yaitu Informan V, ia merasa bahwa Informan IV adalah guru yang mau mengenal dan dekat dengan siswanya. Hal ini dilihat dari atensi – atensi kecil yang diberikan Informan IV kepada siswa – siswanya meskipun pembelajaran dilakukan secara daring, seperti contohnya Informan IV selalu menanyakan kabar siswanya satu per satu pada saat melakukan presensi, dan juga Informan IV selalu memberikan ucapan semangat kepada satu per satu siswanya setelah ia memanggil nama siswa tersebut saat presensi. Sementara bagi Informan VI, Informan IV adalah guru yang mau memahami kondisi siswanya, terlebih lagi pada sekolah kedua ini yang merupakan salah satu sekolah favorit di kota Semarang, sehingga tak jarang siswanya merasa penat akan materi – materi pelajaran dan persaingan yang ketat di sekolah tersebut. Bagi Informan VI, Informan IV adalah guru yang mampu mengatasi kebosanan dan kepenatan siswa dalam belajar. Biasanya, Informan IV memberikan selingan berupa kegiatan menonton film anime sekaligus belajar Bahasa Jepang, mengajar dengan metode *story telling*, dan juga memutar *audio* Bahasa Jepang yang menarik siswanya. Meskipun secara daring, Informan IV terus mengupayakan agar siswanya dapat tetap aktif dalam kegiatan pembelajaran, seperti halnya pada saat mengajar, sesekali Informan IV memberikan pertanyaan dengan hadiah yaitu tambahan nilai keaktifan. Terkadang, Informan IV juga memberikan cap apresiasi dengan memberikan gambar – gambar kartun Jepang kepada siswanya yang dapat menjawab pertanyaan pada saat pelajaran.

4.3.Logos Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Aristoteles memberikan definisi bagi logos sebagai argumen atau bukti rasional serta logis yang digunakan pembicara dalam mempersuasi seseorang (Beebe, Beebe,

dan Ivy, 2015: 376). Bukti yang dimaksud adalah bahan – bahan pendukung dalam berkomunikasi, seperti pemberian contoh (contoh kasus), data statistik, testimoni yang digunakan untuk membuktikan sesuatu (Lucas dan Paul, 2020: 321).

Menurut penelitian yang telah dilakukan kepada dua sekolah yang berbeda dengan guru mata pelajaran yang berbeda pula. Bagi siswa yang menjadi informan di sekolah yang pertama, biologi merupakan salah satu mata pelajaran yang sulit dan penuh hafalan. Ditambah lagi, Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) yang semakin memberikan tantangan bagi siswa untuk memahami pelajaran tersebut. Kedua informan, yaitu Informan II dan III adalah siswa yang tidak dapat memahami pelajaran hanya dari satu pengajaran saja, mereka harus mendalaminya kembali secara berkali – kali. Sebagai guru mata pelajaran tersebut, Informan I menyediakan cara – cara yang memudahkan siswa untuk memahami pelajaran, salah satunya dengan memberikan latihan praktikum, seperti membuat model alat peraga sederhana, dan praktik membuat eksperimen, seperti membuat telur asin, tape, dan manisan buah. Meskipun pandemi, praktikum tetap dilakukan, dengan pengiriman instruksi melalui video pembelajaran. Selain itu, Informan I juga memberikan cara – cara mudah penghafalan materi, dengan memberikan jembatan kedelai atau singkatan – singkatan unik dan juga memberikan bukti berupa anatomi gambar yang dibuatnya.

Contoh atau kasus khusus digunakan untuk memperjelas sesuatu dengan melibatkan bukti yang nyata, yang mana pemberian contoh ini dapat memudahkan audiens untuk memahami materi yang disampaikan pembicara serta membantu audiens memahami pentingnya atau signifikansi dari suatu masalah (Duck dan McMahan, 2018: 648). Informan I dalam mengajar juga seringkali mengaitkan dengan kasus dan fakta yang ada saat ini, terlebih lagi mata pelajaran biologi adalah mata pelajaran alam yang selalu berkaitan dengan kita, seperti contohnya Informan I memberikan contoh kasus bahaya merokok dengan memberikan gambaran tingginya angka perokok anak dan pengambilan kasus orang tua yang merokok sehingga dapat merugikan anaknya, dan juga pemberian contoh kasus Covid-19 pada materi saluran pernafasan.

Sementara, Informan IV yang mengajar mata pelajaran Bahasa Jepang di sekolah yang kedua memiliki cara – cara tersendiri dalam menyampaikan logonya. Hasil dari pelajaran Bahasa Jepang adalah berbicara, maka dari itu, Informan IV berusaha selalu mengaitkan materi pengajaran terhadap fakta – fakta kehidupan sehari – hari, terutama dari sudut pandang siswanya. Informan IV juga mengaitkan Covid-19 pada materi pengajaran, di mana ia menggunakan contoh keadaan Covid-19 dalam kosa kata – kosa kata yang digunakan, seperti anjuran dan larangan jaga jarak dengan menggunakan Bahasa Jepang, pemberian tugas berupa pembuatan poster protokol kesehatan Bahasa Jepang, dan sebagainya. Dalam beretorika, ilustrasi atau contoh yang ditawarkan dalam bentuk narasi yang diperluas dapat meningkatkan pemahaman audiens, dan ilustrasi yang paling efektif selalu menggunakan perumpamaan yang jelas dengan melibatkan indra audiens secara virtual (Duck dan McMahan, 2018: 648). Sehingga tak jarang ketika dalam mengajar, meskipun secara daring, Informan IV membawakan media – media pembelajaran seperti brosur, majalah, film, dan media – media lainnya untuk memudahkan siswanya memahami konteks pelajaran Bahasa Jepang. Ketika mengajar materi baru bahasa Jepang yang dirasa sulit dihafalkan oleh siswa, Informan IV juga pernah mengemas materi dalam bentuk lagu, sehingga siswa dapat menyanyikannya sekaligus menghafal materi tersebut. Cara tersebut sangat dikenang oleh siswa – siswa yang menjadi informan dalam penelitian ini, karena dengan pemberian metode tersebut, mereka merasa terbantuan dalam memahami materi pelajaran.

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dipaparkan di atas, menunjukkan bahwa guru – guru di kedua sekolah yang berbeda tersebut telah menyertakan bukti – bukti logis di dalam pengajarannya. Meskipun kedua mata pelajaran yang diajar sangat berbeda, di mana sekolah pertama biologi dan sekolah kedua adalah bahasa Jepang, namun keduanya terlihat selalu mengaitkan pelajaran dengan peristiwa nyata, keadaan sehari – hari, dan fakta – fakta yang ada. Kedua guru dari sekolah tersebut juga selalu

memberikan cara – cara mudah bagi siswanya untuk melakukan penalaran, pemahaman, dan juga penghafalan pada materi pelajaran.

4.4.Model Pendekatan Persuasif Guru

Olson dan Zanna mendefinisikan persuasi sebagai bentuk perubahan sikap yang disebabkan oleh paparan informasi dari orang lain (Severin dan Tankard, 2009: 177). Sementara Effendy (2009: 81) mengartikan komunikasi persuasif sebagai sebuah proses penyampaian pesan dari komunikator kepada orang lain dengan tujuan mengubah sikap, pendapat, bahkan perilaku seseorang dengan kesadarannya. Ketika seseorang berhasil mempersuasi lawan bicara, itu berarti bahwa komunikasi telah dilakukan secara efektif. Mulyana (dalam Suprpto, 200: 13) mengemukakan bahwa komunikasi efektif terjadi apabila umpan balik yang diterima oleh komunikator sesuai dengan harapan yang dimaksudkan.

Guru dalam memberikan pengajaran kepada siswanya tentu memiliki tujuan untuk membuat siswanya menjadi paham akan materi tersebut, meningkatnya motivasi belajar dari siswa, dan berujung pada perolehan nilai siswa yang optimal. Hal tersebut merupakan hasil dari suatu bentuk persuasi yang timbul karena bentuk pengaruh. Di mana pengaruh dapat diartikan sebagai komunikasi yang secara sengaja maupun tidak, memiliki tujuan untuk mengubah keyakinan, sikap, niat, atau perilaku dari lawan bicara (Littlejohn dan Foss, 2009: 155). Guru melibatkan diri dengan siswanya melalui pemberian pesan yang disampaikan melalui kata – kata, ajakan, dan juga tindakan pendekatan lainnya. Dalam hal ini, guru dalam mengajar memiliki tujuan untuk memengaruhi siswanya pada arah peningkatan hasil belajar siswa, dan cara yang dilakukan guru dalam memengaruhi siswanya tersebut adalah dengan menggunakan metode persuasi.

Pandemi Covid-19 dan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) membuat para guru harus bekerja lebih ekstra dalam melakukan kegiatan pengajaran, khususnya dalam upaya untuk menggait siswanya untuk terus memiliki motivasi dalam belajar. Janji hadiah

dan ancaman hukuman adalah dua dari beberapa strategi untuk mendapatkan kepatuhan dari siswa. Dalam bukunya, Effendy (2008: 21) menyebutkan teknik – teknik dalam proses komunikasi persuasif, antara lain:

1. Asosiasi, merupakan penyampaian suatu pesan yang dilakukan dengan menumpangkannya ke dalam suatu kejadian yang sedang menarik atensi audiens. Dalam konteks pengajaran, biasanya teknik ini digunakan untuk menjadi pemancing pada saat pembukaan atau pengenalan materi. Guru biasanya akan memberikan ilustrasi kejadian atau fenomena yang berkaitan dengan materi tersebut. Teknik asosiasi ini digunakan oleh kedua informan, yaitu Informan I dan Informan IV. Informan I menumpangkan peristiwa – peristiwa yang ada saat ini dalam pembelajaran, seperti halnya adanya virus Covid-19 dikaitkan dengan beberapa materi pelajaran. Kemudian, Informan IV menumpangkan atau menyelipkan tren – tren yang sedang ada di masyarakat dalam mengenalkan suatu materi pelajaran. Contohnya adalah ketika mengajar kosa kata, Informan IV kerap kali mengaitkan contoh pada video – video YouTube Jerome Polin, yaitu seorang *influencer* Indonesia yang sedang bersekolah di Jepang, dengan begitu siswa akan lebih mudah tertarik, karena apa yang ia pelajari adalah sesuatu yang tidak asing bagi dirinya.
2. Ganjaran (*pay of idea*), teknik dalam komunikasi persuasif yang mana menggunakan cara iming – iming akan suatu hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan dengan tujuan untuk dapat memengaruhi orang lain. Janji akan hadiah adalah salah satu cara yang dapat dilakukan sebagai strategi untuk mendapatkan kepatuhan. Pada penelitian yang telah dilakukan, guru yang menjadi informan dari kedua sekolah sama – sama menggunakan teknik ini dalam upaya pendekatan persuasi kepada siswanya. Meskipun kedua guru menggunakan teknik yang sama ini, namun pemberian ganjaran atau hadiah kepada siswanya tidak sama. Pada guru di sekolah pertama, ia menggunakan teknik hadiah ini pada saat melihat siswanya pasif di kelas dan tidak ada yang

mau menjawab pertanyaan yang diberikan. Hadiah yang diberikan oleh Informan I biasanya berupa uang saku. Uang saku ini dipilihnya karena menurutnya lebih praktis dan fleksibel dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan siswa, serta dapat menambah tabungan siswa yang mampu meringankan pengeluaran orang tua siswa. Baginya, dengan memberikan teknik ganjaran berupa hadiah ini, ia dapat menggait atensi siswanya akan pelajarannya, terbukti dari salah satu siswanya yang selama Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) terpantau sangat jarang mengumpulkan tugas kelas, namun ketika Informan I memberikan iming – iming tersebut, ia mau maju untuk menjawab pertanyaan pada saat kelas.

Sementara guru pada sekolah kedua atau Informan IV menggunakan teknik ganjaran ini dalam bentuk tambahan nilai keaktifan. Teknik ini diberikan kepada siswa yang mau menjawab pertanyaan – pertanyaan stimulus dari Informan IV dan juga untuk siswa yang mau mengumpulkan ide kreativitasnya. Biasanya Informan IV membebaskan siswa untuk mengumpulkan desain *Power Point* yang mereka rancang dan buat sendiri, nantinya Informan IV akan memberikannya nilai tambahan keaktifan dan desain tersebut dapat digunakan sebagai desain *Power Point* untuk mengajar di kelas. Menurut pandangan siswa yang menjadi informan pada penelitian ini, teknik iming – iming tambahan nilai keaktifan ini paling dibutuhkan bagi siswa tersebut, karena menurutnya itu sangat menguntungkan dan dapat menambah nilai akhir siswa tersebut. Hal tersebut disebabkan karena memang mayoritas siswa pada sekolah tersebut bersaing untuk mendapatkan nilai yang maksimal.

3. *Red herring*, sebuah seni bagi pembicara dalam mencapai kemenangan dalam debat melalui pengelakan argumentasi yang dikatakan lemah untuk nantinya dialihkan secara perlahan kepada aspek yang telah dikuasainya untuk dapat dijadikan senjata menyerang lawan. Dalam hal pembelajaran, teknik ini diterapkan pada guru untuk meningkatkan motivasi belajar anak dengan

membuat suatu ketentuan atau keputusan. Informan I sesekali menggunakan teknik ini, terlebih ketika akan melaksanakan ulangan, adapun ketentuannya berupa pengurangan nilai atau ketentuan ujian ulang ketika terdapat siswa yang ketahuan menyontek dan sebagainya. Diharapkan siswa – siswanya dapat lebih giat belajar sehingga tidak perlu menyontek untuk mendapatkan nilai yang optimal saat ulangan. Selain itu, guru juga menggunakan nama orang tua sebagai senjata agar siswa dapat lebih memiliki motivasi untuk sekolah, yaitu agar dapat membanggakan kedua orang tua.

4. *Fear-arousing*, merupakan suatu teknik persuasif dengan memberi gambaran konsekuensi yang buruk atau ancaman hukuman. Daya tarik rasa takut dapat menyebabkan perubahan sikap, karena rasa tersebut dapat meningkatkan ketertarikan serta dapat menghasilkan pemahaman dan perhatian yang lebih tinggi (Werner, 2013: 159). Sama halnya dengan Informan IV yang menggunakan teknik atau model *fear arousing* ini ketika menghadapi siswa yang tidak kooperatif, khususnya yang telah melakukan pelanggaran yang cukup berat, di mana Informan IV akan memberikan ancaman, biasanya ancaman – ancaman tersebut berupa pemberian nilai nol pada rapor, dan hal semacamnya. Dengan menggunakan teknik ini, siswa yang bermasalah menjadi lebih mematuhi apa yang Informan IV katakan dan berubah ke arah yang Informan IV anjurkan.

4.5.Faktor Penghambat Motivasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19

Dalam menjalani kegiatan sekolah dengan metode Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) di masa pandemi Covid-19 ini tentunya memiliki banyak tantangan dan gangguan yang dapat menjadi faktor penghambat siswa dalam belajar. Sehingga menyebabkan pada menurunnya motivasi belajar siswa selama kegiatan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) ini. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, faktor – faktor tersebut berasal dari dua sumber, yaitu dari internal diri siswa sendiri, dan juga eksternal siswa.

Pada sekolah pertama, yaitu sekolah yang dikatakan sebagai sekolah non unggulan, dari pihak guru merasakan bahwa selama pandemi Covid-19 ini para siswanya merasa tidak terlalu mementingkan sekolah, terlihat dari ketidakdisiplinan siswa yang semakin meningkat, banyak siswa yang mengumpulkan tugas pada Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ), dan karena keadaan sekolah daring ini membuat siswa semakin tidak memikirkan masa depannya akan menjadi apa, sehingga siswa tidak merasa terpacu dan termotivasi untuk belajar.

Dari sudut pandang siswa di sekolah pertama, faktor utamanya adalah rasa malas, bosan, dan penat pada saat kegiatan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ), karena permasalahan kuota yang minim menyebabkan sekolah pertama sangat jarang melakukan pengajaran melalui *platform video conference* seperti *Zoom Meeting*, sehingga beberapa guru hanya memberikan materi dan tugas saja tanpa bertatap maya dengan siswanya. Media sosial, utamanya TikTok, *gadget*, dan *game* adalah sekian dari alasan mengapa siswa – siswa merasa malas untuk belajar selama pandemi Covid-19 ini. Selain berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada keempat informan siswa dan dua informan guru, sebuah survey lain menjelaskan bahwa 19,3 persen remaja di Indonesia mengalami kecanduan internet, dengan durasi online dari 7,27 jam menjadi 11,6 jam per hari, yang mana angka ini terhitung meningkat dibandingkan sebelum pandemi (dikutip dari: <https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20211002135419-255-702502/survei-193-persen-anak-indonesia-kecanduan-internet> pada 25 April 2022 pukul 02.10 WIB). Kendala lain yang muncul adalah para informan harus mengurus pekerjaan rumah sekaligus sekolah daring membuat siswa tidak fokus dalam belajar. Ditambah lagi, terkadang salah satu siswa yang menjadi informan harus bekerja sambil sembari sekolah.

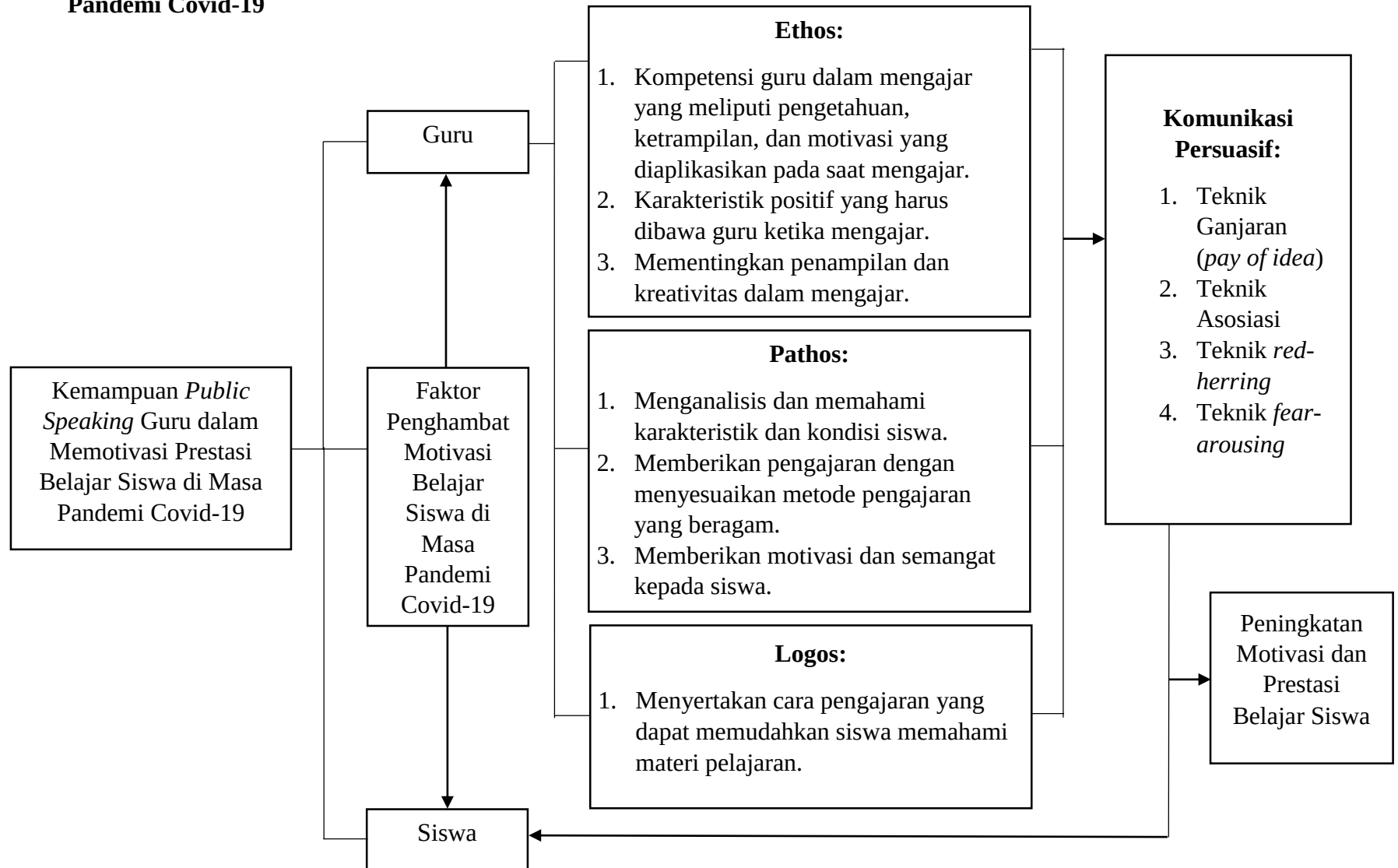
Namun, terdapat masalah lebih kompleks lainnya yang datang karena permasalahan finansial, kekurangan fasilitas atau sarana prasarana, di mana karena adanya pandemi Covid-19 membuat beberapa siswa di sekolah yang pertama harus

mengalami kesulitan dalam membayar uang bulanan sekolah, sehingga setiap ujian ia harus mengajukan keringanan untuk perpanjangan waktu pembayaran.

Sementara dari sekolah yang kedua, kendala dalam kegiatan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) yang dapat menjadi penghambat motivasi siswa adalah kondisi lingkungan siswa yang tidak kondusif. Di mana selama sekolah daring, banyak orang tua siswa yang belum sadar bahwa anaknya berada di rumah itu sedang sekolah secara daring, bukan libur. Hal ini menyebabkan banyaknya distraksi yang terjadi di rumah, sehingga siswa tidak fokus untuk belajar.

Sama halnya dengan sekolah yang pertama, selama kegiatan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) ini, siswa di sekolah kedua merasakan malas dan bosan dalam sekolah daring, sehingga siswa lebih tergoda untuk bermain *gadget* dan membuka media sosial, terutama TikTok yang tanpa disadari membuat siswa candu untuk mengaksesnya selama berjam – jam. Siswa juga merasakan selama PJJ ini interaksi siswa dengan guru kurang, sehingga sering terjadi miskomunikasi dalam perintah pembuatan tugas. Selain itu, menurut siswa di sekolah kedua ini, salah satu hal yang dapat mempengaruhi semangat belajar mereka adalah teman – temannya sendiri, karena persaingan akademik yang ketat di sekolah ini, mereka berlomba – lomba untuk mendapatkan nilai sebaik – baiknya. Sehingga selama PJJ ini siswa merasa tidak terpacu untuk bersaing dengan teman – temannya karena mereka tidak dapat melihat bagaimana teman – temannya secara langsung.

4.6.Sintesis Makna Kemampuan Public Speaking Guru dalam Memotivasi Prestasi Belajar Siswa di Masa Pandemi Covid-19



Dalam kegiatan mengajar, guru menggunakan kemampuan *public speaking*nya agar dapat terus memotivasi siswanya untuk meningkatkan prestasi belajarnya. Pada *public speaking* atau retorika, terdapat tiga bukti yang harus dimiliki oleh seorang pembicara, yaitu bukti ethos, pathos, dan logos (West dan Turner, 2010: 312). Untuk dapat meningkatkan motivasi dan prestasi belajar siswa, utamanya di masa pandemi Covid-19 ini, seorang guru harus memiliki ketiga bukti tersebut dalam mengajar.

Di dalam beretorika, untuk seorang pembicara memiliki ethos atau kredibilitas yang baik, Beebe, Beebe, dan Ivy (2015: 375), mengemukakan tiga aspek yang harus dipenuhi, yaitu *competence* (kompetensi), *trustworthiness* (kejujuran dan ketulusan), dan juga *dynamism* (dinamisme yang berkaitan dengan kharisma). Seorang guru yang berkompeten adalah guru yang memiliki tiga komponen kompetensi. Menurut Moreale, dkk (2004: 389), komponen itu adalah motivasi, pengetahuan, dan ketrampilan (Moreale, dkk., 2004: 389).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dalam melakukan kegiatan pengajaran, meskipun secara daring, para informan mempersiapkan segala materi dengan matang dan menyampaikan materi kepada siswa dengan cara yang baik. Hanya saja, pada sekolah yang pertama, karena adanya keterbatasan finansial pada pembelian kuota, pembelajaran sering kali dilakukan hanya secara *asinkronus* saja. Selama pandemi Covid-19, guru harus lebih mempersiapkan materi dengan baik, guru juga lebih dituntut untuk memiliki kreativitas dan ketrampilan yang tinggi dalam mengajar. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kreativitas yang diberikan guru, siswa akan semakin tertarik oleh pelajaran. Kreativitas tersebut ditunjukkan salah satunya dari materi *Power Point* yang diberikan di setiap bab pelajarannya yang terdesain dengan baik dan menarik. Kedua guru dalam penelitian ini telah memiliki pengetahuan yang ketrampilan yang baik dalam mengajar, dengan motivasi yang sama, yaitu dapat membuat siswanya lebih rajin belajar dan sukses di masa mendatang.

Meskipun daring, guru – guru berusaha tetap berusaha memberikan yang terbaik untuk siswanya, terlihat dari kesediaan guru – guru untuk menjawab segala pertanyaan siswa melalui pesan pribadi maupun grup kelas, di luar jam pengajaran pun. Guru – guru selalu memperlihatkan keceriaan, senyuman, dan kegembiraan, serta memerhatikan teknik penyampaian pesan yang baik pula dalam mengajar.

Sedangkan untuk pathos, kedua guru dari kedua sekolah ini memiliki pendekatan yang berbeda kepada siswa – siswanya. Namun kedua guru sama – sama telah mengenal siswa – siswanya. Hubungan emosional atau kedekatan yang dijalin pada guru di sekolah pertama lebih seperti ibu dan anak yang sering menasihati siswanya dengan menuntun segala perintah yang ada di sekolah daring atau dengan kata lain disebut *momong* siswa. Sementara pada sekolah yang kedua, kedekatan emosional yang dijalin antara guru dengan siswanya lebih fleksibel, di mana guru bisa menjadi guru pada umumnya, teman, dan pengganti orang tua. Dalam mengajar, kedua informan guru juga menggunakan metode – metode pengajaran yang beragam, dan disesuaikan dengan karakter dan kondisi siswanya. Pemberian motivasi dan semangat pun juga selalu disertakan kedua guru dalam mengajar, selama daring, guru pertama lebih sering memberikan motivasi secara tulisan, melalui *chat* di grup kelas dan juga pemberian kata semangat di setiap akhir *slide Power Point*. Sementara guru kedua, memberikan selalu memberikan semangat secara lisan, pada awal pelajaran setelah melakukan presensi, dan di sela – sela jam pelajaran yang senggang.

Selain ethos dan pathos, logos juga perlu dimiliki oleh guru – guru dalam mengajar. Kedua guru dari sekolah yang berbeda ini telah menyertakan bukti – bukti logis dalam mengajar, melalui pemberian ilustrasi, pengaitan dengan fakta yang ada dalam kehidupan, serta pemberian contoh melalui sudut pandang siswa. Kedua guru juga memberikan cara – cara untuk memudahkan siswa memahami dan menghafal materi pelajaran, seperti dengan memberikat singkatan atau jembatan keledai di beberapa materi. Untuk guru pada sekolah yang kedua, ia juga menambahkan cara pemahaman dan penghafalan materi melalui sebuah lagu dan nyanyian.

Dalam melakukan kegiatan *public speaking* dalam mengajar, guru pasti memiliki tujuan untuk dapat mempersuasi siswanya agar memiliki motivasi yang tinggi dalam belajar sehingga dapat menghasilkan nilai atau prestasi yang optimal. Komunikasi persuasif digunakan oleh guru sebagai alat pendekatan kepada siswanya. Namun, model atau teknik pendekatan persuasif yang dilakukan kedua guru dari kedua sekolah tersebut berbeda. Guru pada sekolah pertama menggunakan teknik persuasif ganjaran (*pay of idea*), asosiasi, dan teknik *red-herring*. Sementara guru pada sekolah yang kedua menggunakan teknik persuasif asosiasi, teknik ganjaran (*pay of idea*), dan terkadang menggunakan *fear arousing* pada siswa yang bermasalah.

Penelitian ini juga menunjukkan adanya beberapa faktor yang dapat menghambat motivasi siswa dalam meningkatkan motivasi belajarnya, antara lain permasalahan sinyal dan kuota, rasa malas dan bosan akan sekolah daring, pengaruh media sosial utamanya TikTok dan juga *game*, lingkungan yang tidak kondusif saat sekolah daring, dan belum munculnya kesadaran akan pentingnya belajar dan masa depan dari dalam diri siswa.