

# HUBUNGAN NIAT BERPERILAKU DAN KOMUNIKASI PERSUASIF TERHADAP KEMAUAN MENJADI BAGIAN DARI KOMPONEN CADANGAN DALAM PENDIDIKAN BELA NEGARA

## RELATIONS BETWEEN BEHAVIORAL INTENTION AND PERSUASIVE COMMUNICATION TOWARDS THE DESIRE TO BECOME RESERVE COMPONENT IN STATE DEFENSE EDUCATION

Amalia Assyifa Rahman<sup>1</sup>, Ichsan Malik<sup>2</sup>, Djayeng Tirto<sup>3</sup>

UNIVERSITAS PERTAHANAN REPUBLIK INDONESIA

(assyifa791@gmail.com, ichsanmalik@gmail.com, djayengtirto@gmail.com)

**Abstrak** – Diperlukan niat berperilaku dan komunikasi persuasif yang baik dalam meningkatkan kemauan alumni pendidikan bela negara untuk menjadi bagian dari komponen cadangan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa hubungan niat berperilaku dan komunikasi persuasif terhadap kemauan untuk menjadi bagian dari komponen cadangan dalam pendidikan bela negara. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan alat korelasi. Data didapatkan melalui instrumen kuesioner yang diberikan kepada 100 sampel alumni pendidikan bela negara. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu: Niat Berperilaku memiliki hubungan korelasi yang paling kuat dengan Komunikasi Persuasif ( $r = 0,876$ ,  $p < 0,01$ ), dan hubungan korelasi yang paling lemah dengan Kemauan menjadi Komponen Cadangan ( $r = 0,243$ ,  $p < 0,05$ ). Komunikasi Persuasif memiliki hubungan korelasi yang kuat dengan Niat Berperilaku ( $r = 0,876$ ,  $p < 0,01$ ) dan Kemauan menjadi Komponen Cadangan ( $r = 0,341$ ,  $p < 0,01$ ). Kemauan menjadi Komponen Cadangan memiliki hubungan korelasi yang lemah dengan Niat Berperilaku ( $r = 0,243$ ,  $p < 0,05$ ) dan Komunikasi Persuasif ( $r = 0,341$ ,  $p < 0,01$ ). Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa adanya hubungan dari niat berperilaku dan komunikasi persuasif antara pelatih dan alumni terhadap kemauan alumni untuk menjadi bagian dari komponen cadangan.

**Kata Kunci:** Kemauan, Komponen Cadangan, Komunikasi Persuasif, Niat Berperilaku, Pendidikan Bela Negara.

**Abstract** – Good behavioral intentions and persuasive communication are needed to increase the willingness of state defense education alumni to become part of the reserve component. This study aims to analyze the relationship between behavioral intention and persuasive communication to become a reserve component through state defense education. This study uses a quantitative method with a correlation tool. Data were obtained through a questionnaire instrument which was given to 100 samples of defense education alumni. The research results obtained are: Behavioral Intention has the strongest correlation with Persuasive Communication ( $r = 0.876$ ,  $p < 0.01$ ), and the weakest correlation with Willingness to become a Reserve Component ( $r = 0.243$ ,  $p < 0.05$ ). Persuasive Communication has a strong correlation with Behavioral Intention ( $r = 0.876$ ,  $p < 0.01$ ) and Willingness to become a Reserve Component ( $r = 0.341$ ,  $p < 0.01$ ). Willingness to become a Reserve Component has a weak correlation with Behavioral Intention ( $r = 0.243$ ,  $p < 0.05$ ) and Persuasive Communication ( $r = 0.341$ ,  $p < 0.01$ ). The conclusion of this study is that there is a relationship between alumni's behavioral intentions and persuasive communication between trainers and alumni towards alumni's willingness to become part of the reserve component.

**Keywords:** Willingness, Reserve Component, Persuasive Communication, Behavioral Intention, State Defense Education

## Pendahuluan

Komponen Cadangan merupakan salah satu komponen pertahanan negara yang dibentuk untuk membantu komponen utama jika sewaktu-waktu terdapat ancaman yang datang dan menyerang Indonesia. Ketika hal tersebut tiba, diharapkan komponen cadangan sudah siap sedia ketika dibutuhkan. Para komponen cadangan tersebut baru bisa resmi menjadi komponen cadangan ketika telah dilantik.

Pada pelantikan akhir tahun 2021, komponen cadangan dilantik oleh Presiden Joko Widodo dan Menteri Pertahanan Prabowo Subianto di Pusat Pendidikan dan Latihan Pusat Pendidikan Latihan Kopassus, Batujajar, Bandung Sebanyak 3.103 masyarakat tersebut terdiri dari Rindam Jaya, Rindam 3 Siliwangi, Rindam 4 Diponegoro, Rindam 5 Brawijaya, Rindam 12 Tanjung Pura, dan Universitas Pertahanan (Muhtarom, 2021). Sedangkan pada awal 2021 Kementerian Pertahanan menargetkan untuk membuka rekrutmen komponen cadangan sebanyak 25.000 orang (Mulyana, 2021). Dari target Kementerian Pertahanan pada awal 2021 dengan masyarakat yang telah dilantik pada akhir 2021 menghasilkan jumlah yang masih sangat jauh dari target. Tidak hanya itu,

jumlah komponen cadangan di Indonesia hanya berjumlah ribuan sedangkan di negara lain komponen cadangan sudah mencapai puluhan ribu (Sandi, 2022) salah satu contoh seperti yang ada di Amerika Serikat (Maulidar, 2021).

Indonesia masih membutuhkan lebih banyak partisipasi masyarakat untuk menjadi bagian komponen cadangan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan keinginan masyarakat Indonesia untuk menjadi bagian dari komponen cadangan, salah satunya program seperti pendidikan bela negara (Kemhan, 2021).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Kepala Bidang operasi Pendidikan dan Pelatihan (Kepala Bidang Opsdiklat) Pusat Pendidikan dan Pelatihan (Pusdiklat) Bela Negara, Badan Pendidikan & Latihan Kementerian Pertahanan yaitu Kolonel Inf Faisal Ahmadani, S.E menyatakan Pendidikan Bela Negara yang sudah terlaksana sejak 2017 hingga 2021, alumni yang masih aktif berkomunikasi tidak lebih dari 200 alumni (Ahmadani, 2021). Sedangkan kalau kita lihat dari daftar tabel 1 di bawah ini, yang didapatkan dari Kepala Bagian Perencanaan Pendidikan Latihan Pusdiklat Bela Negara menunjukkan bahwa yang telah mengikuti Pendidikan

Bela Negara sejak 2017 sudah mencapai 15.393 alumni.

**Tabel.1** Data Rekap Jumlah Diklat 2017-2021

No	Diklat Program & Non-Program	Jumlah		Ket
		Diklat	Alumni	
1	Jumlah Tahun 2017	17	2.679	
2	Jumlah Tahun 2018	50	4.769	
3	Jumlah Tahun 2019	74	6.796	
4	Jumlah Tahun 2020	12	807	
5	Jumlah Tahun 2021	6	342	
Jumlah Program & Non-Program Sampai Dengan Tahun 2021			15.393	

Sumber: Pusdiklat Bela Negara Rumpin, 2022.

Alumni aktif adalah alumni yang sudah pernah mengikuti pendidikan bela negara dan hingga saat ini masih aktif berkomunikasi dengan pelatih yang berada di Pusdiklat Bela Negara Rumpin. Alumni yang masih aktif akan mempermudah Pusdiklat untuk menghubungi jika dibutuhkan oleh negara dan pelatihan lanjutan seperti pelatihan komponen cadangan.

Dari hasil penurunan alumni dengan yang masih aktif hingga sekarang bisa disebabkan karena komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pelatih terhadap siswa masih kurang efektif. Menurut Carl I. Hovland menyatakan bahwa komunikasi merupakan proses di mana individu mentransmisikan stimulus yang berfungsi untuk mengubah perilaku individu yang lain (Hovland, 1948). Kemudian menurut Onong Uchjana Effendy dalam buku Ilmu,

Teori, dan Filsafat Komunikasi (2003), komunikasi memiliki empat fungsi, yaitu menyampaikan informasi, mendidik, memengaruhi, hingga menghibur (Effendy, 2003). Dari empat fungsi tersebut dapat terlihat bahwa komunikasi yang terjalin antar individu dapat memiliki relasi yang kuat (Utami, 2021).

Komunikasi yang biasanya digunakan dalam pendidikan berbasis militer adalah komunikasi dengan satu arah. Komunikasi satu arah adalah pesan yang disampaikan dari sumber kepada sasaran, dan sasaran tidak dapat atau tidak mempunyai kesempatan untuk memberikan umpan balik atau bertanya. Komunikasi satu arah dapat digambarkan sebagai komunikasi yang tidak memberikan kesempatan kepada pendengar untuk memberikan umpan balik atau sanggahan. Bahkan bisa

dikatakan komunikasi satu arah adalah komunikasi yang cepat dan efektif sehingga tidak memakan banyak waktu. Hanya saja, komunikasi bisa menjadi tidak efektif karena tidak ada umpan balik dari komunikan (penerima pesan) kepada komunikator (pengirim pesan) (Hamdan, 2019).

Dalam dua tahun terakhir, Indonesia berada di bawah ancaman *Coronavirus Disease of 2019* (COVID-19). COVID-19 memiliki dampak langsung terhadap aktivitas sosial masyarakat Indonesia sehari-hari. Salah satu contoh yang terkena dampak dari Pandemi COVID-19 yaitu Pusat Pendidikan dan Pelatihan (Pusdiklat) Bela negara. Anggaran dana yang dikeluarkan untuk pengadaan kegiatan pendidikan bela negara yang berlokasi di Rumpin, Bogor dialokasikan untuk penanganan COVID-19 hingga akhir tahun 2021.

Namun pendidikan bela negara yang dilaksanakan oleh Kementerian/Lembaga untuk mendidik para calon Pegawai Negeri Sipil tetap dilaksanakan dalam jaringan (*daring*) dengan menerapkan sistem Kurikulum yang sama, yaitu 40% materi dan 60% Praktik dengan pengajar dan kurikulum dari Pusdiklat Bela Negara. Pendidikan bela negara dilaksanakan secara langsung

umumnya terdapat kegiatan seperti Halang rintang, sedangkan dalam pengaplikasian untuk penerapan praktik bela negara yang dilakukan secara daring berupa *Problem Solving* dengan metode diskusi (Ahmadani, 2021). Adanya perbedaan metode pembelajaran pendidikan Bela Negara yang dilakukan oleh pelatih terhadap siswa menyebabkan komunikasi persuasif tidak efektif. Hal tersebut dapat terjadi karena penyampaian pesan secara langsung dengan penyampaian pesan melalui media memiliki *output* yang berbeda.

Alasan lainnya juga bisa terjadi karena belum adanya niat berperilaku dalam diri tiap individu alumni yang telah menjalani pendidikan bela negara. Sementara itu, salah satu model perilaku berbasis sikap adalah model niat tindakan, dan oleh Pusdiklat Bela Negara belum memiliki data mengenai hal tersebut.

Perilaku seseorang ditentukan oleh niat orang tersebut untuk melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 2005). Munculnya niat perilaku dipengaruhi oleh sikap perilaku, norma perilaku subyektif, dan persepsi kontrol perilaku.

Dari penjelasan diatas, dapat dilihat bahwa niat berperilaku (*intensi*) dan komunikasi persuasif menarik untuk

diteliti terhadap kemauan siswa yang telah mengikuti pendidikan bela negara hingga selesai karena dapat diketahui niat berperilaku merupakan tahap awal seseorang untuk memutuskan melakukan sesuatu. Hal tersebut sudah pasti berkaitan pula dengan niat berperilaku ketika ingin mengikuti pendidikan bela negara yang nantinya berhubungan juga dengan kemauan siswa untuk menjadi bagian dari komponen cadangan.

Komunikasi persuasif di anggap memiliki hubungan yang kuat dengan siswa yang telah melakukan pendidikan bela negara hingga selesai. Dimana selama pendidikan bela negara berlangsung komunikasi yang terjalin antara pelatih dengan siswa terlaksana secara intens, apalagi komunikasi yang terjalin merupakan komunikasi berbasis persuasif dimana ada tujuan doktrin dalam komunikasi yang terjalin. Jika komunikasi persuasif yang diterima oleh siswa efektif, maka komunikasi persuasif memungkinkan untuk memiliki hubungan yang erat dengan kemauan siswa untuk selanjutnya menjadi bagian dari komponen cadangan.

Niat berperilaku, komunikasi persuasif, dan kemauan menjadi tiga variabel memiliki kaitan satu sama lain,

dimana niat berperilaku merupakan hasil dari proses kepuasan yang dirasakan (Mayliza, 2019). Kemudian komunikasi persuasif merupakan kegiatan untuk memperkuat komunikasi dan mengubah perilaku komunikan (Putri, 2022) Tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi penelitian dan pendapat orang lain agar sesuai dengan keinginan komunikator (Mirawati, 2021). Sedangkan kemauan adalah kemauan individu untuk mencapai tujuan, baik dengan mempertimbangkan pengetahuan maupun kepribadian (Miniarti, 2019).

Dimana niat dengan kemauan, dan komunikasi persuasif dengan kemauan tersebut saling berkaitan. Ketika seseorang ingin menunjukkan perilaku, mereka akan mempunyai kehendak dalam diri untuk mempertimbangkan sesuatu dalam mencapai tujuan. Begitupun dengan komunikasi persuasif, jika tujuan dari komunikasi persuasif yang dilakukan pelatih dapat merubah persepsi siswa, maka siswa juga akan mempertimbangkan untuk melakukan sesuatu dalam mencapai tujuannya.

Oleh karena itu, jika niat berperilaku dari tiap siswa yang mengikuti pendidikan Bela Negara dan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pelatih tidak diperhatikan dengan baik, maka

pendidikan bela negara yang sudah berjalan tidak memiliki dampak yang baik bagi pesertanya. Jika tidak memiliki dampak yang baik, maka untuk melanjutkan pendidikan tersebut menjadi pelatihan Komponen Cadangan pun akan sulit untuk diarahkannya. Padahal komponen cadangan merupakan salah satu yang ingin dibentuk oleh negara untuk membantu Komponen utama yaitu Tentara Nasional Indonesia (TNI) yang sewaktu-waktu jika ada ancaman yang datang dan menyerang keutuhan Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI), jika ancaman-ancaman yang menimpa Indonesia tidak dapat diatasi dengan baik, tidak hanya berimbas pada pertahanan negara, tetapi juga berimbas kepada keamanan nasional. Keamanan nasional sendiri diperlukan untuk tercapainya stabilitas negara (Fernandes, 2020). Pendidikan bela negara juga dapat membantu Indonesia merespon konflik di masa yang akan datang dengan memperkuat pertahanan negara untuk mempertahankan kelangsungan hidup bangsa dan negara, dan juga mempertahankan budayanya (Gischa, 2020).

Pencegahan dini yang dilakukan individu termasuk dalam tahapan resolusi konflik. Oleh karena itu, dalam konsep

keamanan nasional, Pendidikan bela negara dan komponen cadangan merupakan salah satu upaya untuk memperluas demokrasi dan membangun hubungan militer-sipil yang harmonis (Mukhtar, 2017). Oleh karena itu sebagai upaya awal mewujudkan terciptanya keamanan nasional, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisa “Hubungan Niat Berperilaku dan Komunikasi Persuasif terhadap Kemauan menjadi Bagian dari Komponen Cadangan dalam Pendidikan Bela Negara”.

### **Metode Penelitian**

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan variabel yang diukur menggunakan skala likert (Hendra, 2020). Desain penelitian yang digunakan adalah *Non-experimental Designs*, namun dilakukan dengan menggunakan survei, yaitu dengan menggunakan instrument kuesioner untuk memperoleh gambaran kuantitatif atau numerik mengenai pendapat dari suatu populasi melalui sampel dari populasi tersebut (Bakowatun et al., 2022).

Populasi dalam penelitian ini adalah alumni Pusdiklat Bela Negara yang telah selesai melaksanakan pendidikan bela negara baik secara langsung ataupun

daring. Pusdiklat Bela Negara sejak tahun 2017 hingga 2021 telah menghasilkan alumni berjumlah 15.393 siswa.

Penentuan sampel sendiri menggunakan rumus Yamane. Dari 15.393 alumni didapatkan sejumlah 100 sampel.

Teknik sampling yang digunakan adalah *probability sampling*, dengan Pengujian instrumen melalui cara uji validitas dan reliabilitas.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif dan analisis data kuantitatif korelasi berganda. Uji korelasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan uji korelasi *Rank Spearman*. Uji korelasi tersebut menentukan korelasi antara dua variabel yang dilakukan Pertama, yaitu memberikan peringkat terhadap data asli dari dua variabel. Peringkat pertama untuk data dengan nilai terbesar sedangkan peringkat kedua untuk data lebih rendah dari yang terbesar pertama dan seterusnya hingga peringkat N untuk data nilai yang paling kecil (Wachidah, 2010). Perhitungan peringkat Spearman ( $r_s$ ) sebagai berikut:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum b_i^2}{N(N^2-1)}$$

Keterangan:

N = Banyak Pasang Data

$b_i$  = Beda/Selisih Pasangan ke-i

Nilai- nilai  $r_s$  terletak =  $-1 \leq r_s \leq +1$

$r_s = -1$ , dikatakan bahwa kedua variabel berasosiasi negatif

$r_s = +1$ , dikatakan bahwa kedua variabel berasosiasi positif

Uji asosiasi Rank Spearman antara dua variabel:

Ha: terdapat hubungan antara niat berperilaku dan komunikasi persuasif dengan kemauan menjadi bagian dari komponen cadangan dalam Pendidikan bela negara

Ho: tidak terdapat hubungan antara niat berperilaku dan komunikasi persuasive dengan kemauan menjadi bagian dari komponen cadangan dalam Pendidikan bela negara.

$$\text{Statistik uji: } t = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}}; U = N-2$$

## Hasil dan Pembahasan

### Data Demografi

Penelitian ini terdiri dari dua variabel bebas, yaitu Niat Berperilaku ( $X_1$ ), Komunikasi Persuasif ( $X_2$ ), dan satu variabel terikat yaitu Kemauan (Y). Berikut ini adalah tabel ringkasan data demografi 100 alumni yang didapatkan.

Tabel 2. Ringkasan Data Demografi

Gambaran Umum Berdasarkan	Kategori	Jumlah	Per-sentase
Jenis Kelamin	Laki-laki	58	58%
	Perempuan	42	42%
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>
Usia (tahun)	17-25	35	35%
	26-35	28	28%
	36-45	20	20%
	46-55	15	15%
	56 keatas	2	2%
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>
Pendidikan Terakhir	SMA	12	12%
	DIII	4	4%
	DIV	1	1%
	S1	53	53%
	S2	28	28%
	S3	2	2%
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>
Pekerjaan	Guru	2	2%
	PNS	20	20%
	Mahasiswa	38	38%
	Pegawai Swasta	16	16%
	Research Assistance	1	1%
	Laboran	1	1%
	Tenaga Admin	2	2%
	Dosen	9	9%
	Auditor	1	1%
	Pelajar	1	1%
	Tenaga Pendidikan	2	2%
	Banker	1	1%
	Pengusaha	2	2%
	Aktivis	1	1%
	Direktur	1	1%
	Pendamping Desa	1	1%
	Tukang Pijat	1	1%
	<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>
Instansi	YP PGII Bandung	1	1%
	PPBN RI	5	5%
	Univ Esa Unggul jkt	1	1%
	FBN	1	1%
	UNSIKA	1	1%
	PKBN	1	1%
	SMP Negeri 1 Wedung	1	1%
	SMAN 1 Ciseeng	1	1%
	Univ Bale Bandung	1	1%
	Lembaga Pendidikan	2	2%
	KEMHAN	7	7%
	UPN Veteran	11	11%
	KEMDIKBUD	1	1%
	PuskesAD	2	2%

Univ Boyolali	1	1%
Swasta	7	7%
Puslat Kodiklatau	1	1%
Itjen Kemenkumham	1	1%
UNHAN RI	38	38%
Bank BRI	1	1%
BPKP	1	1%
Univ Bantara Sukoharjo	1	1%
UI	1	1%
KEMENAG	1	1%
Univ Wijayakusuma Purwokerto	1	1%
Kemenkumham RI	1	1%
BMKG	1	1%
Pemerintahan	1	1%
UIN Jakarta	7	7%

Sumber: diolah peneliti, 2022.

### Hasil Uji Validitas dan Reabilitas

### Hasil Uji Validitas dan Reabilitas Niat Berperilaku

Penelitian ini menggunakan SPSS versi 24 untuk menguji coba instrumen dengan 17 item pernyataan mengenai intensi/niat berperilaku selama mengikuti pendidikan bela negara terhadap 30 responden, diketahui nilai  $\alpha = 0,1$  sehingga didapatkan nilai r-tabel adalah 0,463. Kriteria penerimaan dan

penolakan koefisien korelasi item instrumen yaitu:

1. Jika  $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$  untuk nilai  $\alpha = 0,1$  dengan nilai  $k=n-2 = 30-2 = 28$ , yaitu 0,463 maka item instrumen tersebut dapat diterima (valid)
2. Jika  $r\text{-hitung} \leq r\text{-tabel}$  untuk nilai  $\alpha = 0,1$  dengan nilai  $k=n-2 = 30-2 = 28$ , yaitu 0,463 maka item instrumen tersebut tidak dapat diterima (tidak valid)

Hasil akhir terdiri dari 10 item sebagai berikut:

**Tabel 3.** Hasil Uji Validitas Niat Berperilaku

No	Item Pernyataan	r-hitung	Aspek	Ket
1	NB02	0,498	Persepsi	Valid
2	NB03	0,848	Persepsi	Valid
3	NB05	0,802	Persepsi	Valid
4	NB07	0,766	Sikap	Valid
5	NB09	0,724	Sikap	Valid
6	NB11	0,818	Sikap	Valid
7	NB13	0,407	Kontrol perilaku	Tidak Valid
8	NB14	0,743	Kontrol Perilaku	Valid
9	NB16	0,591	Kontrol Perilaku	Valid
10	NB17	0,770	Kontrol perilaku	Valid

Sumber: diolah peneliti, 2022

Dalam tabel tersebut terdapat satu pernyataan yang tidak valid, tetapi tetap dijadikan kuesioner karena pernyataan tersebut dibutuhkan untuk menganalisa hasil. Kemudian dilakukan uji reabilitas pada item pernyataan yang sudah dianggap valid. Tujuan dari dilakukannya uji reabilitas pada item yang dinyatakan valid yaitu untuk mengetahui konsistensi alat ukur ketika mengukur kelompok yang sama. Uji reliabilitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai Cronbach's Alpha, yang mana instrumen alat ukur tersebut reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha  $\geq 0,7$ . Perhitungan ini dilakukan dengan menggunakan bantuan SPSS versi 24. Adapun reliabilitas untuk instrumen intensi adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.** Hasil Uji Reabilitas Niat Berperilaku

Cronbatch's Alpha	N of Items
0,858	17

Sumber: diolah peneliti, 2022.

Berdasarkan tabel diatas, didapatkan nilai alpha reliabilitas pada 10 item pernyataan adalah sebesar 0,858, yang mana nilai tersebut  $\geq 0,7$ , sehingga

mengartikan item pernyataan pada instrumen niat berperilaku dikatakan reliabel dan andal.

### Hasil Uji Validitas dan Reabilitas Komunikasi Persuasif

Penelitian ini menggunakan SPSS versi 24 untuk menguji coba instrumen dengan 20 item pernyataan mengenai niat berperilaku/intensi selama mengikuti pendidikan bela negara terhadap 30 responden, diketahui nilai  $\alpha = 0,1$  sehingga didapatkan nilai r-tabel adalah 0,463. Kriteria penerimaan dan penolakan koefisien korelasi item instrumen yaitu:

1. Jika  $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$  untuk nilai  $\alpha = 0,1$  dengan nilai  $k=n-2 = 30-2 = 28$ , yaitu 0,463 maka item instrumen tersebut dapat diterima (valid)
2. Jika  $r\text{-hitung} \leq r\text{-tabel}$  untuk nilai  $\alpha = 0,1$  dengan nilai  $k=n-2 = 30-2 = 28$ , yaitu 0,463 maka item instrumen tersebut tidak dapat diterima (tidak valid)

Hasil akhir terdiri dari 10 item sebagai berikut:

**Tabel 5.** Hasil Uji Validitas Komunikasi Persuasif

No	Item Pernyataan	r-hitung	Aspek	Ket
1	KP02	0,784	Persuader	Valid
2	KP04	0,678	Persuader	Valid
3	KP06	0,738	Persuade	Valid
4	KP07	0,850	Persuade	Valid
5	KP08	0,780	Pesan	Valid
6	KP11	0,782	Pesan	Valid

7	KP12	0,829	Saluran Komunikasi	Valid
8	KP13	0,753	Saluran Komunikasi	Valid
9	KP14	0,621	Umpan Balik	Valid
10	KP16	0,727	Umpan Balik	Valid
11	KP17	0,826	Efek Komunikasi	Valid
12	KP18	0,844	Efek Komunikasi	Valid
13	KP20	0,731	Efek Komunikasi	Valid

Sumber: diolah peneliti, 2022.

kemudian dilakukan uji realibilitas pada item yang dinyatakan valid yaitu untuk mengetahui konsistensi alat ukur ketika mengukur kelompok yang sama. Uji reliabilitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai Cronbach's Alpha, yang mana instrumen alat ukur tersebut reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha  $\geq 0,7$ . Perhitungan ini dilakukan dengan menggunakan bantuan SPSS versi 24. Adapun reliabilitas untuk instrumen Komunikasi Persuasif adalah sebagai berikut:

**Tabel 6.** Hasil Uji Reabilitas Komunikasi Persuasif

Cronbatch's Alpha	N of Items
0,911	19

Sumber: diolah peneliti, 2022.

Berdasarkan tabel diatas, didapatkan nilai alpha reliabilitas pada 13 item pernyataan adalah sebesar 0,911, yang mana nilai tersebut  $\geq 0,7$ , sehingga mengartikan item pernyataan pada

instrumen komunikasi persuasif dikatakan reliabel dan andal.

### Hasil Uji Validitas dan Reabilitas Kemaun

Penelitian ini menggunakan SPSS versi 24 untuk menguji coba instrumen dengan 15 item pernyataan mengenai kemaun menjadi bagian dari komponen cadangan terhadap 30 responden, diketahui nilai  $\alpha = 0,1$  sehingga didapatkan nilai r-tabel adalah 0,463. Kriteria penerimaan dan penolakan koefisien korelasi item instrumen yaitu:

1. Jika r-hitung  $>$  r-tabel untuk nilai  $\alpha = 0,1$  dengan nilai  $k=n-2 = 30-2 = 28$ , yaitu 0,463 maka item instrumen tersebut dapat diterima (valid)
2. Jika r-hitung  $\leq$  r-tabel untuk nilai  $\alpha = 0,1$  dengan nilai  $k=n-2 = 30-2 = 28$ , yaitu 0,463 maka item instrumen tersebut tidak dapat diterima (tidak valid)

Hasil akhir terdiri dari 10 item adalah sebagai berikut:

**Tabel 7.** Hasil Uji Validitas Kemaun

No	Item Pernyataan	r-hitung	Aspek	Ket
1	Ko1	0,880	Adanya Motif	Valid
2	Ko4	0,894	Adanya Motif	Valid

3	K05	0,851	Mempertimbangkan Motif- motif	Valid
4	K06	0,902	Mempertimbangkan Motif- motif	Valid
5	K08	0,861	Mempertimbangkan Motif- motif	Valid
6	K09	0,925	Memutuskan	Valid
7	K10	0,915	Memutuskan	Valid
8	K12	0,927	Melaksanakan Keputusan	Valid
9	K14	0,958	Melaksanakan Keputusan	Valid
10	K15	0,916	Melaksanakan Keputusan	Valid

Sumber: diolah peneliti, 2022.

Kemudian dilakukan uji realibilitas pada item yang dinyatakan valid yaitu untuk mengetahui konsistensi alat ukur ketika mengukur kelompok yang sama. Uji reliabilitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai Cronbach's Alpha, yang mana instrumen alat ukur tersebut reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha  $\geq 0,7$ . Perhitungan ini dilakukan dengan menggunakan bantuan SPSS versi 24. Adapun reliabilitas untuk instrumen Komunikasi Persuasif adalah sebagai berikut:

**Tabel 8.** Hasil Uji Reabilitas Kemauan

Cronbatch's Alpha	N of Items
0,915	13

Sumber: diolah peneliti, 2022.

Berdasarkan tabel diatas, didapatkan nilai alpha reliabilitas pada 10 item pernyataan adalah sebesar 0,915, yang mana nilai tersebut  $\geq 0,7$ , sehingga mengartikan item pernyataan pada instrumen intensi dikatakan reliabel dan andal.

### Uji Korelasi Berganda Rank Spearman

**Tabel 9.** Hasil Uji Korelasi Berganda Rank Spearman

			Niat Berperilaku	Komunikasi persuasif	Kemauan
Spearman's rho	Niat berperilaku	Correllation Coefficient	1,000	,876**	,243*
		Sig. (2- tailed)		0,000	0,015
		N	100	100	100
	Komunikasi persuasif	Correllation Coefficient	,876**	1,000	,341**
		Sig. (2- tailed)	0,000		0,001
		N	100	100	100
Kemauan	Correllation Coefficient	,243**	,341**	1,000	
	Sig. (2- tailed)	0,015	0,001		
	N	100	100	100	

Sumber: diolah peneliti, 2022.

Hasil uji korelasi Spearman menunjukkan bahwa terdapat hubungan korelasi yang signifikan antara variabel Niat Berperilaku, Komunikasi Persuasif, dan Komponen Cadangan. Dari tabel korelasi, terlihat bahwa semua nilai korelasi memiliki nilai koefisien korelasi yang positif, artinya semakin tinggi nilai suatu variabel maka semakin tinggi pula nilai variabel lainnya. Selain itu, terdapat juga nilai signifikansi (Sig.) yang menunjukkan apakah korelasi tersebut signifikan secara statistik atau tidak.

Berdasarkan hasil uji korelasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa Niat Berperilaku memiliki hubungan korelasi yang paling kuat dengan Komunikasi Persuasif ( $r = 0,876$ ,  $p < 0,01$ ), dan hubungan korelasi yang paling lemah dengan Kemauan menjadi Komponen Cadangan ( $r = 0,243$ ,  $p < 0,05$ ). Sementara itu, Komunikasi Persuasif memiliki hubungan korelasi yang kuat dengan Niat Berperilaku ( $r = 0,876$ ,  $p < 0,01$ ) dan Kemauan menjadi Komponen Cadangan ( $r = 0,341$ ,  $p < 0,01$ ). Sedangkan, Kemauan menjadi Komponen Cadangan memiliki hubungan korelasi yang lemah dengan Niat Berperilaku ( $r = 0,243$ ,  $p < 0,05$ ) dan Komunikasi Persuasif ( $r = 0,341$ ,  $p < 0,01$ ).

Oleh sebab itu, hasil uji korelasi ini dapat memberikan informasi penting

bagi pengambil keputusan dalam menentukan strategi atau tindakan yang tepat dalam meningkatkan niat berperilaku dan komunikasi persuasif, serta dalam memperkuat kemauan alumni untuk menjadi komponen cadangan.

Dari hasil yang sudah dijabarkan tersebut, dapat dilihat jika niat berperilaku siswa memiliki hubungan yang kuat dengan komunikasi persuasif. Hal tersebut dapat terjadi karena niat berperilaku mengasumsikan bahwa keyakinan perilaku dari individu dapat memprediksi sikap. Jika alumni Ketika mengikuti Pendidikan bela negara memiliki keyakinan perilaku, maka akan lebih mudah untuk berhasilnya tujuan dari komunikasi persuasif. Sedangkan dengan kemauan menjadi komponen cadangan memiliki hubungan yang lemah karena Ketika seseorang sudah memiliki niat berperilaku pada suatu hal, maka pada prosesnya niat tersebut bisa saja memudar atau berubah sesuai dengan pengaruh dari komunikasi persuasif selama Pendidikan atau dari pengalaman.

Kemudian komunikasi persuasif memiliki hubungan yang kuat terhadap niat berperilaku dan kemauan menjadi komponen cadangan karena dalam proses komunikasi persuasif biasanya

dilakukan dengan cara komunikasi satu arah, dimana pelatih memiliki posisi dominan dalam berkomunikasi dan tujuan utama dari komunikasi persuasif sendiri memang untuk mengubah cara berfikir dan sudut pandang komunikan.

Sedangkan kemauan memiliki hubungan yang lemah terhadap niat berperilaku dan komunikasi persuasif bisa disebabkan karena kemauan merupakan dorongan dari diri individu itu sendiri untuk melakukan sesuatu yang memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan. Jadi kemauan bisa muncul dari diri individu itu sendiri. Ketika individu sudah memiliki tekad yang besar akan suatu hal tanpa pengaruh atau dorongan dari pihak lain.

### **Kesimpulan      Rekomendasi      dan Pembatasan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang sudah dijabarkan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan niat berperilaku memiliki hubungan korelasi yang paling kuat dengan komunikasi persuasif dan hubungan korelasi yang paling lemah dengan kemauan menjadi komponen cadangan.

Kemudian komunikasi persuasif memiliki hubungan korelasi yang kuat

dengan niat berperilaku dan kemauan menjadi komponen cadangan. Sedangkan kemauan menjadi komponen cadangan memiliki hubungan korelasi yang lemah dengan niat berperilaku dan komunikasi persuasif.

Dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang damai dan resolusi konflik yang memiliki kaitan dengan keamanan nasional dan pertahanan negara, disarankan pada penelitian selanjutnya untuk dapat meneliti dengan lebih dalam lagi mengenai pengaruh pendidikan bela negara pada komponen cadangan dengan variabel-variabel seperti yang telah disebutkan. Bagi pemerintah, khususnya bagi Kementerian Pertahanan. Kedepannya dapat bekerjasama dengan kementerian yang berkaitan dalam membuat kebijakan kepada seluruh instansi maupun perguruan tinggi untuk mewajibkan mahasiswa barunya mengikuti Pendidikan bela negara.

Penelitian ini memiliki keterbatasan akan jumlah responden dan jumlah variabel. Padahal untuk menganalisa mengenai Pendidikan bela negara dan kaitannya dengan komponen cadangan, akan lebih sempurna dengan jumlah responden yang lebih banyak

dari total sudah puluhan ribu yang telah menjadi alumni bela negara, dan dengan variabel penelitian yang lebih bervariasi.

#### Daftar Pustaka

- Ahmadani, F. (2021, Agustus 16). Pendidikan Bela Negara. (A. A. Rahman, Interviewer)
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality, and behavior (2nd edition)*. New York: Open University Press .
- Bakowatun, L. R., Adriyanto, A., and Syahtaria, M. I. (2022). Pengaruh Ketahanan Energi Dan Diplomasi Angkatan Laut Dengan Peningkatan Kehadiran Unsur Kapal Republik Indonesia Di Laut Terhadap Pertahanan Laut Indonesia. *Jurnal Strategi Pertahanan Laut*, 7(1), 46–66. Retrieved from <https://jurnalprodi.idu.ac.id/index.php/SPL/article/view/849>
- Effendy, O. U. (2003). *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Fernandes, M. (2020, October 28). *Mengapa Keamanan Nasional Penting? Halaman 1 - Kompasiana.com*. <https://www.kompasiana.com/mario02040/5f9942fo8ede48558e2a8d32/mengapa-keamanan-nasional-penting>.
- Gerdinand. (2017). Penerapan Pendidikan Bela Negara di Perguruan Tinggi. *Jurnal Strategi Pertahanan Darat*, 5.
- Gischa, S. (2020, February 5). Bela Negara: Tujuan, Fungsi, dan Manfaat. Retrieved November 19, 2022, from Kompas website: <https://www.kompas.com/skola/re>
- ad/2020/02/05/130000169/bela-negara-tujuan-fungsi-dan-manfaat
- Hamdan. (2019). Komunikasi Satu Arah dan Dua Arah. *Institut Agama Islam Negeri Langsa*, 1-5.
- Hendra, H. (2020). Pengaruh Budaya Organisasi, Pelatihan Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Universitas Tjut Nyak Dhien Medan. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 3(1), 1–12. <https://doi.org/10.30596/maneggio.v3i1.4813>.
- Heru. (2017, Maret 20). Komunikasi Persuasif – Pengertian, Bentuk, Unsur, Tujuan, dan Penjelasannya . *pakarkomunikasi.com*, p. 1.
- Hovland, C. I. (1948). Social Communication. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 371.
- Kemhan. (2021, Maret 24). *kementerian pertahanan Republik Indonesia*. Retrieved from kemhan.go.id: <https://www.kemhan.go.id/2021/03/24/satukan-persepsi-kemhan-selenggarakan-rembug-nasional-program-bela-negara.html>
- Maulidar, I. (2021, Oktober 8). Serupa tapi Tak Sama. *koran.tempo.co*, p. 3.
- Mayliza, R. (2019). *Analisis customer satisfaction dan behavioral intention dilihat dari service quality, food quality dan price/value di restoran Mcdonald'S Depok*. <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/KJFTD>
- Miniarti, S. (2019, March 19). Kemauan | kumparan.com. Retrieved February 21, 2023, from Kumparan website: <https://kumparan.com/beritabojonegoro/kemauan-1552983920951325920>
- Mirawati, I. (2021). Pemanfaatan Teori Komunikasi Persuasif Pada

- Penelitian E-Commerce di Era Digital. *Medium*, 9(1), 58–80. [https://doi.org/10.25299/medium.2021.vol9\(1\).7443](https://doi.org/10.25299/medium.2021.vol9(1).7443)
- Muhtarom, I. (2021, Oktober 7). RI Resmi Punya 3.103 Komponen Cadangan, Ini 5 Aturan Main Penggunaan Komcad. *Tempo.co*, p. 1.
- Mukhtar, S. (2017). Keamanan Nasional: Antara Teori Dan Prakteknya Di Indonesia<sup>1</sup>. *Sociae Polites*, 128–129. Retrieved from <http://ejournal.uki.ac.id/index.php/s/article/download/466/353>.
- Mulyana, C. (2021, January 19). Tahun ini, Kemenhan Rekrut 25 Ribu Komponen Cadangan. Retrieved November 28, 2022, from MediaIndonesia website: <https://mediaindonesia.com/politik-dan-hukum/378210/tahun-ini-kemenhan-rekrut-25-ribu-komponen-cadangan>
- Putri, V. K. M. (2022, February). Komunikasi Persuasif: Pengertian serta Tujuannya Halaman all - Kompas.com. Retrieved February 26, 2023, from Skola Kompas website: <https://www.kompas.com/skola/read/2022/02/15/090000569/komunikasi-persuasif-pengertian-serta-tujuannya?page=all>.
- Sandi, F. (2022, February 18). Duh! Kalah dari Singapura, Komcad RI Baru 3.000 Orang. Retrieved October 23, 2022, from Berita website: <https://www.cnbcindonesia.com/news/20220218135642-4-316492/duh-kalah-dari-singapura-komcad-ri-baru-3000-orang>
- Utami, S. N. (2021, September 7). Definisi Komunikasi Persuasif. *Kompas.com*, pp. 1-2.
- Wachidah, L. (2010). Hubungan Antara Jumlah Kehadiran Mahasiswa dengan Nilai Akhir Semester Ganjil 2009/2010 Mata Kuliah Statistika Menggunakan Korelasi Rank Spearman. *Prosiding SNaPP: Sains, Teknologi*, 1(1), 248–255. Retrieved from [https://proceeding.unisba.ac.id/index.php/sains\\_teknologi/article/view/852](https://proceeding.unisba.ac.id/index.php/sains_teknologi/article/view/852).