

## KEMAMPUAN BERBICARA PERSUASIF DI DEPAN UMUM SEBAGAI SARANA PENDIDIKAN AGAMA KRISTEN DALAM LINGKUNGAN AKADEMIK

Riris Marito Sitorus<sup>1</sup>, Bangun, Bangun<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas HKBP Nommensen Medan

Email: [riris.maritositorus@student.uhn.ac.id](mailto:riris.maritositorus@student.uhn.ac.id)<sup>1</sup>, [bangun@uhn.ac.id](mailto:bangun@uhn.ac.id)<sup>2</sup>

**Abstract:** *This study aims to examine the ability to speak persuasively in public as an effective means of conveying the values of Christian Religious Education (PAK) in the academic environment. Persuasive speaking skills are not only related to verbal communication skills, but also touch on aspects of ethics, spirituality, and personal integrity, all of which are in line with PAK's goal of forming Christian character. Using a qualitative approach of literature study, this study highlights the importance of Christian rhetoric, the ethos of speakers, and the use of contextual faith stories in reaching the hearts of academic audiences, especially students. The results of the study show that the ability to speak persuasively plays a strategic role in shaping the understanding of faith, instilling the values of love, justice, and responsibility, and encouraging spiritual transformation in the educational environment. This study recommends the development of communication skills training for educators and learners so that PAK becomes more relevant, lively, and personally touching in today's academic context.*

**Keywords:** *Persuasive Speaking, Christian Religious Education, Communication, Christian Rhetoric, Academic Environment.*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kemampuan berbicara persuasif di depan umum sebagai sarana efektif dalam menyampaikan nilai-nilai Pendidikan Agama Kristen (PAK) di lingkungan akademik. Kemampuan berbicara yang persuasif tidak hanya berkaitan dengan keterampilan komunikasi verbal, tetapi juga menyentuh aspek etika, spiritualitas, dan integritas pribadi, yang semuanya sejalan dengan tujuan PAK dalam membentuk karakter Kristiani. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif studi pustaka, penelitian ini menyoroti pentingnya retorika Kristen, ethos pembicara, serta penggunaan kisah-kisah iman yang kontekstual dalam menjangkau hati audiens akademik, khususnya peserta didik. Hasil kajian menunjukkan bahwa kemampuan berbicara persuasif berperan strategis dalam membentuk pemahaman iman, menanamkan nilai-nilai kasih, keadilan, dan tanggung jawab, serta mendorong transformasi spiritual dalam lingkungan pendidikan. Penelitian ini merekomendasikan pengembangan pelatihan keterampilan komunikasi bagi pendidik dan peserta didik agar PAK menjadi lebih relevan, hidup, dan menyentuh secara personal dalam konteks akademik masa kini.

**Kata Kunci:** Berbicara persuasif, Pendidikan Agama Kristen, komunikasi, retorika Kristen, lingkungan akademik.

---

## PENDAHULUAN

Berbicara di depan umum atau public speaking memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan pribadi, akademik, dan profesional. Berdasarkan hasil penelitian dalam lima tahun terakhir, public speaking dapat meningkatkan rasa percaya diri seseorang karena melibatkan pengelolaan emosi dan kontrol diri saat berhadapan dengan audiens, sehingga individu menjadi lebih nyaman dan percaya diri dalam berbagai situasi sosial maupun profesional. Selain itu, kemampuan ini juga mengasah keterampilan berpikir kritis dan kemampuan komunikasi yang efektif, termasuk kemampuan memilih kata yang tepat, mengatur nada bicara, serta menyelaraskan bahasa tubuh agar pesan tersampaikan dengan jelas dan meyakinkan (Radeka & Zakiyah, n.d.) (Ayuningtyas et al., 2025)

Dalam konteks pendidikan, penguasaan public speaking sangat krusial untuk meningkatkan kualitas pembelajaran, karena guru atau mahasiswa yang mampu berbicara dengan baik dapat menyampaikan materi secara menarik dan memudahkan pemahaman siswa. Keterampilan ini juga mendukung pengembangan kepemimpinan, karena public speaking memungkinkan seseorang untuk mempengaruhi, menginspirasi, dan memotivasi orang lain, sehingga menjadi modal penting bagi calon pemimpin di berbagai bidang. Di dunia kerja, kemampuan berbicara di depan umum menjadi nilai tambah yang signifikan, membantu individu mendapatkan kepercayaan untuk memimpin rapat, mempresentasikan ide, dan mengambil keputusan penting (Ayuningtyas et al., 2025). Lebih jauh, public speaking juga berfungsi sebagai sarana untuk mengekspresikan ide, opini, dan pengalaman, membangun hubungan sosial yang kuat, serta membuka peluang pengembangan karier dan

jejaring profesional. Dengan demikian, keterampilan berbicara di depan umum bukan hanya soal kemampuan teknis berbicara, tetapi juga merupakan fondasi penting dalam membentuk karakter, meningkatkan kualitas komunikasi, dan memperluas kesempatan sukses dalam kehidupan akademik, sosial, dan profesional (Radeka & Zakiyah, n.d.)

Kemampuan berbicara persuasif adalah keterampilan untuk menyampaikan pesan dengan tujuan membujuk atau meyakinkan orang lain agar menerima ide, pendapat, atau melakukan suatu tindakan tanpa paksaan. Kemampuan ini melibatkan penggunaan argumen yang logis (logos), kredibilitas pembicara (ethos), dan pengelolaan emosi audiens (pathos) agar pesan yang disampaikan dapat memengaruhi sikap, kepercayaan, dan perilaku pendengar secara efektif. Berbicara persuasif tidak hanya dilakukan secara lisan, tetapi juga dapat diterapkan dalam tulisan, seperti dalam iklan atau teks persuasi. Dalam dunia kerja dan lingkungan sosial, kemampuan ini sangat penting untuk membangun komunikasi yang dinamis, memotivasi orang lain, serta mencapai tujuan bersama secara efektif. Dengan kemampuan berbicara persuasif, seseorang dapat menciptakan pengaruh positif dan meningkatkan peluang keberhasilan dalam berbagai situasi komunikasi (Di et al., 2020)

Peran retorika dan persuasi dalam presentasi ilmiah dan diskusi kelas sangat penting untuk menyampaikan gagasan secara efektif dan meyakinkan. Retorika, menurut teori Aristoteles, terdiri dari tiga elemen utama yaitu ethos (kredibilitas pembicara), pathos (emosi audiens), dan logos (logika dan bukti) yang harus dikelola dengan baik agar pesan dapat diterima dan memengaruhi audiens secara optimal. Dalam konteks presentasi ilmiah,

pembicara harus membangun kredibilitas (ethos) melalui penguasaan materi dan sikap profesional, menggunakan argumen logis dan data yang valid (logos), serta menghubungkan materi dengan perasaan atau pengalaman audiens (pathos) untuk meningkatkan keterlibatan dan pemahaman (Dhia et al., 2021). Persuasi berfungsi sebagai alat untuk meyakinkan audiens agar menerima ide atau mengambil tindakan tertentu, sehingga dalam diskusi kelas, penggunaan teknik persuasi yang tepat dapat memotivasi peserta untuk aktif berpartisipasi dan mempertimbangkan sudut pandang yang disampaikan. Selain itu, kelima kanon retorika—penemuan, pengaturan, gaya, penyampaian, dan ingatan—juga menjadi pedoman penting dalam menyusun dan menyampaikan presentasi yang efektif dan persuasif

Ketidakmampuan menyampaikan ide persuasif di depan umum sering kali disebabkan oleh berbagai hambatan komunikasi yang mengganggu efektivitas penyampaian pesan. Faktor-faktor utama yang menjadi penghambat meliputi motivasi yang kurang kuat dari pembicara, prasangka atau prejudice dari audiens yang membuat mereka sulit menerima pesan, serta hambatan semantik yang terjadi ketika makna kata atau pesan yang disampaikan tidak dipahami secara sama oleh pembicara dan pendengar. Selain itu, gangguan fisik seperti noise atau kebisingan juga dapat mengurangi konsentrasi audiens dan menghambat proses persuasi. Hambatan lain yang signifikan adalah kurangnya kredibilitas pembicara, pesan yang tidak jelas atau ambigu, serta resistensi audiens terhadap perubahan yang diusulkan, yang semuanya membuat ide sulit diterima secara persuasif (Dhia et al., 2021)

Dari sisi psikologis, prasangka dan stereotip yang sudah melekat pada audiens

dapat menimbulkan sikap defensif dan penolakan terhadap pesan yang disampaikan, sehingga komunikasi persuasif menjadi tidak efektif. Kurangnya perhatian dan umpan balik dari audiens juga mengurangi interaksi yang diperlukan untuk membangun persuasi yang kuat. Hambatan-hambatan ini menunjukkan bahwa kemampuan berbicara di depan umum bukan hanya soal menyampaikan kata-kata, tetapi juga memerlukan pengelolaan pesan yang tepat, pemahaman audiens, serta penguatan kredibilitas dan motivasi pembicara agar pesan dapat diterima dan memengaruhi pendengar secara optimal. Dengan demikian, untuk mengatasi ketidakmampuan menyampaikan ide persuasif di depan umum, diperlukan persiapan matang, penguasaan materi, penggunaan bahasa yang jelas dan sesuai konteks, serta kemampuan membangun hubungan emosional dan logis dengan audiens agar pesan dapat diterima dengan baik dan memberikan dampak yang diharapkan.

Dalam konteks Pendidikan Agama Kristen, kemampuan berbicara persuasif memainkan peran penting sebagai sarana pewartaan nilai-nilai iman, kasih, dan moralitas Kristiani secara relevan dan komunikatif kepada peserta didik. Melalui penyampaian yang persuasif, pendidik mampu menjangkau hati dan pemikiran peserta didik, membangun kesadaran spiritual, dan menanamkan karakter Kristiani dalam lingkungan akademik yang sering kali bersifat rasional dan terbuka terhadap dialog (Adam, 2017). Hal ini selaras dengan tujuan utama PAK, yaitu membentuk manusia seutuhnya dalam terang Kristus, yang beriman, berpikir kritis, dan mampu menjadi saksi di tengah masyarakat akademik yang plural. Oleh karena itu, berbicara persuasif bukan hanya sekadar keterampilan komunikasi, melainkan juga alat pedagogis dan spiritual

untuk membentuk generasi Kristen yang tangguh dan reflektif (Adam, 2024).

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi pustaka, yang bertujuan untuk mengkaji secara mendalam konsep kemampuan berbicara persuasif di depan umum sebagai sarana Pendidikan Agama Kristen dalam lingkungan akademik. Data dikumpulkan melalui telaah kritis terhadap berbagai sumber literatur yang relevan, seperti buku-buku ilmiah, artikel jurnal, dokumen pendidikan, serta tulisan-tulisan teologis dan pedagogis yang membahas komunikasi persuasif, retorika Kristen, dan nilai-nilai Pendidikan Agama Kristen. Analisis data dilakukan melalui proses identifikasi, interpretasi, dan sintesis terhadap tema-tema utama yang muncul dari literatur, sehingga diperoleh pemahaman yang holistik mengenai bagaimana kemampuan berbicara persuasif dapat menjadi alat pendidikan iman yang komunikatif dan transformatif. Validitas kajian dijaga melalui seleksi sumber-sumber yang kredibel dan relevan, serta melalui perbandingan perspektif dari berbagai disiplin ilmu yang terkait.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran umum tentang kemampuan berbicara persuasif subjek penelitian menunjukkan variasi tingkat penguasaan keterampilan ini di kalangan peserta didik, khususnya di jenjang pendidikan menengah pertama. Berdasarkan hasil penelitian tindakan kelas yang dilakukan pada siswa SMP, kemampuan berbicara persuasif meliputi aspek linguistik seperti penggunaan bahasa yang baik dan benar, penataan argumen yang logis, penggunaan bukti pendukung, serta penyampaian pesan dengan intonasi, ekspresi

wajah, dan bahasa tubuh yang tepat. Siswa yang memiliki kemampuan berbicara persuasif yang baik mampu menyusun argumen secara sistematis, mengelola emosi audiens, serta menyampaikan pesan dengan cara yang meyakinkan dan menarik perhatian. Selain itu, pengembangan kemampuan berbicara persuasif dapat ditingkatkan melalui metode pembelajaran yang melibatkan latihan rutin seperti debat, simulasi pidato, dan presentasi. Metode ini mendorong siswa untuk berpikir cepat, menyusun argumen logis, serta merespons pandangan lawan secara kritis, sehingga kemampuan berbicara persuasif mereka meningkat secara signifikan. Latihan yang konsisten dan variasi metode pembelajaran menjadi kunci dalam mengembangkan keterampilan ini secara optimal. Secara keseluruhan, gambaran kemampuan berbicara persuasif subjek penelitian menunjukkan bahwa meskipun ada kemajuan, masih diperlukan upaya intensif untuk meningkatkan aspek kebahasaan dan nonkebahasaan agar siswa mampu berbicara persuasif dengan lebih percaya diri dan efektif di lingkungan akademik (Putri, 2025).

### A. Gaya Bahasa Dalam Meningkatkan Retorika Secara Persuasif

Dalam seni berbicara di depan umum perlu juga diperhatikan mengenai penggunaan ethos, pathos, dan logos. Penggunaan ethos, pathos, dan logos merupakan tiga elemen utama dalam kemampuan berbicara di depan umum secara persuasif yang berasal dari teori retorika Aristoteles. Ketiga elemen ini berperan penting dalam membangun komunikasi yang efektif dan meyakinkan audiens. Ethos (otoritas/kredibilitas) mengacu pada karakter dan kredibilitas pembicara. Pembicara harus menunjukkan integritas, kejujuran, dan keahlian agar audiens mempercayai dan menghargai apa

yang disampaikan. Kredibilitas ini membuat pesan yang disampaikan lebih diterima dan dianggap valid oleh pendengar. Misalnya, seorang pembicara yang dikenal ahli di bidangnya atau memiliki pengalaman relevan akan lebih mudah meyakinkan audiens. Pathos (emosi) berhubungan dengan kemampuan pembicara untuk menyentuh perasaan dan emosi audiens. Dengan membangkitkan empati, simpati, atau perasaan tertentu, pembicara dapat membuat audiens lebih terlibat dan terbuka terhadap pesan yang disampaikan.

Pengelolaan emosi ini penting agar komunikasi menjadi lebih hidup dan persuasif. Contohnya, penggunaan cerita pribadi atau bahasa yang menggugah emosi dapat memperkuat daya tarik pidato. Logos (logika) adalah aspek yang mengandalkan argumen rasional, fakta, data, dan bukti yang logis untuk mendukung pesan. Penggunaan alasan yang jelas dan bukti yang valid membuat audiens dapat memahami dan menerima isi pesan secara intelektual. Pembicara yang mampu menyusun argumen secara sistematis dan didukung data yang akurat akan lebih efektif dalam meyakinkan audiens. Ketiga elemen ini jika digunakan secara bersamaan dan seimbang akan menghasilkan pidato atau presentasi yang persuasif, bermakna, dan mampu membangun hubungan yang kuat antara pembicara dan audiens. Konsep ini tetap relevan dan banyak diterapkan dalam berbagai konteks komunikasi modern, seperti pidato politik, presentasi akademik, maupun komunikasi sosial (Sejarah & Humaniora, 2025)

Kemampuan berbicara persuasif di depan umum sangat bergantung pada struktur argumen yang jelas dan sistematis. Struktur argumen dalam pidato persuasif umumnya terdiri dari pembukaan yang menarik perhatian audiens, isi yang memuat poin-poin utama disertai fakta dan

data yang relevan untuk memperkuat argumen, serta penutup yang merangkum dan menegaskan kembali pesan utama serta ajakan bertindak. Penyusunan argumen secara logis dan berurutan memudahkan audiens dalam mengikuti dan memahami pesan yang disampaikan sehingga meningkatkan efektivitas persuasi. Selain itu, penggunaan teknik pemaparan seperti deduktif, induktif, atau kronologis juga dapat memperkuat penyampaian isi pidato agar lebih meyakinkan dan mudah diterima (Education, 2018)

Gaya bahasa dalam berbicara persuasif harus disesuaikan dengan karakteristik audiens akademik yang cenderung kritis dan mengutamakan logika serta bukti. Oleh karena itu, bahasa yang digunakan perlu formal, jelas, dan menggunakan terminologi ilmiah yang relevan agar pesan terlihat kredibel dan profesional. Selain aspek kebahasaan, gaya bahasa juga harus mampu membangkitkan emosi audiens secara tepat tanpa berlebihan, sehingga pesan tidak hanya diterima secara rasional tetapi juga menggugah motivasi dan keterlibatan audiens. Kesesuaian pesan dengan audiens akademik sangat penting agar argumen yang disampaikan relevan, berbasis data, dan mampu mendorong audiens untuk menerima atau bertindak sesuai ajakan pembicara (Juandi et al., 2022)

## **B. Faktor pendukung dan penghambat seni berbicara didepan umum secara persuasif**

Faktor pendukung kemampuan berbicara di depan umum secara persuasif meliputi beberapa aspek penting. Pertama, kredibilitas pembicara (ethos) yang tinggi sangat menentukan keberhasilan persuasi, di mana pembicara harus memiliki pengetahuan mendalam dan penguasaan materi yang disampaikan agar audiens percaya dan menghargai pesan tersebut. Kedua, pemahaman

tentang audiens atau pendengar sangat krusial, termasuk mengetahui kebutuhan, latar belakang, dan karakteristik mereka sehingga pesan dapat disesuaikan dengan tepat. Ketiga, penyusunan pesan yang masuk akal, terorganisir, dan disampaikan dengan cara menarik melalui gaya bahasa, intonasi, dan bahasa tubuh yang efektif juga mendukung keberhasilan komunikasi persuasif. Selain itu, faktor lingkungan seperti pemilihan waktu dan media komunikasi yang sesuai turut memengaruhi efektivitas penyampaian pesan. Mendengarkan aktif, keterbukaan, kepekaan terhadap respon audiens, serta umpan balik yang konstruktif juga menjadi faktor pendukung penting dalam proses persuasi (Ii & Teori, n.d.). Sebaliknya, terdapat beberapa faktor penghambat yang dapat mengurangi kemampuan berbicara persuasif di depan umum.

Hambatan utama termasuk kurangnya kepercayaan diri pembicara yang menyebabkan kegugupan dan kesulitan dalam mengelola pesan secara efektif. Selain itu, ketidaksesuaian isi pesan dengan kebutuhan dan karakter audiens dapat menimbulkan penolakan atau kurangnya perhatian dari pendengar. Hambatan semantik, seperti penggunaan bahasa yang sulit dipahami atau ambigu, juga dapat mengganggu pemahaman pesan. Faktor psikologis seperti prasangka audiens, serta gangguan fisik seperti kebisingan dan gangguan lingkungan, turut menghambat proses komunikasi persuasif. Kurangnya persiapan dan penguasaan materi juga menjadi penghambat signifikan yang membuat pesan kurang meyakinkan dan sulit diterima. Oleh karena itu, pengelolaan faktor-faktor tersebut sangat penting untuk meningkatkan efektivitas kemampuan berbicara persuasif (Ii & Teori, n.d.)

Dalam praktik akademik, komunikasi persuasif memiliki kekuatan yang signifikan dalam membangun kepercayaan dan memotivasi

audiens untuk menerima ide atau melakukan tindakan tertentu. Komunikasi persuasif yang efektif dapat meningkatkan keterlibatan mahasiswa dan dosen dalam proses pembelajaran, misalnya melalui penyampaian argumen yang logis dan didukung data yang valid, serta penggunaan bahasa yang jelas dan sesuai konteks akademik. Selain itu, kemampuan membangun kredibilitas pembicara (ethos), mengelola emosi audiens (pathos), dan menyajikan logika yang kuat (logos) menjadi modal penting dalam mempengaruhi sikap dan perilaku audiens secara positif. Dalam konteks rekonstruksi pasca bencana, misalnya, komunikasi persuasif juga berperan dalam membangun kepercayaan publik dan mendukung proses pemulihan melalui penggunaan media sosial dan teknologi informasi yang efektif (Gebang & Barat, 2025). Dengan demikian, komunikasi persuasif di lingkungan akademik tidak hanya berfungsi sebagai alat penyampaian informasi, tetapi juga sebagai strategi untuk memperkuat motivasi, kolaborasi, dan pemahaman bersama.

Komunikasi persuasif dalam praktik akademik juga menghadapi berbagai kelemahan dan tantangan yang dapat menghambat efektivitasnya. Salah satu kendala utama adalah resistensi audiens terhadap pesan yang disampaikan, yang bisa disebabkan oleh rendahnya kredibilitas sumber, prasangka, atau ketidaksesuaian isi pesan dengan kebutuhan dan latar belakang audiens. Faktor psikologis seperti stres, kecemasan, atau ketidakpastian juga dapat mengurangi penerimaan pesan persuasif, terutama dalam situasi yang menuntut komunikasi sensitif seperti pasca bencana atau perubahan kebijakan akademik. Selain itu, hambatan teknis seperti keterbatasan media komunikasi, gangguan lingkungan, dan kurangnya interaksi dua arah yang memadai

turut memengaruhi keberhasilan komunikasi persuasif. Oleh karena itu, strategi komunikasi yang efektif harus melibatkan peningkatan kredibilitas komunikator, penggunaan bahasa yang jelas dan tepat sasaran, serta pemanfaatan teknologi informasi untuk menjangkau audiens secara luas dan interaktif (Agustina et al., 2024)

Kemampuan berbicara persuasif di depan umum menjadi kekuatan utama dalam menyampaikan pesan-pesan iman yang kontekstual dan menyentuh dimensi afektif peserta didik. Dalam konteks Pendidikan Agama Kristen (PAK), penyampaian pesan iman tidak cukup hanya melalui pengetahuan teologis yang bersifat kognitif, melainkan juga melalui pendekatan komunikatif yang mampu membangkitkan respons spiritual dan emosional (Quagliata, 2014). Kemampuan berbicara yang memadukan ethos, logos, dan pathos menjadi alat utama bagi guru maupun pelayan untuk menjangkau hati peserta didik, menyampaikan kebenaran iman secara jelas, meyakinkan, dan menyentuh. Hal ini menjadikan komunikasi persuasif sebagai sarana pembentukan karakter Kristiani yang relevan dalam dunia akademik yang menuntut rasionalitas, kejujuran ilmiah, dan keterbukaan berpikir (Luby, 2014).

Kemampuan berbicara persuasif juga menjadi sarana pembentukan budaya dialogis dalam pembelajaran Pendidikan Agama Kristen. Pendekatan retorik yang disertai kemampuan mendengarkan, menghargai opini, serta membangun jembatan komunikasi antara peserta didik dan pengajar menjadikan proses pembelajaran lebih interaktif dan reflektif. Dengan retorika yang tepat, guru dapat membawa peserta didik bukan hanya memahami doktrin atau nilai-nilai iman, tetapi juga menggugah mereka untuk menginternalisasi makna spiritual dalam kehidupan nyata. Dalam konteks akademik yang plural dan multikultural,

kemampuan menyampaikan ajaran iman dengan cara persuasif membantu mencegah eksklusivisme dan membuka ruang penghargaan terhadap keragaman sambil tetap menegaskan identitas iman Kristiani (Van Der Zee, 2012).

Hasil kajian menunjukkan bahwa retorika Kristen dalam PAK dapat berfungsi sebagai alat transformasi spiritual ketika dipraktikkan secara otentik dan bersandar pada integritas pribadi pembicara. Di lingkungan akademik, peserta didik tidak hanya menilai isi pesan, tetapi juga karakter penyampai pesan. Karena itu, berbicara secara persuasif dalam konteks PAK menuntut konsistensi antara perkataan dan tindakan, serta sikap rendah hati dan terbuka (Falcone, 2016). Guru atau komunikator yang mampu menunjukkan keteladanan hidup, memiliki pengetahuan yang mendalam, dan menyampaikan pesan dengan kasih akan lebih mudah diterima dan didengar oleh peserta didik. Ini membuktikan bahwa ethos bukan hanya soal kredibilitas akademik, tetapi juga kesaksian hidup.

Pendidikan Agama Kristen yang mengintegrasikan kemampuan berbicara persuasif juga berkontribusi dalam pembangunan manusia secara holistik. PAK tidak hanya bertujuan menghasilkan peserta didik yang mengetahui ajaran iman, tetapi juga membentuk kepribadian yang percaya diri, mampu menyampaikan pendapat secara bertanggung jawab, dan menjadi agen pembawa damai dalam Masyarakat (Clarence & Jena, 2023). Dengan membekali peserta didik keterampilan berbicara yang persuasif, mereka dapat menjadi pemimpin yang komunikatif dan visioner, serta mampu menyuarakan kebenaran dengan cara yang membangun, bukan memaksa. Hal ini sejalan dengan arah pembangunan manusia yang menekankan pada pengembangan kapasitas berpikir kritis, keterampilan

komunikasi, kedewasaan emosional, dan kematangan spiritual yang berintegritas (Bangun et al., n.d.). Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi dalam PAK bukan semata transfer nilai, tetapi juga sarana formasi spiritual dan sosial.

Akhirnya, dalam lingkungan akademik yang dinamis, guru PAK ditantang untuk terus mengembangkan gaya penyampaian yang relevan, menarik, dan menyentuh kebutuhan peserta didik masa kini. Pendekatan persuasif yang didukung oleh media digital, narasi kehidupan nyata, serta penggunaan bahasa yang komunikatif dapat meningkatkan daya tarik penyampaian pesan iman. Oleh karena itu, pelatihan keterampilan berbicara persuasif seharusnya menjadi bagian dari pengembangan profesional guru-guru PAK agar mereka tidak hanya menjadi pengajar, tetapi juga komunikator iman yang inspiratif dan transformatif bagi generasi muda (Kybird, 2006).

## KESIMPULAN

Kemampuan berbicara di depan umum secara persuasif merupakan keterampilan penting yang berperan besar dalam keberhasilan komunikasi, terutama di lingkungan akademik. Penggunaan elemen retorika seperti ethos (kredibilitas), pathos (emosi), dan logos (logika) sangat menentukan efektivitas penyampaian pesan. Struktur argumen yang sistematis dan gaya bahasa yang sesuai dengan karakteristik audiens akademik menjadi kunci utama agar pesan dapat diterima dan memengaruhi sikap serta perilaku pendengar. Faktor pendukung seperti penguasaan materi, pemahaman audiens, kredibilitas pembicara, dan teknik penyampaian yang tepat mampu meningkatkan kemampuan berbicara persuasif. Namun, terdapat pula hambatan seperti kurangnya kepercayaan diri, ketidaksesuaian pesan dengan audiens, hambatan psikologis, dan gangguan lingkungan

yang dapat mengurangi efektivitas komunikasi persuasif. Dalam praktik akademik, komunikasi persuasif dapat memotivasi dan membangun keterlibatan, tetapi juga menghadapi tantangan seperti resistensi audiens dan keterbatasan media komunikasi.

Dalam konteks Pendidikan Agama Kristen, kemampuan berbicara persuasif bukan hanya berfungsi sebagai sarana komunikasi, tetapi juga sebagai medium pewartaan iman yang membentuk spiritualitas, karakter, dan tanggung jawab etis peserta didik. Ketika digunakan secara tepat, keterampilan ini menjadi alat untuk menanamkan nilai-nilai kasih, pengampunan, keadilan, dan integritas dalam lingkungan akademik yang plural dan kritis. Dengan demikian, kemampuan berbicara persuasif turut mendukung pembangunan manusia seutuhnya—yakni individu yang berpikir kritis, memiliki kepekaan spiritual, serta mampu menjadi agen perubahan di tengah masyarakat melalui komunikasi yang membangun dan transformatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, M. (2017). Persuasion in religious discourse: Enhancing credibility in sermon titles and openings. *Discourse and Interaction*, 10(2), 5–25. <https://doi.org/10.5817/DI2017-2-5>
- Adam, M. (2024). Pathetical Narrative as a Persuasive Strategy in Protestant Sermons. *International Journal of Religion and Spirituality in Society*, 14(4), 121–143. <https://doi.org/10.18848/2154-8633/CGP/v14i04/121-143>
- Agustina, W., Kerta, I. D. K., & Christine, W. (2024). Tantangan dan Peluang Komunikasi Persuasif dalam Membangun Kepercayaan Publik dan Mendukung Proses Rekonstruksi Pasca Bencana. 8(1), 410–417.

- Ayuningtyas, F., Intyaswati, D., Tayibnapis, R. G., & Saputra, W. T. (2025). *Penguatan Karakter melalui Kegiatan Keterampilan Public Speaking*. 14(1), 972–982.
- Bangun, B., Ida Ike Siregar, S., & Rajagukguk, W. (n.d.). Human Development Index and Junior Secondary National Exam Scores in Indonesia. In *International Journal of Environmental Sciences* (Vol. 11). <https://www.theaspd.com/ijes.php>
- Clarence, M., & Jena, L. K. (2023). Jesuit education system: creators of credible leaders. *Vilakshan - XIMB Journal of Management*, 20(2), 313–319. <https://doi.org/10.1108/xjm-07-2021-0202>
- Dhia, R. N., Pramesthi, J. A., Komunikasi, P. D., & Indonesia, U. (2021). *ANALISIS RETORIKA ARISTOTELES PADA KAJIAN ILMIAH MEDIA*. 4(1).
- Di, M., Ixa, K., & Negeri, S. M. P. (2020). *Upaya meningkatkan kemampuan berbicara bahasa indonesia dalam menyampaikan pidato persuasif melalui teknik modeling di kelas ixa smp negeri 2 waigete*. 02(03), 124–130.
- Education, J. (2018). *STRUKTUR PENULISAN TEKS PIDATO MAHASISWA SEMESTER III PRODI PENDIDIKAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA INSTITUT PENDIDIKAN TAPANULI SELATAN: KAJIAN*. 4(2), 66–71.
- Falcone, J. P. (2016). Training lay people to “Practice” scripture rhetorically: A pedagogical model with biblical precedent and warrant from the Gospel of Matthew. *Journal of Adult Theological Education*, 13(1), 4–17. <https://doi.org/10.1080/17407141.2016.1158496>
- Gebang, B., & Barat, J. (2025). *TANTANGAN KOMUNIKASI LINGKUNGAN PADA GENERASI Z DI*. 7(1), 1–16.
- Ii, B. A. B., & Teori, K. (n.d.). *No Title*. 16–38.
- Juandi, J., Gunawan, H., Keguruan, F., & Galuh, U. (2022). *TEKS PIDATO PERSUASIF DENGAN MENGGUNAKAN MODEL TWO STAY TWO STRAY PADA PESERTA DIDIK KELAS IX SMP TERPADU BADRUNA JATIWARAS*. 6, 275–280.
- Kybird, P. (2006). Using the Bible in Adult Christian Education. *JATE*, 3(1), 49–59.
- Luby, A. (2014). First footing inter-faith dialogue. *Educational Action Research*, 22(1), 57–71. <https://doi.org/10.1080/09650792.2013.854176>
- Putri, E. A. (2025). *Peningkatan Kemampuan Berbicara Persuasif Melalui Pembelajaran P5 Bertema Etika Sosial Pada Siswa SMP*. 2(4), 589–596.
- Quagliata, A. B. (2014). Move Your Audience to Action: Using YouTube to Teach Persuasion. *Communication Teacher*, 28(3), 183–187. <https://doi.org/10.1080/17404622.2014.911336>
- Radeka, D., & Zakiyah, P. (n.d.). *PENGGUNAAN BAHASA DALAM TEKNIK PUBLIC SPEAKING SHERLY ANNAVITA RAHMI*. 2021, 1–7.
- Sejarah, J. P., & Humaniora, R. S. (2025). *No Title*. 8(April).
- Van Der Zee, T. (2012). Inspiration: A thought-provoking concept for RE teachers. *British Journal of Religious Education*, 34(1), 21–34. <https://doi.org/10.1080/01416200.2011.601908>

