

**EFEKTIVITAS KONSELING *SELF-TALK* DALAM MENINGKATKAN  
KEPERCAYAAN DIRI BERBICARA DI DEPAN UMUM  
MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**



Oleh:

**Anggun Durrotul Malihah**

**NIM. 19410013**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**2023**

**EFEKTIVITAS KONSELING *SELF-TALK* DALAM MENINGKATKAN  
KEPERCAYAAN DIRI BERBICARA DI DEPAN UMUM  
MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada :

Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh

Gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)

Oleh:

**Anggun Durrotul Malihah**

**NIM. 19410013**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**2023**

**EFEKTIVITAS KONSELING *SELF-TALK* DALAM MENINGKATKAN  
KEPERCAYAAN DIRI BERBICARA DI DEPAN UMUM  
MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**

Oleh:

**Anggun Durrotul Malihah**

**NIM. 19410013**

Telah Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing



**Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si**  
**NIP. 197611282002122001**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



**Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si**  
**NIP. 197611282002122001**

**EFEKTIVITAS KONSELING *SELF-TALK* DALAM MENINGKATKAN  
KEPERCAYAAN DIRI BERBICARA DI DEPAN UMUM  
MAHASISWA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji pada Tanggal, 18 Juli 2023  
Susunan Dewan Penguji:

Penguji Utama

  
Dr. Elok Halimatús Sa'diyah, M. Si  
NIP. 197611282002122001

Ketua Penguji

  
Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M.Si  
NIP. 197611282002122001

Sekretaris Penguji

  
Muhammad Arif Furgon, M. Psi  
NIP. 19900614201911201268

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi  
Tanggal, 18 Juli 2023

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Psikologi  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



  
Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si  
NIP. 197611282002122001

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anggun Durrotul Malihah

NIM : 19410013

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

menyatakan bahwa skripsi yang saya susun dengan judul "Efektivitas Konseling *Self-Talk* dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang" merupakan benar-benar karya saya sendiri baik sebagian maupun keseluruhan. Jika di kemudian hari terdapat klaim dari pihak lain, maka bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar saya bersedia mendapatkan sanksi.

Malang, 18 Juli 2023

Peneliti



Anggun Durrotul Malihah  
NIM. 19410013

**MOTTO**

*“Always Do Your Best, and Let God Do Next.*

*When You Think Positively, Everythings Gets Better”*

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orangtua saya yang sangat saya cintai, Bapak Thosim dan Mamak Zulti.
2. Keluarga besar di Lembor yang dengan tanpa henti memberikan doa dan semangat nya, terkhusus kakak saya tersayang, Nashrul Irsyad Husaini.
3. Teman – teman Psikologi 2019 yang sejak Agustus 2019 hingga saat ini telah kebersamai dan menjadi *social support* selama masa perkuliahan di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Sahabat seperjuangan saya Nadia, Nada, Farrah, dan Rofiqo yang selama ini telah menjadi teman yang supportif.
5. Keluarga besar Ma'had Sunan Ampel Al-'Aly (MSAA), khususnya Musyrifah ABA'01, Musyrifah USA'12, Musyrifah USA'23, dan teman-teman Emerald yang telah menjadi bagian dari kisah indah masa pengabdian dan perkuliahan saya.
6. Teman-teman kamar di pengabdian terakhir saya di Ma'had Sunan Ampel Al-'Aly (MSAA), Dinda, Karina, Ila, Salma, Fitri, Risma, Ningrum, Syarifah, dan Zulfa yang menjadi saksi perjuangan dalam menyusun skripsi.
7. Seluruh responden dan pihak yang terkait dalam penelitian ini yang telah bersedia memberikan kesempatan bagi peneliti dalam melakukan penelitian.

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah tsumma Alhamdulillah* senantiasa penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya kepada kami semua sebagai hambaNya. Shalawat serta salam kami lantunkan kepada junjungan kami baginda Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan yang lurus sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "*Efektivitas Konseling Self-Talk dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang*" sesuai dengan harapan.

Tanpa bantuan dari berbagai pihak dibawah ini, karya ini tidak akan pernah ada. Untuk itu, penulis mengucapkan ungkapan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H.M. Zainuddin, MA. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M.Si selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi I yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, dan motivasi kepada penulis.
4. Muhammad Arif Furqon, M. Psi selaku Dosen Pembimbing Skripsi II yang juga memberikan bimbingan, petunjuk, dan motivasi kepada penulis.

5. Drs. H. Yahya, M.A selaku Dosen Wali Akademik yang telah memberikan bimbingan, nasehat, dan motivasi selama masa perkuliahan.
6. Novia Sholichah, M. Psi, Psikolog dan Fina Hidayati, M.A yang telah bersedia menjadi *expert judgement* modul pelatihan dalam penelitian ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
8. Segenap Civitas Akademika Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
9. Bapak dan Mamak yang tiada hentinya memanjatkan do'a, memberikan semangat dan tunjangan moril dan materil kepada penulis hingga detik ini.

Malang, 18 Juli 2023



Anggun Durrotul Malihah

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>8</b>
A. Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum .....	8
B. Konseling Self-Talk Positif.....	20
C. Konseling Self-Talk untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Mahasiswa.	38
D. Hipotesis Penelitian.....	41

<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
A. Jenis dan Desain Penelitian.....	42
B. Identifikasi Variabel Penelitian.....	43
C. Definisi Operasional.....	43
D. Subjek Penelitian.....	44
E. Prosedur Penelitian.....	46
F. Pelaksanaan Penelitian.....	48
G. Instrumen Penelitian.....	52
H. Modul Penelitian.....	54
I. Teknik Analisis Data.....	56
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>65</b>
A. Hasil Penelitian .....	65
B. Pembahasan.....	109
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>119</b>
A. Kesimpulan .....	119
B. Saran.....	120
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>122</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>129</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Klasifikasi data subjek .....	52
Tabel 3.2 Blueprint Skala Kepercayaan Diri Berbicara Didepan Umum .....	53
Tabel 3.3 Blueprint Modul Penelitian .....	55
Tabel 3.4 Aitem yang tidak valid .....	60
Tabel 3.5 Hasil Uji Reliabilitas I .....	61
Tabel 3.6 Hasil Uji Reliabilitas II .....	62
Tabel 4.1 Ringkasan Hasil Penelitian .....	67
Tabel 4.2 Hasil Pre-test Subjek .....	83
Tabel 4.3 Hasil Post-Test Subjek .....	86
Tabel 4.4 Tabel Deskripsi Skor .....	99
Tabel 4.5 Rincian Kategorisasi Skor .....	100
Tabel 4.6 Norma Kategorisasi Tingkat Kepercayaan Diri .....	101
Tabel 4.7 Perbandingan Skor Pre-test dan Post-test .....	101

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Prosedur Penelitian.....	42
Gambar 3.2 Output Uji Normalitas.....	57
Gambar 3.3 r Tabel .....	59
Gambar 4.1 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Pretest Setiap Aspek.....	76
Gambar 4.2 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Posttest Setiap Aspek .....	87
Gambar 4.3 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Rasa Aman .....	87
Gambar 4.4 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Ambisi Normal.....	88
Gambar 4.5 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Yakin pada Kemampuan Diri ..	88
Gambar 4.6 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Mandiri.....	88
Gambar 4.7 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Optimis.....	89
Gambar 4.8 Output Uji Statistik Deskriptif .....	102
Gambar 4.9 Output Uji t.....	103
Gambar 4.10 Grafik Perbandingan Skor Pre-test dan Post-test .....	104

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Dokumentasi Penelitian
Lampiran II	: Hasil SPSS Uji Coba Skala
Lampiran III	: Hasil SPSS Skala Post-test
Lampiran IV	: Hasil SPSS Uji Normalitas
Lampiran V	: Hasil Uji SPSS <i>Paired Sample t-test</i>
Lampiran VI	: Instrumen Penelitian Skala Uji Coba
Lampiran VII	: Instrumen Penelitian Skala Pre-test dan Post-test
Lampiran VIII	: Lembar <i>Professional Judgement</i> Modul Pelatihan
Lampiran IX	: <i>Informed Consent</i> Subjek
Lampiran X	: Modul Penelitian
Lampiran XI	: Hasil Pengisian Skala

## ABSTRAK

Anggun Durrotul Malihah, 19410013, Efektivitas Konseling *Self Talk* Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Skripsi, Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2023

Pembimbing: Prof. Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si

---

Kata Kunci: *Self-talk*, Kepercayaan Diri, Berbicara di Depan Umum, Eksperimen

Kemampuan berbicara di depan umum merupakan hal yang sangat dibutuhkan. Namun, meskipun banyak persiapan dilakukan untuk berbicara di depan umum, semua akan sia-sia tanpa didukung rasa percaya diri. Hal yang perlu dipersiapkan agar seseorang merasa percaya diri berbicara di depan umum ialah membangun kesadaran diri dalam berpikir positif. Salah satu cara untuk melatih pikiran positif adalah dengan menggunakan teknik *positive self-talk*. Berdasarkan mini survei yang dilakukan peneliti terhadap 156 mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 98 diantaranya merasa kurang percaya diri berbicara di depan umum. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah konseling *self-talk* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Subjek dalam penelitian ini adalah 9 mahasiswa angkatan 2020 dan 2021 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan desain pre-eksperimental menggunakan satu kelompok yang diberi perlakuan tanpa adanya kelompok kontrol. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan teori kepercayaan diri berbicara di depan umum oleh Anthony (1992). Selanjutnya, pemberian pelatihan dan konseling *self-talk* berdasarkan teori Albert Ellis.

Hasil uji hipotesis menggunakan *paired sample t-test* dengan bantuan *IBM SPSS Statistics 24 for windows* memperoleh hasil nilai *sig. (2 tailed)* sebesar  $0.00 < 0.05$  yang menunjukkan bahwa konseling *self-talk* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

## ***ABSTRACT***

Anggun Durrotul Malihah, 19410013, The Effectiveness of Self Talk Counseling in Increasing Public Speaking Confidence of Students of State Islamic University Maulana Malik Ibrahim Malang, Thesis, Faculty of Psychology, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2023

Advisor: Prof. Dr. Hj Rifa Hidayah, M. Si

---

Keywords: Self-talk, Self-Confidence, Public Speaking, Experiments

The ability to speak in public is something that is very much needed. However, although a lot of preparation is done for public speaking, all will be in vain without the support of self-confidence. What needs to be prepared for someone to feel confident speaking in public is to build self-awareness in positive thinking. One way to train positive thinking is by using positive self-talk techniques. Based on a mini survey conducted by researchers on 156 students of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 98 of them feel less confident speaking in public. Therefore, this research aims to determine whether self-talk counseling is effective in increasing the confidence of public speaking of students of State Islamic University Maulana Malik Ibrahim Malang.

The subjects in this research is 9 students of class 2020 and 2021 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. This research uses a pre-experimental quantitative method with one treatment group without any control group. The measuring instrument used in this study is based on the theory of public speaking confidence by Anthony (1992). Furthermore, the provision of training and self-talk counseling based on Albert Ellis' theory.

The results of hypothesis testing using paired sample t-test with the help of IBM SPSS Statistics 24 for windows obtained sig (2 tailed) of 0.00 <0.05 which shows that self-talk counseling is effective in increasing the confidence of public speaking of students of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang.

## مستخلص البحث

انغون ، درة المليحة. 2023. فعالية الاستشارة الذاتية في زيادة الثقة في الخطابة العامة لطلاب . البحث الجامعي جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. كلية علم النفس جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

المشرف1: بروفيسور دكتوراة حاجة ريفا هداية، ماجستير.

---

### الكلمات المفتاحية: الحديث الذاتي ، الثقة ، الخطابة ، التجربة

هناك حاجة ماسة إلى القدرة على التحدث في الأماكن العامة. ومع ذلك ، على الرغم من إجراء الكثير من التحضير للخطابة العامة ، إلا أن كل شيء سيذهب سدى بدون دعم الثقة بالنفس. الشيء الذي يجب أن يكون مستعدًا حتى يشعر شخص ما بالثقة في التحدث أمام الجمهور هو بناء الوعي الذاتي في التفكير الإيجابي. إحدى طرق لممارسة التفكير الإيجابي هي استخدام تقنيات الحديث الذاتي الإيجابي. استنادًا إلى استطلاع صغير أجرته الباحثة من 156 طالبًا من جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، شعر 98 منهم بثقة أقل في التحدث في الأماكن العامة. لذلك ، يهدف هذا البحث إلى تحديد ما إذا كان إرشاد الحديث الذاتي فعالة في زيادة الثقة بالنفس لدى طلاب الخطابة في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

كانت المواد في هذه الدراسة 9 طلاب من دفعات 2020 و 2021 في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. استخدم هذا البحث المنهج الكمي بتصميم ما قبل التجربة باستخدام مجموعة واحدة تم علاجها بدون مجموعة ضابطة. تعتمد أداة القياس المستخدمة في هذا البحث على نظرية الثقة في التحدث أمام الجمهور من قبل أنتوني (1992). علاوة على ذلك ، فإن تقديم التدريب والاستشارة على الحديث الذاتي يعتمد على نظرية ألبرت إيلس.

حصلت نتائج اختبار الفرضية باستخدام اختبار-ت للعينات المزدوجة بمساعدة IBM SPSS Statistics 24 للنوافذ على علامة sig. (2 ذيل) من  $0.05 > 0.00$  مما يشير إلى أن استشارة الحديث الذاتي فعالة في زيادة الثقة بالنفس لدى طلاب الخطابة في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas dasar yaitu aktivitas sosial, seperti berbagi pengalaman dan mengungkapkan perasaan (Selwen et al., 2021). Untuk itu komunikasi diperlukan sebagai alat untuk mempererat hubungan sesama anggota masyarakat (Muhammad, 2019). Komunikasi adalah cara untuk menyampaikan pesan melalui proses yang melibatkan dua orang atau lebih. Saat ini, komunikasi tidak hanya sekedar kegiatan, melainkan menjadi sebuah kebutuhan (Farhani, 2019). Suatu komunikasi dapat dikatakan berhasil apabila informasi yang disampaikan dapat diterima dengan baik oleh lawan bicara atau penerima pesan, terutama ketika seseorang berbicara secara terbuka didepan publik (Syafitri et al., 2019).

Setiap orang membutuhkan kemampuan berkomunikasi, kemampuan mengungkapkan pikiran, ide, gagasan dan perasaan. Mulyana (2000) menyebutkan “beberapa konteks komunikasi yaitu; komunikasi dua orang, wawancara, komunikasi dalam kelompok kecil dan komunikasi dengan public”. Berbicara di depan umum adalah bagian dari komunikasi publik. Berbicara di depan umum adalah proses komunikasi yang berkelanjutan di mana pesan dan simbol beredar terus menerus antara pembicara dan pendengar (Mustamu, 2012).

Kemampuan berbicara di depan umum merupakan salah satu hal yang sangat dibutuhkan mahasiswa sebagai orang berpendidikan yang dituntut untuk terampil dalam hal ini dan memiliki keterampilan komunikasi yang baik (Khoriroh, 2018). Memiliki keterampilan berbicara yang baik dapat meningkatkan *value* mahasiswa, karena dalam proses pembelajarannya, mahasiswa tidak pernah lepas dari kegiatan berbicara di depan umum, seperti saat memberikan presentasi, menjadi moderator, diskusi, dan lain – lain. Namun, tidak semua mahasiswa dapat memiliki keterampilan berbicara di depan umum yang baik (Rifati et al., 2018).

Banyak dari mahasiswa yang ketika tampil di depan umum menjadi gugup, gelisah, takut, cemas, berkeringat, gemetar, dan sebagainya. Terdapat banyak alasan mengapa hal ini terjadi, termasuk keraguan diri dan kurangnya kepercayaan diri (Hartatik et al., 2021). Menurut Peter (2002), Percaya diri adalah suatu sikap atau keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri dimana seseorang tidak terlalu khawatir dalam tindakannya, merasa bebas untuk melakukan sesuatu sesuai dengan keinginannya, bertanggung jawab atas dirinya sendiri, sopan dalam tindakan dan saat berinteraksi dengan orang, memiliki keinginan untuk mencapai tujuan dan mampu mengenali kekuatan dan kelemahan diri sendiri.

Percaya diri merupakan syarat penting yang harus dimiliki seorang komunikator (Indriana & Rahmi, 2019). Kepercayaan diri berkaitan dengan keoptimisan individu untuk bertindak dengan risiko psikologis dan fisik. Orang yang percaya diri akan mudah bersosialisasi dengan orang lain,

mengungkapkan pendapat tanpa ragu, menghormati pendapat orang lain, bertindak positif saat mengambil keputusan, dan berpikir. Tetapi mereka yang tidak percaya diri akan merasa sulit untuk berdiskusi dan berkomunikasi terutama di depan khalayak umum (Amri, 2018).

Berdasarkan observasi dan pengumpulan data awal yang dilakukan peneliti terhadap 156 mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 98 diantaranya masih kurang percaya diri untuk berbicara di depan umum Hal ini disebabkan karena kurangnya pengalaman, misalnya: jarang berpidato atau sambutan di sebuah acara, menghindari berbicara di depan umum saat disuruh, serta sedikitnya partisipasi mahasiswa dalam bertanya dalam diskusi dan perkuliahan. Sebagian besar dari mereka hanya memiliki pengalaman berbicara di depan umum dalam bentuk presentasi. Kurang percaya diri menunjukkan bahwa kemampuan berbicara di depan umum mahasiswa belum optimal sehingga mereka merasa takut.

Dilansir dalam *Bisnis.com* (2015), Rata-rata kemampuan masyarakat Indonesia untuk berkomunikasi di depan umum masih tergolong rendah dibandingkan negara lain, meskipun kemampuan tersebut terus meningkat. Menurut Nitesh Gianchandani sebagai spesialis komunikasi, salah satu penyebab rendahnya kemampuan komunikasi adalah rendahnya kemampuan mengungkapkan ide dan pandangan karena kurang percaya diri. Padahal, kemampuan tersebut akan meningkatkan kepercayaan diri seseorang atau suatu bangsa untuk melakukan hal-hal besar.

Hal yang perlu dipersiapkan untuk berbicara di depan umum adalah membangun kesadaran diri dalam berpikir positif dengan menganalisis dan mengidentifikasi secara realistis kemungkinan-kemungkinan pengendalian diri dalam situasi yang dihadapi (Muhammad, 2019). Komunikator perlu mengetahui situasi apa yang akan mereka hadapi, seperti target audiens dan materi apa yang akan disampaikan, kemudian berpikir positif sebelum dan selama pidato (Nadiah et al., 2019). Berpikir positif akan membantu pikiran tetap tenang dan fokus pada pesan yang disampaikan. Salah satu cara untuk melatih pikiran positif adalah dengan menggunakan teknik *positive self-talk* (Langit & Takwin, 2018).

*Self-talk* positif adalah pembicaraan - pembicaraan positif yang ditujukan untuk diri sendiri. *Positive self-talk* adalah teknik psikologis untuk membantu menghentikan *self-talk* negatif yang dapat mengganggu fungsi dan kinerja dalam kehidupan sehari-hari. Pembicaraan diri yang positif dapat membantu mengendalikan suasana hati serta membantu mengendalikan kecemasan termasuk kecemasan dalam berbicara di depan umum (Samsul, Hananto, 2020). Teknik *self-talk* berasal dari teori perilaku emosional rasional (*REBT*) (Indriana & Rahmi, 2019). Teori ini pada dasarnya percaya bahwa pola berpikir manusia terbentuk dari serangkaian rangsangan kognitif yang saling berhubungan dan berjejang di otak manusia. Terapi ini berguna untuk mengubah pikiran irasional menjadi lebih rasional (Turner et al., 2018).

Efektivitas *self-talk* telah ditunjukkan dalam penelitian oleh Iswari dan Hartini (2005) terhadap mahasiswa berusia 18-21 tahun dengan kategori

ketidakpercayaan diri akibat ketidakpuasan fisik (*body dissatisfaction*) yang mempunyai kategori tinggi dan sangat tinggi, dan hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh signifikan antara pelatihan dan evaluasi *self-talk* dengan penurunan tingkat *body-dissatisfaction* yang dialami mahasiswa (Iswari & Hartini, 2005). Hal ini menunjukkan bahwa *self-talk* mempunyai pengaruh yang besar sehingga dapat dilakukan untuk meningkatkan rasa percaya diri seseorang.

Keefektifan konseling *self-talk* dalam meningkatkan kepercayaan diri ditunjukkan pula oleh penelitian serupa yang dilakukan oleh Tasdih, Japar, & Awalya (2020) terhadap 16 subjek eksperimen yang ditempatkan dalam dua kelompok, yakni kelompok eksperimen dan kelompok kontrol yang setiap kelompoknya terdiri dari 8 siswa. Data mereka dikumpulkan menggunakan skala kepercayaan diri. Berdasarkan hasil ANOVA *Mixed Repeated Measures*, konseling menggunakan teknik *self-talk* efisien untuk meningkatkan rasa percaya diri siswa yang ditunjukkan dengan nilai  $(F(1,09)=2253,85, p < 0,05)$ . Temuan ini memperjelas bahwa konseling *self-talk* dapat membuat rasa percaya diri meningkat.

Selanjutnya, efektifitas *self-talk* dalam meningkatkan percaya diri dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Indriana & Rahmi, 2019) yang memberikan hasil bahwa terdapat pengaruh teknik *self-talk* terhadap peningkatan kepercayaan diri siswa karena siswa mengalami peningkatan kategori tingkat kepercayaan diri. 8 siswa masuk kategori tinggi dengan persentase 80% dari sebelumnya berkategori rendah, 2 siswa masuk kategori

sedang dengan persentase 20% dari kategori rendah sebelumnya, artinya skor setelah tes meningkat secara signifikan.

Berdasarkan beberapa penemuan diatas, *Self-talk* terbukti dapat meningkatkan kepercayaan diri, namun variabel kepercayaan diri dalam beberapa temuan tersebut tidak di spesifikkan, atau hanya menjelaskan kepercayaan diri secara umum. Maka peneliti tertantang untuk melakukan penelitian terkait efektivitas *self-talk* dalam meningkatkan percaya diri dengan mengembangkan variabel kepercayaan diri tersebut menjadi kepercayaan diri dalam hal berbicara di depan umum dengan melakukan sebuah penelitian dengan judul “Efektivitas Konseling *Self Talk* Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang”. Penelitian ini penting untuk dilakukan guna membantu mahasiswa dalam meningkatkan rasa percaya diri dengan cara melakukan *self-talk* positif saat sebelum dan selama melakukan kegiatan berbicara didepan umum.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana efektivitas penggunaan konseling *self-talk* positif untuk meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang diuraikan. Oleh karena itu, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa efektif peningkatan kepercayaan diri mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dalam hal berbicara di depan umum menggunakan konseling *self-talk*.

### **D. Manfaat Penelitian**

#### 1. Secara Teoretis

- a) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran ilmiah dan membantu menambah pengetahuan baru bagi peneliti.
- b) Hasil penelitian ini juga dapat memberikan informasi baru bagi kemajuan ilmu-ilmu umum khususnya ilmu psikologi dan ilmu bimbingan dan konseling.

#### 2. Secara Praktis

- a) Memberikan pemikiran, informasi dan penilaian kepada konselor di seluruh Indonesia mengenai perkembangan layanan bimbingan dan konseling, khususnya layanan konseling *self-talk* untuk meningkatkan rasa percaya diri.
- b) Penelitian ini memberikan kesempatan dan pengalaman bagi peneliti untuk terjun langsung ke lapangan, serta dapat membantu meningkatkan rasa percaya diri mahasiswa melalui layanan konseling *self-talk*.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum**

##### **1. Pengertian Kepercayaan Diri**

Percaya diri merupakan suatu aspek kepribadian yang sangat perlu dan penting dimiliki oleh setiap manusia. Percaya diri menurut Abraham Maslow merupakan bagian dari kebutuhan *basic* manusia. Percaya diri merupakan bagian dari kebutuhan dasar keempat, yakni kebutuhan akan harga diri atau *self-esteem*. Kebutuhan seseorang akan harga diri dapat dicapai melalui dirinya (*self-esteem*) dan orang lain. Dengan kata lain, menghargai diri sendiri atau dihormati oleh orang lain dapat memberi kepercayaan diri seseorang (Alwisol, 2004).

Menurut Lauster (2002), kepercayaan diri adalah suatu sikap atau keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri dimana seseorang tidak terlalu khawatir dalam tindakannya, merasa bebas untuk melakukan sesuatu sesuai dengan keinginannya, dan bertanggung jawab atas dirinya sendiri. tindakan dengan bersikap sopan, dalam berhubungan dengan orang lain, memiliki keinginan untuk berprestasi dan mampu mengenali kelebihan dan kekurangannya. Lauster menggambarkan bahwa orang yang memiliki kepercayaan diri memiliki ciri-ciri tidak mementingkan diri sendiri (toleransi), tidak membutuhkan dorongan dari orang lain, optimis dan bahagia.

Hambly (1992) berpendapat bahwa kepercayaan diri diartikan sebagai percaya pada diri sendiri sehingga seseorang dapat menangani segala situasi dengan tenang, kepercayaan diri lebih berkaitan dengan hubungan dengan orang lain. Tidak merasa minder di depan siapapun dan tidak merasa canggung saat berkomunikasi dengan banyak orang.

Taylor (2006) mengartikan kepercayaan diri sebagai keyakinan terhadap diri sendiri yang dimiliki setiap orang dalam hidupnya, dan bagaimana orang tersebut memandang dirinya secara keseluruhan, mengacu pada konsep diri.

Sedangkan menurut Anthony (1992), kepercayaan diri adalah sikap seseorang yang dapat atau mampu menerima kenyataan, sadar akan diri dirinya sendiri dan terus mengembangkannya, berpikir positif, mempunyai kemandirian dan mampu memiliki segala yang diinginkannya.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat didefinisikan bahwa percaya diri merupakan kondisi psikologis manusia yang dimana kondisi tersebut dapat memungkinkan seseorang untuk memiliki semua kemampuannya, menyadari kekurangannya, dan melakukan sesuatu yang berguna untuk dirinya sendiri atau orang lain. Orang yang percaya diri tidak minder jika berhadapan dengan orang lain karena mereka mengetahui dengan baik apa yang ada di dalam diri mereka, sehingga mereka juga tahu apa yang harus dilakukan untuk mencapai hal yang diinginkan.

## 2. Pengertian Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum

Berbicara di depan umum atau biasa disebut *public-speaking* adalah proses tampil di depan audiens atau khalayak ramai untuk menyampaikan informasi, hiburan, dan untuk mempengaruhi audiens. Banyak orang mengatakan bahwa berbicara di depan umum itu mudah, tetapi pada kenyataannya berbicara di depan umum membutuhkan latihan dan teknik tertentu agar dapat bekerja dengan baik (Zainal, 2022).

Dunar (2015) mengatakan *public-speaking* adalah kemampuan seseorang untuk berbicara di depan umum dengan benar sehingga pesan dapat tersampaikan dengan jelas dan tujuan pidato dapat segera tercapai. Sedangkan menurut Nikita (2011), berbicara di depan umum adalah suatu proses, tindakan atau seni dalam menyapa audiens, karena setiap orang membutuhkan kemampuan untuk berbicara di depan umum, menampilkan diri di depan umum, serta melakukan presentasi.

Dari beberapa definisi diatas, dapat difahami bahwa *public-speaking* adalah kemampuan berbicara di depan banyak orang untuk menyampaikan pesan yang dapat dipahami dan dipercaya oleh publik yang mendengarkan. Keterampilan berbicara di depan umum merupakan sesuatu yang perlu dimiliki manusia karena pada dasarnya manusia merupakan makhluk yang memerlukan komunikasi. Kemampuan *public-speaking* akan meningkat jika seseorang lebih sering mengasahnya.

*Public-speaking* bertujuan menyampaikan ide dan gagasan dengan cara yang benar sehingga informasi dapat tersampaikan dengan baik

kepada audiens. Berbicara di depan umum meliputi pidato, ceramah, briefing, presentasi, komunikasi pada konferensi pers, siaran radio dan televisi, pelatihan, pembawa acara (menjadi MC), dan lain-lain. Untuk melakukan berbagai aktivitas tersebut, tentunya dibutuhkan kepercayaan diri (Julijanti & Quraisyin, 2012).

Percaya diri berbicara di depan umum adalah sikap atau perasaan percaya diri terhadap kemampuan diri sendiri untuk berkomunikasi di depan umum guna memberikan informasi, motivasi, atau mempengaruhi orang yang menjadi pendengar (Anthony, 1992). Mahasiswa harus memiliki keterampilan berbicara di depan umum. Namun pada kenyataannya, siswa sering terlihat tidak percaya diri berbicara di depan umum atau mengungkapkan pendapat. Kondisi ini ditandai dengan perasaan takut, malu, dan khawatir melakukan kesalahan (Rifati et al., 2018).

Dari sisi perkembangan, sebagian besar mahasiswa masih dalam masa perkembangan remaja menuju dewasa awal sehingga kepercayaan diri mereka paling sering menjadi penghalang karena masa remaja menuju dewasa awal adalah masa ketika keadaan biologis dan psikologis seseorang mulai berubah (Santrock, 2007). Perubahan ini dikaitkan dengan hilangnya rasa percaya diri dan rasa takut untuk berkomunikasi dan berbicara di depan umum yang dialami oleh sebagian besar mahasiswa karena faktor tertentu (Ilmi, 2017).

Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri mahasiswa dalam berbicara di depan umum adalah keyakinan individu bahwa ketika mereka mengungkapkan pikiran dan perasaannya di depan banyak orang, mereka yakin akan mencapai hasil terbaik seperti yang diharapkan. Dan keyakinan ini dapat muncul apabila faktor-faktor yang berpengaruh terhadap peningkatan kepercayaan diri dapat dioptimalkan (Farhani, 2019).

### **3. Aspek – Aspek Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum**

Menurut Lauster (2002), aspek – aspek kepercayaan diri adalah:

#### a) Percaya pada kemampuan sendiri

Artinya adalah keyakinan diri bahwa segala sesuatu yang terjadi itu berkaitan dengan kemampuan individu untuk mengevaluasi dan mengatasi hal tersebut. Kemampuan adalah potensi yang dapat diartikan sebagai bakat, kreativitas, kecerdasan, prestasi yang dimiliki seseorang untuk dicapai atau digunakan untuk melakukan sesuatu. Percaya diri atau keyakinan terhadap kemampuan yang ada pada diri seseorang merupakan salah satu ciri orang yang percaya diri. Jika orang yang percaya diri yakin dengan kemampuannya dan dapat mengembangkannya, maka rasa percaya diri akan muncul pada aktivitas yang bisa dilakukan. Artinya rasa percaya diri muncul ketika seseorang melakukan sesuatu dengan kemampuan yang ada pada dirinya.

b) Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan

Artinya seseorang dapat bertindak dan mempercayai tindakan yang diambil ketika membuat keputusan tentang diri sendiri yang dibuat secara mandiri atau tanpa campur tangan orang lain. Individu tidak selalu harus bergantung pada orang lain untuk memecahkan masalah yang dihadapinya dan harus terbiasa menemukan tujuan yang dapat dicapainya sendiri. Individu tersebut memiliki banyak energi dan semangat karena memiliki motivasi yang tinggi untuk mengambil keputusan berdasarkan keinginan dan kebutuhan mereka sendiri.

c) Memiliki perasaan diri yang positif

Artinya terdapat evaluasi diri yang baik dalam perspektif maupun perilaku yang membentuk citra diri yang positif. Menerima diri sendiri apa adanya pada akhirnya dapat tumbuh dan berkembang, dan dapat memberikan orang tersebut kepercayaan diri dan rasa hormat terhadap kekurangan dan kelebihan orang lain. Orang yang percaya diri sering dapat meninjau aspek positif dari kegagalan, bahkan jika mereka mengalaminya. Setiap orang pernah mengalami kegagalan dalam kebutuhan, harapan, dan cita-citanya. Menghadapi kegagalan dengan bijak membutuhkan tekad dan antusiasme yang positif.

d) Berani menyampaikan pendapat

Adanya sikap mampu mengungkapkan kepada orang lain apa yang ingin diungkapkan kepada diri sendiri tanpa ada paksaan atau

emosi yang dapat mengganggu pengungkapan tersebut. Individu dapat berbicara di depan umum tanpa rasa takut, berbicara secara logis dan lancar, dan berkomunikasi dengan orang-orang dari segala usia dan jenis latar belakang. Selain blak-blakan tentang kebutuhan, jika individu yang percaya diri merasa tidak nyaman, maka individu tersebut dapat berani mengeluh dan menyampaikan di depan banyak orang tentang ketidaknyamanannya

Menurut Anthony (1992), ada beberapa aspek kepercayaan diri dalam berbicara di depan umum:

- a) Rasa aman, seseorang dapat dikatakan memiliki rasa aman apabila orang tersebut bebas dari perasaan takut dan kalah bersaing dengan situasi atau orang-orang disekitarnya.
- b) Ambisi normal, ambisi normal yaitu ambisi yang disesuaikan dengan kemampuan untuk melaksanakan tugas dengan benar dan bertanggung jawab.
- c) Keyakinan dalam kemampuan dirinya sendiri, adalah perasaan tidak perlu membandingkan diri sendiri dengan orang lain dan tidak mudah dipengaruhi oleh orang lain.
- d) Mandiri, mandiri adalah sikap tidak bergantung pada orang lain dan melakukan sesuatu serta tidak membutuhkan dukungan dari orang lain.
- e) Optimis, optimis memiliki pandangan dan harapan yang positif terhadap dirinya, masa depannya, dan tujuan hidupnya.

#### **4. Faktor Yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri**

Menurut Hambly (1992), Faktor yang dapat memengaruhi kepercayaan diri digolongkan menjadi 2, yaitu faktor internal dan eksternal:

##### a) Faktor internal

###### *1) Self-Concept*

Kepercayaan diri seseorang dimulai dengan berkembangnya konsep diri yang diperoleh dalam pergaulan dengan suatu kelompok. Konsep diri adalah representasi dari diri sendiri. Seseorang dengan harga diri rendah biasanya akan memiliki harga diri negatif, sedangkan orang dengan harga diri positif tidak akan merasa rendah diri.

###### *2) Self-Esteem*

Harga diri adalah penilaian terhadap diri sendiri. Seseorang dengan harga diri yang tinggi akan menilai seseorang secara rasional dan benar untuk dirinya sendiri dan dengan mudah menjalin hubungan dengan orang lain. Seseorang dengan harga diri yang tinggi cenderung menganggap dirinya sebagai orang yang sukses, percaya bahwa usahanya mudah, menerima orang lain sebagaimana ia menerima dirinya sendiri. Orang dengan harga diri rendah bergantung, tidak aman dan biasanya menghadapi kesulitan sosial dan pesimis dalam hubungan.

### 3) Keadaan Fisik

Perubahan kondisi fisik juga mempengaruhi kepercayaan diri. Penampilan adalah penyebab utama rendahnya harga diri dan kepercayaan diri. Penyimpangan fisik tertentu pada diri seseorang seperti cacat anggota tubuh merupakan kekurangan yang terlihat oleh orang lain, orang tersebut sendiri sangat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya dibandingkan dengan orang lain.

### 4) Pengalaman hidup

Keyakinan juga diperoleh dari pengalaman hidup. Pengalaman yang mengecewakan seringkali menjadi sumber keraguan diri dalam bentuk keraguan diri.

## b) Faktor eksternal

### 1) Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor penting karena pendidikan dapat mempengaruhi kepercayaan diri seseorang. Tingkat pendidikan yang rendah cenderung membuat seseorang bergantung dan dikendalikan oleh orang yang lebih cerdas, sedangkan orang yang berpendidikan tinggi cenderung mandiri dan tidak perlu bergantung pada orang lain.

### 2) Lingkungan

Dukungan yang baik yang diterima dari lingkungan keluarga, seperti anggota keluarga yang saling berinteraksi dengan baik, akan memberikan rasa nyaman dan percaya diri yang tinggi. Orang yang

mampu mematuhi norma-norma yang ada dalam masyarakat akan diterima dengan baik oleh masyarakat, dan harga dirinya akan berkembang lebih lancar.

Kemudian menurut Afiatin & Andayani (1998), Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kepercayaan diri remaja adalah :

- a) Faktor psikologis, yang berkaitan dengan perkembangan masa remaja, yang mengalami banyak perubahan secara fisik, psikologis dan sosial. Selama periode ini, yang dikenal sebagai periode krisis identitas, remaja merasa ragu dan canggung tentang peran mereka. Keadaan ini diperparah dengan pandangan orang tua dan orang dewasa di sekitarnya bahwa remaja tidak akan mampu menyelesaikan masalahnya sendiri dan akan merusak kepercayaan dirinya.
- b) Faktor sosiologis, berkaitan dengan kebutuhan sosial selain remaja. Lingkungan sosial di sekitar remaja pada umumnya menarik perhatian yang berbeda-beda tergantung dari penilaian subjektif evaluator. Remaja yang berprestasi dan dianggap berprestasi tinggi di sekolah/perguruan tinggi lebih terlihat dibandingkan dengan anak di bawah umur.

## **5. Kepercayaan Diri Dalam Perspektif Islam**

Manusia diciptakan oleh Allah SWT sebagai makhluk yang paling sempurna karena dikaruniai kelebihan dibandingkan makhluk lain di dunia, yaitu akal. Maka dari itu, Allah telah mengangkat derajat manusia

sebagai makhluk tertinggi. Hal ini berdasarkan firman Allah QS. At-tiin (95:4):

لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَن تَقْوِيمٍ

Artinya : *“Sungguh, Kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya”*

Dalam ayat ini, terkandung maksud bahwa Allah menciptakan manusia dengan tubuh tegak sehingga dia bisa makan makanan dengan tangannya. Dan Allah telah menganugerahkan kepada manusia kemampuan untuk memahami, berbicara, menyesuaikan diri, bertindak bijaksana, dan menjadi khalifah di bumi seperti yang dikehendaki Allah dalam QS. Al-baqarah (2:30).

Seyyed Hossein Nasr (1997) menggambarkan kesempurnaan manusia dengan menjelaskan bahwa manusia memiliki cerminan sifat-sifat Asma' tuhan di dalamnya. Ini bisa terjadi jika sifat spiritual dapat berkembang terutama mengatasi sifat duniawi manusia. Selain menjadi pencerminan sifat dan asma' tuhan, otomatis ia akan menjadi wali yang diberikan Allah sebagai wakil di muka bumi (khalifah). Seperti yang dikatakan Nasr dalam sebuah makalah penelitian, makhluk sempurna (al-Insan al-Kamil) memiliki 3 fungsi mendasar, fungsi pertama adalah realitas keberadaan sebagai bagian dari alam semesta, yang kedua adalah sebagai perantara yang menjadi pesan perantara. Kepada sang Ilahi, Yang Ketiga sebagai perwujudan kesempurnaan kehidupan spiritual dalam diri seorang makhluk.

Allah menciptakan manusia dengan bentuk sempurna dan telah mendapatkan jaminan derajat yang tinggi dari Allah, sehingga manusia didorong untuk tidak bersedih hati, menyerah, atau percaya pada kemampuannya sendiri, sebagaimana dalam QS. Fusshilat (41:30) dan QS. Ali Imrah (3:139)

إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللَّهُ ثُمَّ اسْتَقَامُوا تَتَنَزَّلُ عَلَيْهِمُ الْمَلَائِكَةُ أَلَّا تَخَافُوا  
وَلَا تَحْزَنُوا وَأَبْشِرُوا بِالْجَنَّةِ الَّتِي كُنتُمْ تُوعَدُونَ

Artinya : “Sesungguhnya orang-orang yang berkata, "Tuhan kami adalah Allah" kemudian mereka meneguhkan pendirian mereka maka malaikat-malaikat akan turun kepada mereka (dengan berkata), "Janganlah kamu merasa takut dan janganlah kamu bersedih hati; dan bergembiralah kamu dengan (memperoleh) surga yang telah dijanjikan kepadamu" (QS. Fusshilat 41:30).

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya : “Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang yang beriman” (QS. Ali Imran 3:139).

Kedua ayat diatas memaparkan bahwa jika seseorang beriman atau mempunyai keyakinan, maka ia akan memiliki salah satu ciri dari percaya diri yaitu sikap optimis. Penyebutan orang beriman disini berarti orang beriman selalu berhubungan dengan Allah, tubuh serta pikiran mereka selalu disiram dengan Roh Allah yang dapat menghidupkan dan

menyemangati mereka (Mustofa & Arisandi, 2021). Mereka bertawakal kepada Allah SWT dan hidup tenteram, sehingga meskipun terdapat musibah yang menimpa mereka, mereka tidak pernah putus asa dari rahmat Allah. Oleh karena itu, dapat dipastikan bahwa orang beriman selalu bersikap optimis (Mamlu'ah, 2019).

Hubungan antara ketiga ayat diatas dengan percaya diri adalah bahwa dengan berbagai kesempurnaan yang dimiliki manusia sebagai makhluk ciptaan Allah, diharapkan manusia dapat lebih bersikap percaya diri dan memiliki pikiran positif tentang dirinya dalam menjalani kehidupannya. Banyak orang tidak menyadari bahwa kehidupan seseorang sangat dipengaruhi oleh cara berpikirnya. Jika dia berpikir atau memiliki citra bahwa dia adalah orang yang pengecut dan pesimis, citra itu akan mempengaruhi semua potensi pengecutnya (Amri, 2018). Rasa takut dan putus asa untuk memohon rahmat Allah disebabkan karena kurangnya kemampuan dan kekufuran manusia dalam menghadapi masalah (Rif'ati, 2018).

## **B. Konseling Self-Talk Positif**

### **1. Pengertian Konseling**

Konseling berasal dari kata latin “consulo” yang artinya nasehat, dengan sengaja atau hati – hati memberikan nasehat atau konsultasi. Konseling didefinisikan sebagai layanan profesional yang diberikan oleh seorang konselor kepada konseli secara tatap muka dengan tujuan agar

konseli dapat mengembangkan perilaku progresif. Pelayanan konseling menjalankan fungsi kuratif (pengobatan) dalam arti penyembuhan. Dalam hal ini yang dikonseling adalah orang yang sedang mengalami masalah, dan setelah mendapatkan layanan konseling diharapkan secara bertahap dapat memahami masalah (*understanding the problem*) dan menyelesaikan masalah (*problem solving*) (Hartono & Soedarmadji, 2012).

Menurut Division of counseling Psychology (dalam Granello & Young, 2019), konseling adalah suatu proses yang membantu individu mengatasi hambatan perkembangan dan mencapai perkembangan yang optimal dari kemampuan pribadinya. Konseling adalah kegiatan yang dilatih secara khusus dengan bantuan orang lain untuk mengelola dan mengatasi masalah yang berkaitan dengan emosi, psikologi, perilaku, pikiran, dan masalah pribadi lainnya dalam kehidupan untuk meningkatkan pengembangan pribadi, pemenuhan kebutuhan, dan pencegahan akan terjadinya perilaku yang merugikan (Walters & Corey, 1980).

Jones (1995) mendefinisikan konseling sebagai sikap bantuan pribadi, sebagai bentuk intervensi, dan sebagai proses psikologis untuk mencapai tujuan, penjelasannya sebagai berikut :

- Sebagai hubungan pertolongan pribadi, konselor menggunakan metode hubungan yang efektif dan menjamin kerahasiaan kepada konseli (*confidential*).

- Sebagai bentuk intervensi, konseling adalah bantuan profesional konselor yang ditujukan untuk mempengaruhi konseli agar dapat mengubah perilakunya ke arah yang lebih progresif.
- Sebagai suatu proses psikologis, konseling dikonstruksikan oleh konselor dengan menggunakan teori-teori psikologi yang sesuai dengan karakteristik konseli, sehingga konseling bukanlah suatu proses yang tetap melainkan bergerak dalam garis lurus sesuai dengan kemajuan konselor dan konseli.

Corey (1997) merinci tujuan konseling secara global sebagai berikut:

- a) Klien menjadi lebih sadar diri, bergerak menuju kesadaran yang lebih penuh akan kehidupan batinnya dan menjadi kurang negatif dan terdistorsi.
- b) Klien lebih bertanggung jawab atas siapa dirinya, menerima perasaannya sendiri, menghindari menyalahkan lingkungan dan orang lain atas kondisinya, dan menyadari bahwa dia sekarang bertanggung jawab atas apa yang dia lakukan.
- c) Klien menjadi lebih terikat pada kekuatan batin dan pribadinya, menghindari tindakan ketidakberdayaan dan menerima kekuatan yang dimilikinya untuk mengubah hidupnya sendiri.
- d) Klien mengklarifikasi nilai-nilainya sendiri, memperoleh pemahaman yang lebih jelas tentang masalah-masalah yang dihadapinya dan menemukan dalam dirinya solusi atas konflik yang dihadapinya.

- e) Klien menjadi lebih terintegrasi dan menghadapi, mengakui, menerima dan menangani aspek-aspek dirinya yang terbagi dan ditolak serta mengintegrasikan semua perasaan dan pengalamannya ke dalam seluruh hidupnya.
- f) Klien belajar mengambil risiko yang membuka pintu menuju cara hidup baru dan menghargai hidup serta ketidakpastiannya untuk menciptakan landasan bagi pertumbuhan.
- g) Klien menjadi lebih percaya diri dan siap memaksakan diri untuk melakukan apa yang diinginkannya.
- h) Klien lebih sadar akan alternatif-alternatif yang mungkin dan siap untuk memilih sendiri serta menerima konsekuensi dari pilihannya.

Dalam mencapai berbagai tujuan konseling diatas, tentu diperlukan seorang konselor yang memiliki berbagai keterampilan dasar konseling sebagai fasilitator penyelenggaraan konseling (Afiatin & Martaniah, 1998). Konselor adalah orang yang akan berhadapan dengan klien dan sebagai pemandu proses konseling. Diantara keterampilan yang harus dimiliki konselor meliputi;

- a) Keterampilan *attending* (dimulai dengan upaya konselor untuk membangun kondisi awal bagi konselor, empati, rasa hormat, dan upaya untuk mengetahui kebutuhan klien)
- b) Keterampilan percakapan terbuka (untuk membantu memulai wawancara dan menjelaskan masalah)

- c) Keterampilan parafrase (mengungkapkan kembali esensi atau esensi dari ekspresi konseling)
- d) Keterampilan refleksi emosional (sesuai dengan keadaan emosi klien untuk situasi yang dihadapi)
- e) Keterampilan tatap muka (bereaksi terhadap pengungkapan klien tentang kontradiksi) (Atmoko et al., 2019).

Kompetensi profesional konselor akan memungkinkan mereka untuk memberikan layanan bimbingan dan konseling bagi semua konseli dalam berbagai kondisi (Walters & Corey, 1980). Keterampilan konseling pada konselor tidak hanya mencakup penguasaan teori komunikasi dan pendekatan konseling tetapi juga bagaimana cara konselor menggunakan proses konseling untuk memahami dan membantu konseli dengan benar. Keterampilan tersebut meliputi bagaimana konselor mengendalikan diri dan pikiran untuk memahami konseli secara tulus dan menerima konseli tanpa syarat (Hartono & Soedarmadji, 2012).

Keterampilan pikiran adalah keterampilan untuk mengendalikan pikiran seseorang. Keterampilan pikiran diperlukan oleh konselor untuk dapat membangkitkan perasaan membantu, reaksi fisik, komunikasi, empati, dan tindakan lain untuk kesejahteraan konseli. Keterampilan pikiran mempengaruhi bagaimana konselor berinteraksi dengan konseli secara tepat. Interaksi yang sangat hangat dan menyenangkan atau interaksi yang dingin dan tidak efektif selama proses konseling ditentukan oleh bagaimana

konselor mengontrol pikirannya selama proses konseling (Granello & Young, 2019).

## 2. Pengertian *Self-Talk* Positif

*Self-talk* adalah berbicara kepada diri sendiri. *Self-talk* merupakan monolog internal yang berjalan dalam aliran kesadaran sebagai bagian dari reaksi yang dimiliki seseorang terhadap keadaan hidup sesuai dengan kebutuhan masing-masing orang. Murphy (2007) mendefinisikan *self-talk* sebagai dialog di mana orang menginterpretasikan perasaan dan persepsi, mengatur dan mengubah penilaian atau keyakinan, serta memberikan instruksi dan memperkuat diri sendiri. *Self-talk* dapat dilihat sebagai konstruk yang berhubungan dengan *self-verbalization* individu yang memiliki fungsi pengajaran dan motivasi. Ekspresi diri yang positif dapat membantu pengendalian diri karena memberi energi positif pada tubuh dan pikiran (Humairoh, 2022).

Davis (2012) mengatakan bahwa *self-talk* ada dua macam, yaitu positif dan rasional, serta negative dan irasional. Jika seseorang berbicara pada dirinya sendiri secara akurat dan sesuai dengan kenyataan, maka dia sehat secara mental, tetapi jika dia tidak rasional dan tidak sesuai dengan kenyataan, maka seseorang dapat mengalami stres dan gangguan emosi. Weinberg & Gould (2003) mendefinisikan *positive self-talk* sebagai teknik yang memungkinkan orang untuk fokus pada tugas yang dihadapi, mengabaikan kegagalan masa lalu dan melihat ke masa depan. Seseorang yang memiliki *self-talk* positif tidak akan mudah menyerah, tetapi akan terus

berusaha mencapai tujuan, menjadikan kesalahan atau kegagalan sebagai pelajaran.

Berpikir positif adalah sikap mental yang mencakup proses menggabungkan pemikiran, kata-kata, dan gambar yang konstruktif untuk mengembangkan pikiran manusia. Pikiran positif membawa kebahagiaan, kegembiraan, kesehatan, dan kesuksesan dalam setiap situasi dan tindakan individu. Berpikir positif adalah sikap mental yang mengharapkan hasil yang baik dan bermanfaat (Zastrow, 1979). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *positive self-talk* merupakan bagian dari berpikir positif yang memberikan suasana hati yang lebih baik, sehingga mengharapkan hasil yang lebih baik dan bermanfaat.

*Positive self-talk* dapat menimbulkan motivasi, tindakan, dan perasaan yang positif dalam mencapai tujuan (Humairoh, 2022). *Positive self-talk* bermanfaat dan diharapkan lebih efektif dalam menghadapi masalah pribadi. Metode ini menggantikan persepsi negatif atau *self-talk* negatif dengan *self-talk* positif atau keyakinan rasional yang berasal dari kata-kata positif. Keyakinan yang paling penting harus datang dari dalam. Oleh karena itu, diri sendiri memainkan peran penting dalam membangun kepercayaan diri. (Sawitri, 2018).

### **3. Tujuan dan Manfaat *Self-Talk* Positif**

#### **a) Tujuan *Self-Talk***

*Self-talk* dibangun dengan beberapa tujuan yang harus dicapai.

Ada dua tujuan utama *self-talk* menurut Hermawan (2018), yaitu untuk

meningkatkan *self-efficacy* dan untuk membangun persepsi atau arah diri - yang perlu dicapai oleh seseorang.

1) Meningkatkan *self-efficacy*

*Self-efficacy* adalah keyakinan individu tentang kemampuan diri mereka. *Self-efficacy* membentuk dasar untuk harga diri dan motivasi belajar. Seseorang dengan efikasi diri yang tinggi akan percaya bahwa mereka memiliki kekuatan dan kemampuan untuk melakukan aktivitasnya. Seseorang yang bermotivasi tinggi belajar giat untuk mencapai apa yang seharusnya dicapai tidak takut menghadapi kesulitan, dan merasa sangat senang dan puas dengan apa yang telah mereka capai dengan usaha mereka sendiri. Sedangkan seseorang dengan efikasi diri rendah akan tidak percaya pada diri sendiri bahwa ia memiliki kemampuan. Jadi, penerapan *self-talk* yang benar dapat mengarahkan seseorang untuk memiliki efikasi diri yang tinggi.

2) Membangun persepsi atau arah diri.

Dengan menerapkan strategi *self-talk*, seseorang akan dididik untuk membangun persepsi tentang diri mereka sendiri dan mengarahkan mereka untuk mencoba apa yang mereka impikan. Persepsi diri yang baik akan mengarahkan seseorang untuk memandang dirinya sebagai pribadi yang penuh dengan kemampuan dan cukup mampu untuk mewujudkan setiap keinginan yang dimilikinya. Jika seseorang telah memiliki persepsi diri yang baik, otomatis mereka

akan mengarahkan diri untuk melangkah ke masa depan yang cerah, meraih impian, sukses, dan hidup nyaman. Di sisi lain, seseorang yang mengarahkan dirinya ke persepsi diri yang buruk akan sering merasa putus asa.

#### **b) Manfaat *Self-Talk***

Menurut Sarah (1997), *Self-talk* memiliki banyak manfaat bagi seseorang yang menggunakannya dengan benar, diantaranya adalah:

- Membangun potensi untuk mengembangkan pemikiran positif. Seseorang dapat membangun pola pikir mereka untuk menghadapi setiap tantangan menggunakan *self-talk* positif.
- Mengurangi rasa malu dan kecemasan. Ketika seseorang diminta untuk menampilkan suatu keterampilan atau tampil di depan orang lain, mereka selalu merasa tidak nyaman. Jika seseorang dapat menerapkan *self-talk* dengan benar, maka ia dapat menciptakan mentalitas yang kuat yang sangat diperlukan dalam proses pembelajaran.
- Membangun pikirannya untuk menghadapi tantangan apapun.
- Mengurangi rasa malu dan takut. Banyak seseorang yang merasa malu ketika diminta untuk menampilkan suatu keterampilan atau tampil di depan orang lain.

Penggunaan *self-talk* yang benar dapat menjadi solusi dari permasalahan tersebut, sehingga seseorang akan berani tampil di depan

masyarakat, karena merekalah yang meyakinkan diri sendiri bahwa mereka bisa.

#### **4. Proses *Self-Talk***

Berbicara dengan diri sendiri atau yang biasa disebut dengan *self-talk* adalah suatu bentuk komunikasi antar individu (intrapersonal) dimana individu berkomunikasi dengan dirinya sendiri, baik disadari maupun tidak. Suseno (dalam Langit & Takwin, 2018) menyebut harapan, mimpi, atau doa sebagai contoh *self-talk* sadar, dan secara tidak sadar bentuk *self-talk* dapat terjadi dan terucap secara spontan dan refleks. Proses *self-talk* ini berlangsung melalui proses sensasi, asosiasi, persepsi, memori, dan berpikir. Sensasi merupakan hasil panca indera dalam menyerap informasi dan rangsangan dari lingkungan sekitar. Sedangkan asosiasi adalah pengalaman individu yang dapat memahami sensasi. Sensasi dan asosiasi ini bertemu di otak untuk membentuk persepsi. Persepsi adalah proses menafsirkan segala sesuatu yang diterima oleh kognisi seseorang (Solso et al, 2008).

Ketika seseorang memikirkan sesuatu seperti berpikir tentang bagaimana mendapatkan pekerjaan yang lebih baik atau berpikir tentang bagaimana tetap tenang selama presentasi didepan publik, itu berarti seseorang sedang melakukan semacam komputasi. Energi fisik (dalam jangkauan persepsi manusia) merangsang sistem sensorik dan diubah (menjadi energi saraf oleh organ sensorik). Energi saraf ini dapat disimpan sementara di penyimpanan sensorik, diproses dan dikodekan di sistem saraf pusat (SSP), dan dikirim ke sistem memori untuk diproses lebih lanjut.

Hasilnya dapat memicu serangkaian reaksi yang berupa aktivitas atau reaksi tertentu. (Solso et al, 2008).

Hal ini sama halnya ketika seseorang sedang presentasi atau berbicara didepan umum. Jika yang diserap oleh individu tersebut adalah energi atau pikiran negatif, maka aktivitas yang tampak akan negatif, seperti pelafalan yang tidak jelas, kalimat yang tidak nyambung, atau bahkan banyak kata atau kalimat yang tidak terucapkan saat presentasi. Namun jika dari awal individu tersebut menyerap energi yang positif, maka aktivitas yang tampak akan positif pula. Maka *self-talk* diperlukan disini agar individu dapat berfikir hal – hal positif ketika berhadapan dengan suatu hal yang berpotensi mendatangkan kecemasan (Tambunan, 2018).

*Self-talk* dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain perkembangan kognitif, proses belajar, dan kematangan psikologis. Menurut Vygotsky, anak-anak mulai berkomunikasi pada usia enam atau tujuh tahun. Pertama, pada titik ini individu mulai melihat hal-hal sebagai baik atau buruk, tetapi individu masih melatih dirinya dengan bahasa. Kedua, *self-talk* adalah subjek dari proses pembelajaran. Belajar adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman guna membawa perubahan rohani pada diri manusia. Hal ini sesuai dengan perkataan Rogers bahwa salah satu ciri '*self*' dapat berubah melalui proses belajar. Ketiga, *self-talk* dipengaruhi oleh kematangan psikologis. Kematangan psikologis adalah masa ketika seorang individu belajar untuk mengendalikan atau mengendalikan diri, dan kematangan psikologis ini akan meningkatkan

kemampuan *self-talk* mereka untuk mengatasi peristiwa yang terjadi. (Harefa & Mawarni, 2019).

## **5. Model dan Langkah – Langkah Konseling *Self-Talk***

Teknik *self-talk* berasal dari teori terapi perilaku kognitif (*cognitive behavior therapy / CBT*) dan terapi perilaku emosional rasional (*rational emotive behavior therapy / REBT*) (Indriana & Rahmi, 2019). Teori ini pada dasarnya percaya bahwa pola berpikir manusia terbentuk dari serangkaian rangsangan kognitif yang saling berhubungan dan berjejing di otak manusia. Pendekatan *Rational Emotional Behavior Therapy* (REBT) adalah pendekatan kognitif-perilaku yang menekankan pada hubungan antara emosi, perilaku, dan pikiran.

Pendekatan *Rational Emotional Behavior Therapy* (REBT) dikembangkan dalam beberapa langkah oleh Albert Ellis. Pandangan dasar dari pendekatan ini terhadap manusia adalah bahwa individu cenderung berpikir tidak rasional, dan salah satu kecenderungan ini diperoleh melalui pembelajaran sosial (Mkangi, 2010). Selain itu, individu juga memiliki kemampuan untuk belajar kembali dalam berpikir rasional. Pendekatan REBT ini bertujuan untuk mengubah pemikiran irasional menjadi pemikiran rasional oleh individu melalui teori GABCDE (Oltean et al., 2017).

*Rational Emotional Behavior Therapy* (REBT) adalah aliran psikoterapi yang didasarkan pada asumsi bahwa manusia terlahir dengan kemampuan berpikir rasional dan jujur, serta kemampuan berpikir jahat secara irasional. Manusia cenderung memelihara dirinya sendiri, bahagia,

berpikir, berbicara, mencintai, berhubungan dengan orang lain, tumbuh dan menyadari dirinya sendiri (Iswari & Hartini, 2005). Tetapi manusia juga memiliki kecenderungan untuk menghindari berpikir, menunda-nunda, menyesali kesalahan tanpa henti, takhayul, intoleransi, perfeksionisme, penghinaan diri, menghindari pertumbuhan, dan penghancuran diri (David et al., 2005).

Landasan filosofi *Rational Emotive Behavior Therapy* (REBT) tentang manusia tergambar dalam *quote* yang dikutip oleh Albert Ellis, yakni “*Men are disturbed not by things, but by the views which they take of them*”, yang artinya manusia terganggu bukan karena sesuatu, tetapi karena pandangannya terhadap sesuatu (Turner et al., 2018).

Untuk mengatasi masalah ketidakrasionalan pikiran manusia, Ellis memperkenalkan teori kepribadian ABC, menambahkan D dan E untuk memasukkan perubahan dan hasil perubahan yang diharapkan. Selain itu, huruf G dapat ditempatkan pertama untuk memberikan konteks untuk ABC (Turner et al., 2018). GABCDE yang dimaksud diatas adalah:

- a. **A adalah singkatan dari *Activating event***, Peristiwa pengaktifan apa pun dapat berupa apa saja, seperti nilai ujian yang rendah, atau percakapan dengan teman.
- b. **iB berarti *Irrasional Belief***, Keyakinan tentang peristiwa yang mengaktifkan dan keyakinan tentang diri sendiri. Menurut Ellis, keyakinan seseorang tentang peristiwa yang menggerakkan dapat berupa rasional atau irasional. *Self-talk* adalah cerminan dari keyakinan

seseorang. Keyakinan irasional dan self-talk yang dihasilkan dapat mencakup pernyataan seperti "Saya adalah siswa yang buruk," "Semua orang jauh lebih pintar dari saya," atau "Saya harus putus sekolah" setelah menerima nilai ujian yang buruk.

- c. **iC singkatan dari *Irrational Consequences***, konsekuensi dari pemikiran irasional terhadap emosi, melalui self-verbalization
- d. **D singkatan dari *Dispute irrational belief***, keyakinan yang saling bertentangan. Untuk berpikir dengan cara yang lebih sehat dan produktif, seseorang harus membantah keyakinan irasionalnya. Dalam arti tertentu, individu harus berdebat dengan diri sendiri. Dibutuhkan waktu dan latihan untuk mengenali bagaimana keyakinan irasional dapat memengaruhi secara negatif dan bagaimana individu dapat menghentikannya. Individu dapat belajar untuk membantah pemikiran ini dan menggantinya dengan keyakinan yang lebih rasional dan bermanfaat tentang peristiwa yang menggerakkan.
- e. **cE adalah *Cognitive Effect***. Efeknya adalah konsekuensi dari keyakinan baru. Keyakinan baru Anda akan menciptakan serangkaian konsekuensi perilaku dan emosional yang sama sekali berbeda. Peningkatan kepercayaan diri, peningkatan motivasi, dan upaya yang meningkat adalah contoh dari efek baru.

Berdasarkan teori yang diungkapkan Albert Ellis, Inti dari langkah - langkah penerapan *self-talk* dalam Palupi et al., 2020 adalah “menyadari, mengubah, melakukan”, penjelasannya sebagai berikut :

- a) Langkah pertama adalah proses dimana konselor membuat klien tahu bahwa pikirannya tidak logis dan tidak rasional. Proses ini membantu klien memahami bagaimana dan mengapa pikiran irasional ini dapat menjadi rasional. Pada tahap ini, konselor mengajarkan klien bahwa ini dapat diubah.
- b) Langkah kedua, klien membantu mereka percaya bahwa pikiran dan perasaan negatif ini dapat ditantang dan diubah. Pada tahap ini, konselor akan membiarkan klien mempertimbangkan ide-ide untuk menentukan tujuan yang masuk akal. Konselor juga menggunakan pertanyaan untuk mendiskusikan pemikiran konselor yang keterlaluhan dengan menantang validitas pemikiran mereka tentang diri mereka sendiri, orang lain, dan lingkungan.
- c) Pada tahap ketiga ini, konselor membantu klien mengembangkan pikiran rasional yang gigih, mengembangkan falsafah hidup yang rasional, dan mencegah klien terlibat dalam masalah-masalah yang disebabkan oleh pikiran-pikiran irasional di dalam pikirannya.

## 6. Hal Yang Perlu Diperhatikan Dalam Penggunaan *Self-Talk*

Menurut Pearson (dalam Reviliana, 2019), ada beberapa hal yang perlu diingat dan diperhatikan dalam melakukan self-talk.

- a) Dalam afirmasi positif atau self-talk, harus menggunakan kata ganti orang pertama seperti "saya" dan "aku". Individu tidak selalu memiliki kendali atas apa yang ada pada diri orang lain, sehingga mereka menegaskan bahwa mereka dapat mengendalikan apa yang dapat mereka kendalikan, yaitu mengendalikan diri mereka sendiri. Afirmasi mencakup *goal*, *desire*, dan *value* dari diri sendiri, bukan orang lain.
- b) Afirmasi ditampilkan saat ini juga, dan jika afirmasi dibuat di masa depan, pikiran bawah sadar tidak menganggap itu penting untuk sehingga tidak langsung diproses. Contoh afirmasi yang disampaikan *present tense* atau sekarang, seperti "Saya merasa baik", sedangkan afirmasi disampaikan dalam bentuk proses, seperti "Saya merasa sehat semakin hari"
- c) Buatlah afirmasi yang realistis agar diterima oleh hati. Dimulai dengan hal-hal kecil yang mudah dicapai dan berkembang seiring waktu. Sebagai contoh, "Saya bisa mengendalikan diri dengan cukup baik" adalah kalmiat yang lebih realistis daripada "Saya selalu bisa mengendalikan".
- d) Ucapkan afirmasi berupa kalimat positif agar yang dihasilkan positif juga. Pikiran bawah sadar cenderung tidak membaca kata negatif seperti "tidak", jika afirmasi diucapkan dalam kalimat negatif, kecenderungan pikiran bawah sadar justru membaca dan merekam. Contoh *self talk* yang

positif namun disampaikan dalam kalimat negatif adalah “saya tidak bodoh”, jika mengucapkan kalimat ini, akibatnya yang dibaca pikiran bawah sadar adalah “saya bodoh”. Contoh kalimat positif yang seharusnya diucapkan agar alam bawah sadar dapat membaca secara positif yaitu dengan merubahnya dengan kalimat “saya pandai”.

- e) Buatlah afirmasi pendek dan mudah diingat.
- f) Sering – seringlah mengulangi afirmasi positif agar pikiran positif selalu menjadi keseharian atau kebiasaan.

## 7. *Self-Talk* Dalam Perspektif Islam

*Self-talk* dapat dikatakan sebagai komunikasi interpersonal yang dapat menghubungkan percakapan dengan pikiran individu. Ketika berbicara kepada diri sendiri, individu menjadi pengirim dan penerima pesan dan memberikan umpan balik tentang diri mereka sendiri dalam proses internal yang berkelanjutan (Hermawan, 2018). Komunikasi interpersonal dapat menjadi sarana untuk melatih keterampilan kesadaran diri individu melalui metode psikologis seperti persepsi. Persepsi yang dimaksud di sini adalah persepsi yang baik tentang diri sendiri. Dalam Islam, persepsi, pemikiran, atau prasangka yang baik terhadap Allah akan membawa kemuliaan bagi manusia sebagai hamba-Nya (Ulfa, 2022).

Dibawah ini hadist qudsi tentang prasangka kepada Allah yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim:

حَدَّثَنَا عُمَرُ بْنُ حَفْصٍ، حَدَّثَنَا أَبِي، حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ، سَمِعْتُ أَبَا صَالِحٍ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ : قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : " يَقُولُ اللَّهُ تَعَالَى : أَنَا عِنْدَ

ظَنَّ عَبْدِي بِي، وَ أَنَا مَعَهُ إِذَا ذَكَرَنِي، فَإِنْ ذَكَرَنِي فِي نَفْسِهِ ذَكَرْتُهُ فِي نَفْسِي، وَإِنْ  
ذَكَرَنِي فِي مَالٍ ذَكَرْتُهُ فِي مَالٍ خَيْرٍ مِنْهُمْ

Artinya : “Telah menceritakan kepada kami ‘Umar bin Hafs, telah menceritakan kepada kami Abi, telah menceritakan kepada kami al-‘A’mash, aku mendengar Aba Shalih, dari Abi Hurairah RA Rasulullah SAW bersabda “Allah berfirman: Aku sebagaimana prasangka hambaku padaku dan aku akan bersamanya selama ia berdoa kepadaku. Jika ia mengingatkanku dalam dirinya maka aku akan mengingatkannya dalam diriku”

Hadist diatas menjelaskan tentang prasangka manusia. Agar Allah SWT memberikan kehidupan yang lebih baik kepada seorang individu, maka individu tersebut harus berprasangka baik terhadap dirinya tersebut, hal ini juga berarti bahwa manusia tidak diperbolehkan berprasangka buruk, seperti apa yang disampaikan oleh Al-Ghazali dalam kitab Ihya’ Ulumiddin bahwa “Ketahuilah bahwa pikiran buruk itu dilarang sebagaimana kata-kata yang buruk. Sama seperti dilarang berbicara buruk tentang orang lain dengan mulutmu, Kamu juga tidak diperbolehkan berbicara tentang diri sendiri keburukanmu dan tidak boleh pula mendiskriminasi saudara-saudaramu” (Abu Hamid Al-Ghazali, Ihya’ Ulumiddin, juz III, halaman 155).

Dalam hadits diatas dapat dikatakan pula bahwa ketika manusia berbicara positif pada diri sendiri, tentu mempengaruhi otak untuk bertindak positif, sehingga Allah juga memberikan kehidupan yang positif. Kata dalam Al-Qur'an yang definisinya dekat dengan arti *self-talk* positif adalah

muhasabah, karena muhasabah menjadikan manusia mengambil hikmah sambil disertai prasangka baik kepada Allah atas ujian yang dihadapinya dan semua itu dilakukan oleh manusia melalui pikiran, hati, dan jiwa, perkataan, dan perbuatannya sendiri (Ulfa, 2022).

Muhasabah adalah upaya sadar yang dilakukan oleh individu untuk memikirkan apa yang ada dalam dirinya? Apakah perbuatan yang dilakukan hari ini lebih baik dari kemarin? dan seterusnya. Oleh karena itu, *self-talk* positif juga perlu dilakukan bersamaan atau beriringan dengan muhasabah atau refleksi diri agar tercipta jiwa yang tenang dan tenteram.

Imam Al-Ghazali mengatakan dalam kitabnya "*Ihya' Ulumiddin*" bahwa Sayyidina Umar Bin Khattab mendorong manusia untuk melakukan Muhasabah. "Kamu harus melakukan muhasabah sebelum kamu dimintai pertanggungjawaban dan dihisab kelak. Timbanglah perbuatanmu sebelum perbuatanmu ditimbang di akhirat kelak" (Imam Al-Ghazali, *Ihya Ulumiddin*, juz IV, halaman 419). Muhasabah ini bertujuan untuk meningkatkan hubungan dengan Allah (*habluminallah*), hubungan dengan sesama manusia (*habluminannas*) dan hubungan dengan diri sendiri (*habluminannafsi*).

### **C. Konseling Self-Talk untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Mahasiswa**

Rasa percaya diri yang tidak proporsional saat berbicara di depan umum pada siswa merupakan masalah yang disebabkan oleh berbagai hal. Mulai dari pengalaman dicemooh ketika berbicara di depan umum di masa lalu,

kecemasan yang berlebihan atau kurangnya pengalaman. Semakin tinggi semester perkuliahan mahasiswa, semakin banyak pengalaman berbicara di depan umum, maka semakin percaya diri juga mahasiswa tersebut (Wahyuni dalam Ilmi, 2017). Tempat menyimpan kenangan pengalaman masa lalu merupakan salah satu fungsi alam bawah sadar. Pikiran bawah sadar juga berfungsi sebagai pusat emosi dan pengatur kebiasaan. Oleh karena itu, konseling dirasa membantu kondisi ini dengan menggunakan teknik *self-talk*, karena penggunaan teknik ini tidak lepas dari peran pikiran bawah sadar dalam diri individu.

Widiyastuti (dalam Tambunan, 2018) menyatakan bahwa *self-talk* merupakan bagian dari Rational-Emotional Behavioral Therapy (REBT), yang dalam terapinya memang membutuhkan adanya proses kognitif di dalamnya. Keuntungan dari *self-talk* adalah bahwa penekanan dalam pendekatan ini adalah pada aplikasi praktis dari pemahaman yang baru diperoleh. Selain itu, dengan pendekatan ini, seseorang dapat mencapai pemahaman yang lebih besar dan dapat menjadi sangat sadar akan sifat masalah yang ada di hadapannya.

Seseorang akan mengidentifikasi dan memahami apa yang menjadi akar masalah yang sebelumnya tidak diketahui, setelah seseorang dapat memahami apa yang dapat merusak, maka ia akan berusaha untuk memperbaikinya (Samsul, Hananto, 2020). Melalui pendekatan ini, seseorang dapat mencapai pemahaman yang lebih besar dan dapat menjadi sangat sadar akan sifat masalah di hadapannya. Artinya teknik *positive self-talk* ditengarai kuat dapat

membantu meningkatkan rasa percaya diri bagi siswa yang kurang percaya diri terutama saat berbicara di depan umum.

Pikiran ibaratnya adalah perangkat lunak, dan otak adalah perangkat keras dalam diri manusia. Otak tidak tahu mana hal negatif atau positif. Otak sebagai perangkat keras hanya melakukan tugas yang diberikan kepadanya. Yang menciptakan makna positif dan negatif adalah pikiran. Ketika seseorang memberikan program ke otak, maka akan dieksekusi dalam bentuk tindakan tanpa penilaian. Oleh karena itu, jika seseorang terus terlibat dalam *self-talk* negatif, maka konsekuensi yang akan didapatkan juga negatif, begitu juga dengan *self-talk* yang positif (Sugianto, 2018).

Setiap seseorang berbicara, tanpa disadari tuturan tersebut merupakan *self-talk*. Aktivitas *self-talk* yang dilakukan seseorang setiap hari, setiap saat, menjadi program yang seseorang itu buat. Program ini diisolasi dan diserap ke dalam alam bawah sadar (Sugianto, 2018). Dan pikiran bawah sadar berkontribusi 80% dalam kehidupan manusia. Jika pikiran bawah sadar terprogram dengan baik, maka semua reaksi, tindakan, dan perilaku manusia akan baik mengikuti program tersebut. Oleh karena itu, *self-talk* dapat pula digunakan sebagai cara untuk meningkatkan kepercayaan diri dengan cara memprogram berbagai keyakinan bahwa “saya berani”, “saya percaya diri” di dalam pikiran (Hermawan, 2018). Adapun konseling dalam penelitian ini merupakan sarana atau jalan yang ditempuh dalam memberikan *treatment self-talk* kepada subjek.

#### **D. Hipotesis Penelitian**

Hipotesis penelitian adalah tanggapan sementara terhadap rumusan pertanyaan penelitian, dan rumusan pertanyaan penelitian dirumuskan dalam bentuk pertanyaan. Jawaban yang diberikan dianggap sementara karena hanya didasarkan pada teori yang relevan dan bukan pada fakta empiris yang diperoleh dari pengumpulan data. Oleh karena itu, hipotesis juga dapat dirumuskan sebagai tanggapan teoritis terhadap rumusan masalah penelitian. Tidak ada jawaban empiris.

Hipotesis yang diuji disebut hipotesis alternatif ( $H_a$ ) dan hipotesis nol ( $H_0$ ). ( $H_a$ ) artinya ada hubungan antara variabel X dan variabel Y, atau ada perbedaan antara kedua kelompok. Sedangkan ( $H_0$ ) adalah hipotesis bahwa tidak ada perbedaan antara kedua variabel, atau variabel X tidak mempengaruhi variabel Y. Berdasarkan rumusan masalah, teori, dan latar belakang kerangka, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

- $H_1$ : Konseling *Self-Talk* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara didepan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- $H_0$ : Konseling *Self-Talk* tidak efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara didepan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

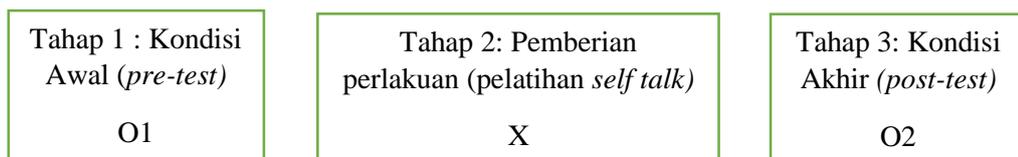
## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Jenis dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Bentuk-bentuk penelitian kuantitatif secara garis besar dikategorikan menjadi dua kelompok besar, yaitu eksperimental dan non eksperimental. Penelitian eksperimental memiliki bentuk-bentuk: (1) Pre eksperimen; (2) Eksperimen penuh; (3) Faktorial; (4) Kuasi Ekperimen; dan (5) *Time-series*. Sedangkan desain non ekperimen memiliki bentuk-bentuk: (1) *Ex Post Facto*; (2) Korelasional; dan (3) Survei

Dalam penelitian ini, peneliti merencanakan memakai pendekatan kuantitatif *pre-eksperimental design* atau eksperimen. Pasalnya, ada variabel eksternal yang juga mempengaruhi pembentukan variabel dependen, tidak ada kelompok kontrol, dan sampel tidak dipilih secara acak. Dalam studi desain pra-eksperimental, ada tiga jenis desain, namun dalam penelitian ini, peneliti menggunakan *One-Group pretest-posttest design*. Dalam desain ini, *pre-test* dilakukan sebelum menerima perlakuan dan dilakukan secara berkelompok yaitu dalam bentuk konseling kelompok.



Gambar 3.1 Prosedur Penelitian

## **B. Identifikasi Variabel Penelitian**

Variabel penelitian adalah atribut, sifat atau nilai seseorang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti yang diteliti dan dipelajari agar kemudian dapat ditarik sebuah kesimpulan. (Azwar, 2014). Penelitian ini mengkaji dua variabel, yaitu:

- A. Penerapan konseling teknik *self talk* sebagai variabel bebas (X) atau yang mempengaruhi (*independent variable*)
- B. Kepercayaan diri berbicara di depan umum sebagai variabel terikat (Y) atau yang dipengaruhi (*dependent variable*).

## **C. Definisi Operasional**

Definisi operasional merupakan segala sesuatu yang menjadi objek penelitian. Dapat didefinisikan pula sebagai penjelasan tentang bagaimana pengertian variabel yang digunakan secara operasional (bukan konseptual).

Berikut definisi operasional variabel X dan variabel Y:

### **1. Teknik *Self-talk* (variabel X)**

Teknik *self-talk* adalah teknik yang dapat digunakan untuk menentang keyakinan irasional dan mengembangkan lebih banyak pemikiran positif dengan cara berbicara atau mengucapkan kalimat positif kepada diri sendiri secara berulang – ulang, sehingga tercipta energi yang positif dalam diri individu tersebut. Tahapan teknik *self-talk* adalah menetapkan tujuan *self-talk*, mengaktifkan kejadian yang menyulitkan, meyakini bahwa hal yang menyulitkan tersebut tidak rasional, memikirkan

konsekuensi, melawan keyakinan yang irasional tersebut, menciptakan filosofi hidup baru yang lebih efektif dengan melakukan *self-talk* agar dapat menerapkan *self-talk* positif dalam kehidupan sehari - hari.

## **2. Kepercayaan diri (variabel Y)**

Kepercayaan diri merupakan kondisi dimana seseorang mampu meyakini kemampuannya sendiri, mampu bersikap optimis, berani dan mudah mengambil keputusan, bersifat objektif, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri, bertanggung jawab dan rasional, serta berani mengungkapkan pendapat.

## **D. Subjek Penelitian**

### **1. Populasi**

Populasi adalah wilayah umum yang isinya adalah sampel-sampel dimana peneliti yang diteliti menentukan kualitas dan karakteristik tertentu dan menarik kesimpulan. Berdasarkan pendapat tersebut, kita dapat menyimpulkan bahwa populasi adalah seluruh subjek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2020 – 2022 yang saat ini masih aktif mengikuti mata kuliah di kelas dan banyak mengikuti diskusi kelas dan presentasi.

### **2. Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan sifat-sifat yang dimiliki populasi. Berdasarkan pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa sampel

adalah bagian dari populasi yang diteliti. Sampel yang akan diteliti oleh peneliti adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2020 – 2022 yang memiliki kepercayaan diri sedang hingga rendah yang dapat diperoleh dan dilihat dari penyebaran angket kepercayaan diri berbicara didepan umum dan bersedia menjadi responden dalam penelitian.

### **3. Teknik Sampling**

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *insidental sampling*, yaitu metode pengambilan sampel berdasarkan kebetulan atau siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti yang dapat digunakan sebagai sampel apabila orang tersebut dianggap cocok dengan sumber data. Terdapat kriteria yang diperlukan untuk menentukan sampel:

- Bersedia menjadi responden dalam penelitian ini.
- Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2020, 2021, dan 2022.
- Mahasiswa yang memiliki kepercayaan diri berbicara didepan umum dengan kategori sedang hingga rendah berdasarkan hasil pengisian angket kepercayaan diri.

Pengambilan sampel penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuisioner dalam bentuk *google form* melalui beberapa grup *whatsapp* dan *telegram* pada tanggal 1 Maret 2023. Hasil pengisian kuisioner selama 5 hari mendapatkan sebanyak 75 responden dengan 71 responden berjenis

kelamin perempuan dan 4 responden berjenis kelamin laki-laki. Terdapat 5 responden yang mendapatkan kategori tinggi dalam skor kepercayaan diri berbicara di depan umum, 45 responden berada di kategori sedang, dan 25 responden berada di kategori rendah.

Peneliti menghubungi responden dengan skor kategori rendah dan mendapatkan sejumlah 3 responden, 1 mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2020 dan 2 lainnya berasal dari angkatan 2021 yang bersedia menjadi subjek penelitian. Selanjutnya, peneliti menghubungi responden dengan skor kategori sedang dan mendapatkan sejumlah 6 responden yang bersedia menjadi subjek penelitian dan seluruh responden kategori ini berasal dari angkatan 2021 mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Oleh karena itu, subjek dalam penelitian ini adalah 9 orang mahasiswa angkatan 2020 dan 2021 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang mendapatkan skor sedang hingga rendah dari hasil pengisian kuisioner kepercayaan diri berbicara di depan umum.

## **E. Prosedur Penelitian**

Prosedur penelitian dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap pasca pelaksanaan.

### **1. Tahap Persiapan**

- a) Melakukan studi literatur terkait dengan rumusan masalah yang akan diteliti. Studi literatur tersebut meliputi kajian tentang teknik *self-talk*

yang dilakukan melalui prosedur konseling dan kajian mengenai kepercayaan diri.

- b) Memilih instrumen penelitian yang tepat berupa skala kepercayaan diri berbicara didepan umum yang digunakan untuk *pre-test* dan *post-test*
- c) Melakukan uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian kepada minimal 30 mahasiswa yang memiliki kriteria berdasarkan populasi yang telah ditetapkan.
- d) Membuat rancangan modul penelitian (Modul *Self-Talk* Untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum)
- e) Melakukan konsultasi pada dosen ahli terhadap modul yang telah dibuat. Hal ini dimaksudkan agar instrumen yang akan digunakan benar-benar mengukur variabel yang terdapat pada penelitian
- f) Menentukan subjek dengan mahasiswa UIN Malang angkatan 2020 – 2022 yang mempunyai indikasi kepercayaan diri rendah – sedang dilihat dari hasil pengisian skala kepercayaan diri berbicara didepan umum.
- g) Mempersiapkan materi yang akan disampaikan pada tahap pemberian *treatment* atau perlakuan.

## **2. Tahap Pelaksanaan**

Perlakuan yang diberikan adalah konseling *self-talk* yang terdiri dari tiga sesi dan setiap sesi terdiri dari terdiri dari kegiatan:

- a) Memberikan *pre-test* sebelum kegiatan pembelajaran dilaksanakan untuk mengetahui pengetahuan dan pemahaman awal. *Pre-test*

dilakukan dengan mengisi skala kepercayaan diri berbicara didepan umum yang telah disiapkan peneliti.

- b) Memberikan perlakuan berupa konseling kelompok dan mengajarkan bagaimana pelaksanaan teknik *self-talk*.
- c) Memberikan *post-test* pada subjek untuk mengetahui hasil perbedaan tingkat kepercayaan diri antara sebelum dan sesudah perlakuan. Peserta diminta mengerjakan lembar yang berisi skala kepercayaan diri berbicara didepan umum yang telah disiapkan peneliti.

### **3. Tahap Pasca Pelaksanaan**

Untuk mengungkapkan adanya perbedaan sebelum dan sesudah diberikan perlakuan, peneliti mengumpulkan data menggunakan *pre-test* dan *post-test* yang akan dianalisis menggunakan *paired sampel t-test* dengan bantuan aplikasi IBM SPSS 24 for Windows.

## **F. Pelaksanaan Penelitian**

### **1. Gambaran Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim yang merupakan sebuah lembaga Pendidikan Tinggi Keagamaan Islam Negeri (PTKIN) yang berada dibawah naungan Kementerian Agama Republik Indonesia dan terletak di Kota Malang. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai salah satu lembaga perguruan tinggi mempunyai visi yakni; 1) mewujudkan organisasi kemahasiswaan seperti uswah hasanah bagi kehidupan kampus, 2) menjadikan organisasi

kemahasiswaan sebagai tempat berkumpulnya mahasiswa yang berkualitas dan bertanggung jawab yang dijiwai dengan semangat Ulul Albab, 3) membawa siswa menjadi manusia yang berakhlak mulia, 4) menghasilkan siswa berprestasi akademik dan non akademik.

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai lembaga perguruan tinggi di Indonesia dalam proses pembelajarannya mahasiswa dapat berperan penting dalam penyaluran materi pembelajaran, mahasiswa berkewajiban untuk mempelajari suatu materi kemudian menyampaikan apa yang telah dipelajari tersebut di depan kelas dengan mahasiswa lainnya sebagai *audiens*. Hal ini mengharuskan mahasiswa untuk memiliki kepercayaan diri yang baik dalam berbicara di depan umum agar dapat menyampaikan materi dengan baik dan jelas.

Berdasarkan mini survey yang dilakukan peneliti terhadap beberapa mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terdapat 98 dari 156 mahasiswa yang masih kurang percaya diri untuk berbicara di depan umum. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengalaman, misalnya: jarang berpidato atau sambutan di sebuah acara, menghindari berbicara di depan umum saat disuruh, serta sedikitnya partisipasi mahasiswa dalam bertanya dalam diskusi dan perkuliahan. Sebagian besar dari mereka hanya memiliki pengalaman berbicara di depan umum dalam bentuk presentasi. Kurang percaya diri menunjukkan bahwa kemampuan berbicara di depan umum mahasiswa belum optimal sehingga mereka merasa takut.

Hal ini diperkuat dengan jawaban beberapa mahasiswa yang mengatakan bahwa:

*“Saya kalau mau presentasi itu selalu deg-degan bahkan berhari-hari sebelum presentasi saya sudah deg-degan, terus kalau sudah presentasi di depan kelas, padahal sudah belajar materinya, sudah latihan di depan cermin dan lain lain tapi masih beda kalo udah di depan teman - teman, ngeblank gitu loh, lupa apa aja yang mau saya sampaikan”*

*“Kalau dapat pertanyaan pas presentasi itu susah banget mau jawab, sebenarnya sudah ada jawaban di kepala, tapi membahasakan agar bisa dimengerti teman – teman itu yang susah”*

*“Saya kalau mau bertanya entah ke dosen atau ke teman pasti ragu, dan akhirnya tidak jadi tanya karena takut salah atau pertanyaannya tidak bagus, kadang kan teman – teman kelas malah kayak bilang “pertanyaan gitu aja ditanyain, nggak penting”, jadi saya takut kalau mau bertanya”*

Jawaban dari beberapa mahasiswa tersebut relevan dengan topik yang akan diteliti. Hal ini berarti bahwa kepercayaan diri mahasiswa dalam berbicara di depan umum perlu ditingkatkan agar mahasiswa dapat lebih percaya diri saat presentasi, diskusi, maupun menjadi seorang pembawa acara atau moderator sehingga kendala yang biasa dialami mahasiswa akibat ketidakpercayaan dirinya dapat diatasi.

## **2. Waktu Penelitian**

Kegiatan penelitian dilakukan dengan rincian tindakan penelitian sebagai berikut:

### **a) 01 Maret 2023**

Menyebarkan skala *kepercayaan diri berbicara di depan umum* kepada populasi, yakni mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2020, 2021, dan 2022.

### **b) 06 Maret 2023**

Seleksi sampel berdasarkan hasil pengisian skala *kepercayaan diri berbicara di depan umum*, dengan kriteria sampel yakni mahasiswa angkatan 2020, 2021, dan 2022 yang memiliki skor *kepercayaan diri* rendah hingga sedang.

### **c) 07 Maret 2023**

Menghubungi sampel untuk menanyakan kesediaan menjadi peserta *pelatihan* dan menanyakan terkait waktu *pelatihan*.

### **d) 19 Maret 2023**

*Pre-test* dan pelaksanaan *pelatihan* sesi 1

### **e) 21 Maret 2023**

Pelaksanaan *pelatihan* sesi 2

### **f) 22 Maret 2023**

Pelaksanaan *pelatihan* sesi 3

### **g) 31 Maret 2023**

Follow up pasca *pelatihan* dan *post-test*

### 3. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah mahasiswa angkatan 2020 dan 2021 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang terdiri dari 9 subjek. Pengambilan subjek ini menggunakan teknik *purposive sampling* dan mengambil 9 subjek berdasarkan dengan hasil skor yang rendah – sedang dalam hal kepercayaan diri berbicara di depan umum yang diketahui setelah menyebarkan skala kepada populasi penelitian dengan mempertimbangkan pula kesediaan subjek dalam mengikuti pelatihan.

Tabel 3.1 Klasifikasi data subjek

No.	Subjek	Angkatan	Fakultas
1.	ZLF	2021	Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
2.	DW	2021	Sains dan Teknologi
3.	FTR	2020	Sains dan Teknologi
4.	SYR	2021	Humaniora
5.	SNM	2021	Ekonomi
6.	KR	2021	Sains dan Teknologi
7.	IF	2021	Sains dan Teknologi
8.	RSM	2021	Ekonomi
9.	DN	2021	Ekonomi

### G. Instrumen Penelitian

Kuesioner adalah metode pengumpulan data dengan memberikan serangkaian pertanyaan atau jawaban tertulis kepada responden. Kuesioner digunakan jika jumlah responden banyak dan tersebar luas. Kuesioner dapat berbentuk pertanyaan/ Pernyataan tertutup atau terbuka. Kuesioner dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui kepercayaan diri mahasiswa dalam

hal berbicara di depan umum. Skala yang digunakan dalam survei ini skala adaptasi yang dibuat oleh Adyanitama et al. (2022) berdasarkan teori kepercayaan diri oleh Robert Anthony.

Skala kepercayaan diri berbicara di depan umum terdiri dari empat aspek: 1) intensitas perasaan aman, 2) kecenderungan mengejar ambisi normal, 3) intensitas perasaan percaya diri, 4) kecenderungan terhadap perilaku mandiri, dan 5) kecenderungan terhadap perilaku optimis. Setiap subjek diminta untuk menjawab sesuai keadaan dirinya. Pilihan subjek jawaban terdiri dari empat kategori jawaban: SS (sangat setuju), S (setuju), TS (tidak setuju), dan STS (sangat tidak setuju).

Tabel 3.2 Blueprint Skala Kepercayaan Diri Berbicara Didepan Umum

No	Variabel	Aspek	Indikator	Jumlah		Total
				F	UF	
1	Keperca- yaan Diri	<b>Memiliki Rasa Aman :</b> intensitas perasaan aman	- Bebas dari rasa takut - Tidak ada persaingan dalam situasi tersebut	1	3	4
2		<b>Ambisi Normal :</b> kecenderungan mengejar ambisi normal	- Kemampuan melaksanakan tugas dengan baik - Bertanggung jawab	3	3	6
3		<b>Meyakini kemampuan</b>	- Merasa tidak perlu	3	3	6

		<b>diri</b> : intensitas perasaan percaya diri	membandingkan diri sendiri dengan orang lain - Tidak terpengaruh oleh orang lain			
<b>4</b>		<b>Mandiri</b> : kecenderungan terhadap perilaku mandiri	- Sikap tidak bergantung pada orang lain - Mandiri tanpa dukungan orang lain	1	4	5
<b>5</b>		<b>Optimis</b> : kecenderungan terhadap perilaku optimis	- Memiliki pandangan yang positif - Miliki harapan untuk diri sendiri	2	3	5
<b>Jumlah Aitem :</b>				10	16	26

#### H. Modul Penelitian

Modul yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada teori dan pendekatan *Rational Emotional Behavior Therapy* (REBT) yang dikembangkan oleh Albert Ellis. Adapun pelatihan *self-talk* akan dilakukan selama 3 sesi atau 3 kali pertemuan (setiap 1 hari terdiri dari 1 sesi). Ketiga sesi ini terdiri dari proses “menyadari, mengubah, dan melakukan” berdasarkan

teori GABCDE yang diungkapkan Albert Ellis. Berikut kisi-kisi modul penelitian:

Tabel 3.3 Blueprint Modul Penelitian

Sesi	Materi Pelatihan	Tujuan dan Capaian	Waktu
I	<p>1) Hubungan antara <i>positive thinking</i> dan <i>positive self-talk</i>.</p> <p>2) Manfaat dan kegunaan <i>Positive Thinking</i> dalam kalimat sederhana.</p>	<p>1) Peserta dapat mengidentifikasi hubungan antara <i>positive thinking</i> dan <i>self-talk</i>.</p> <p>2) Membantu peserta menjadi sadar akan pemikiran irasional dan mengubah pemikiran tersebut dengan menulis, dan mengganti kalimat negatif dengan kalimat positif.</p> <p>3) Peserta dapat mulai berlatih melakukan afirmasi positif menggunakan kalimat positif yang ditulis masing-masing.</p>	110 Menit
II	<p>1) Konsep <i>positive self-talk</i>.</p> <p>2) Materi kecemasan, penyebab, dan akibat dari ketidakpercayaan diri berbicara di depan umum.</p> <p>3) Penjelasan dan</p>	<p>1) Peserta dapat menyadari bahwa perasaan cemas dapat diatasi sehingga peserta dapat mengubah pemikiran dari rasa cemas menjadi rasa percaya diri.</p> <p>2) Peserta mampu melakukan afirmasi</p>	90 Menit

	praktik sesi <i>tape talk</i> .	positif melalui audio.	
III	1) Cara mengembangkan rasa optimisme dan percaya diri. 2) Penjelasan metode-metode <i>self-talk</i> . 3) Menciptakan kekuatan dan sikap positif dengan sharing dan bersama-sama memberikan harapan pelatihan.	1) Peserta dapat membuang pikiran irasional dengan pola pikir yang lebih rasional dan positif. 2) Peserta mempraktikkan <i>self-talk</i> dengan berbagai metode. 3) Peserta dapat menyadari perasaan dan kekuatan yang dimiliki antara sebelum dan sesudah pelatihan.	95 Menit

## I. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses kunci untuk menarik kesimpulan yang tepat dari sejumlah besar data yang digunakan dalam penelitian. Analisis penelitian ini menggunakan analisis statistik, yaitu analisis yang digunakan untuk analisis data yang berupa angka. Tujuan analisis data adalah untuk menjawab hasil hipotesis yang sudah dirumuskan peneliti yaitu konseling *self-talk* efektif untuk meningkatkan kepercayaan diri berbicara didepan umum. Diantara teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 4. Uji Normalitas

Uji normalitas berguna untuk menguji distribusi kelompok eksperimen. Dalam penelitian ini, uji normalitas yang digunakan peneliti ialah uji Shapiro-Wilk. Alasan peneliti menggunakan uji Shapiro-Wilk adalah karena jumlah data atau jumlah subjek pelatihan kurang dari 30.

Data dianggap berdistribusi normal dan memiliki variansi yang sama jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ( $p > 0,05$ ).

Dibawah ini merupakan output hasil uji normalitas menggunakan Shapiro-Wilk:

**Tests of Normality**

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Pretest	.185	9	.200*	.911	9	.322
Posttest	.250	9	.110	.910	9	.316

\*. This is a lower bound of the true significance.  
a. Lilliefors Significance Correction

Gambar 3.2 Output Uji Normalitas

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan uji Shapiro-Wilk dengan bantuan IBM SPSS Statistics 24 for windows. Uji Shapiro-Wilk digunakan jika karena jumlah subjek kurang dari 30. Berdasarkan uji normalitas, diketahui nilai signifikansi pada pre-test adalah 0,322, dan nilai signifikansi pada post-test adalah 0,316, dimana kedua nilai tersebut lebih dari  $> 0,05$ . Dengan ini, dapat disimpulkan bahwa data telah terdistribusi normal.

## 5. Uji Validitas dan Reliabilitas

### a) Alat Ukur

Validitas dalam suatu penelitian diartikan dengan sejauh mana peneliti dapat mengukur apa yang harus diukur. Uji validitas berguna untuk memberi gambaran mengenai karakteristik interpretasi skor tes.

Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan melalui *Analisa Korelasi Bivariate Pearson* menggunakan *IBM SPSS Statistics 24* dengan berdasarkan hasil nilai signifikansi (*Sig. 2-tailed*) dan berdasarkan perbandingan antara nilai *r* hitung (*Pearson Correlations*) dengan nilai *r* tabel.

Uji reliabilitas adalah sejauh mana tingkat kekonsistenan antara skor yang diperoleh pada hasil uji coba dengan uji coba sesungguhnya. Uji reliabilitas diperlukan untuk mengetahui apakah reliabilitas bisa menghasilkan error yang konsisten dan sempurna meskipun alat ukurnya tidak valid. Konsep reliabilitas mengacu secara khusus pada konsistensi hasil di seluruh aitem yang digunakan dalam instrumen penelitian. Tes yang paling tepat untuk konsistensi internal adalah *Alpha Cronbach* dengan nilai *alpha* berkisar dari 0 (tidak reliabel) sampai 1 (reliabilitas sempurna). Penelitian ini menggunakan metodologi *Alpha Cronbach* dengan menggunakan *IBM SPSS Statistics 24* untuk mengukur reliabilitas alat ukur. Faktor reliabilitas diukur dalam rentang dari 0 hingga 1,00. Semakin dekat ke angka 1,00 semakin tinggi tingkat reliabilitas. Dan suatu instrumen dapat dikatakan reliabel ketika nilai *alpha cronbach* lebih dari 0,7.

### 3) Hasil Uji Validitas Menggunakan Korelasi Bivariat

#### Analisis :

- Berdasarkan Nilai Signifikansi (Sig. 2-tailed)
  - Apabila diketahui nilai Sig. 2-tailed kurang dari ( $< 0,05$ ), maka aitem dalam skala kepercayaan diri berbicara didepan umum dapat **dinyatakan valid** karena berkorelasi secara signifikan terhadap skor total.
  - Apabila diketahui nilai Sig. 2-tailed lebih dari ( $> 0,05$ ), maka aitem dalam skala kepercayaan diri berbicara didepan umum dapat **dinyatakan tidak valid** karena tidak berkorelasi secara signifikan terhadap skor total.
- Berdasarkan Nilai R hitung (Pearson Correlation) dan R

#### Tabel

Rumus mencari r tabel (Sig 0,05) dilihat dari angka yang sejajar dengan angka N = Jumlah Responden, yaitu sebanyak 75 dan lurus dengan kolom 5%, seperti berikut:

N	The Level of Significance		N	The Level of Significance	
	5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	38	0.320	0.413
4	0.950	0.990	39	0.316	0.408
5	0.878	0.959	40	0.312	0.403
6	0.811	0.917	41	0.308	0.398
7	0.754	0.874	42	0.304	0.393
8	0.707	0.834	43	0.301	0.389
9	0.666	0.798	44	0.297	0.384
10	0.632	0.765	45	0.294	0.380
11	0.602	0.735	46	0.291	0.376
12	0.576	0.708	47	0.288	0.372
13	0.553	0.684	48	0.284	0.368
14	0.532	0.661	49	0.281	0.364
15	0.514	0.641	50	0.279	0.361
16	0.497	0.623	55	0.266	0.345
17	0.482	0.606	60	0.254	0.330
18	0.468	0.590	65	0.244	0.317
19	0.456	0.575	70	0.235	0.306
20	0.444	0.561	75	0.227	0.296
21	0.433	0.549	80	0.220	0.286

Gambar 3.3 r Tabel

- Apabila **nilai R hitung lebih dari R tabel ( $> 0,227$ )**, maka aitem dalam skala kepercayaan diri berbicara didepan umum dapat **dinyatakan valid** karena berkorelasi secara signifikan terhadap skor total.
- Apabila **nilai R hitung kurang dari R tabel ( $< 0,227$ )**, maka aitem dalam skala kepercayaan diri berbicara didepan umum dapat **dinyatakan tidak valid** karena tidak berkorelasi secara signifikan terhadap skor total.

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka berikut ini aitem yang tidak valid :

Tabel 3.4 Aitem yang tidak valid

No.	No. Aitem	Nilai	
1.	Aitem 1	Pearson Correlation	0,018
		Sig (2-tailed)	0,877
		N	75
2.	Aitem 2	Pearson Correlation	0,216
		Sig (2-tailed)	0,063
		N	75
3.	Aitem 20	Pearson Correlation	0,125
		Sig (2-tailed)	0,283
		N	75
4.	Aitem 21	Pearson Correlation	0,177
		Sig (2-tailed)	0,128
		N	75

## **Kesimpulan**

Untuk melihat validitas, dapat dilakukan uji analisis korelasi bivariat yang dimana pada hasil penghitungannya,  $r$  hitung harus lebih besar dari  $r$  tabel untuk menunjukkan bahwa interpretasi hasil skor adalah valid. Dari pendistribusian data dan tabel hasil analisa korelasi bivariate dengan membandingkan nilai Sig. 2-tailed dan nilai  $r$  hitung (Pearson Correlations), hasil uji validitas skala kepercayaan diri berbicara di depan umum dengan total 30 aitem dan 75 responden menemukan 4 aitem (1,2,20, dan 21) yang nilai Sig. 2-tailed nya lebih dari ( $> 0,05$ ), dan nilai  $r$  hitungnya kurang dari ( $< 0,227$ ). Hal ini juga berarti menunjukkan bahwa ke-4 aitem tersebut kurang mendukung teori dan aspek dari kepercayaan diri berbicara di depan umum yang digunakan peneliti.

## **4) Hasil Uji Reliabilitas**

### **Analisis**

Tabel 3.5 Hasil Uji Reliabilitas I

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.855	30

Tabel diatas merupakan hasil uji reliabilitas sebelum dilakukan pengguguran aitem yang tidak valid berdasarkan hasil

uji korelasi bivariat yang menunjukkan nilai koefisien reliabilitas yang cukup tinggi yakni sebesar **0,855**.

Diketahui bahwa terdapat beberapa aitem yang dapat digugurkan dengan mempertimbangkan hasil uji korelasi bivariate pearson. Jika nilai *Alpha Cronbach's* meningkat setelah aitem tersebut dihapus maka dipertimbangkan untuk menggugurkan aitem tersebut. Setelah membandingkan tabel diatas, peneliti untuk memutuskan untuk menghilangkan 4 aitem yang tidak sesuai dengan kriteria atau aitem yang gugur, yakni aitem 1,2,20, dan 21 sehingga diperoleh hasil uji reliabilitas sebagai berikut :

Tabel 3.6 Hasil Uji Reliabilitas II

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.882	26

Tabel hasil uji reliabilitas menunjukkan nilai koefisien reliabilitas yang meningkat lebih tinggi yakni sebesar **0,882**.

## 5) Kesimpulan

Setelah melakukan uji reliabilitas diketahui nilai *Cronbach's Alpha* meningkat setelah aitem yang dipertimbangkan untuk digugurkan telah dihapus/dihilangkan. Hasil uji reliabilitas memperoleh hasil koefisien sebesar 0,882 dengan total aitem 26 dari 30 aitem dengan catatan 4 aitem dinyatakan gugur. Dalam pengukuran reliabilitas instrument, skala kepercayaan diri

berbicara di depan umum menunjukkan tingkat perolehan reliabilitas yang cukup tinggi ditunjukkan dengan nilai Cronbach's Alpha mendekati angka 1 yakni sebesar 0.882. Hasil tersebut menunjukkan bahwa instrumen yang telah digunakan memiliki nilai reliabilitas yang bisa diterima. Koefisien reliabilitas yang semakin mendekati angka 1, maka semakin tinggi nilai reliabilitasnya.

b) Modul Pelatihan

Validitas isi dari modul memaparkan Content Validity Ratio yang digunakan untuk mengukur validitas isi dari aitem yang berdasar pada data empiris. Validitas modul dalam penelitian ini dilakukan dengan metode CVR (Content Validity Ratio) yang ditunjukkan kepada ahli untuk mengukur validitas isi. Metodologi ini dikembangkan oleh Lawshe (1975), dimana kesepakatan akan dicapai diantara para ahli mengenai modul ini. Berikut penilai profesional terhadap modul penelitian ini:

4) Novia Solichah, S. Psi, Psikolog.

5) Fina Hidayati, MA

## 6. Uji T

Penelitian ini menggunakan Uji *Paired Sample t-test* untuk mengetahui dan mengukur seberapa besar perbandingan tingkat kepercayaan diri berbicara didepan umum subjek antara sebelum dan sesudah pemberian treatment atau perlakuan. Uji *Paired Sample t-test*

adalah uji yang dapat digunakan untuk membandingkan selisih dua *mean* (nilai rata – rata) dari dua sampel yang berpasangan. Sampel berpasangan artinya berasal dari subjek yang sama dengan jumlah dan sumber yang sama. Norma dalam *paired sample t-test* adalah apabila nilai signifikansi lebih dari (>) 0.05, maka H1 ditolak dan H0 diterima, dan apabila nilai signifikansi kurang dari (<) 0,05, maka H0 ditolak dan H1 diterima. Untuk menggunakan uji *Paired Sample t-test* ini, perlu menggunakan rumus dibawah ini :

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2} - 2r \left( \frac{S_1}{\sqrt{n_1}} \right) \left( \frac{S_2}{\sqrt{n_2}} \right)}}$$

Keterangan :

- $\bar{X}_1$  : rata – rata sampel sebelum perlakuan
- $\bar{X}_2$  : rata – rata sampel setelah perlakuan
- $S_1$  : simpangan baku sebelum perlakuan
- $S_2$  : simpangan baku setelah perlakuan
- $n_1$  : jumlah sampel sebelum perlakuan
- $n_2$  : jumlah sampel setelah perlakuan

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Ringkasan Hasil Penelitian**

Subjek yang dipilih dengan kategori kepercayaan diri berbicara di depan umum yang rendah hingga sedang telah melaksanakan pelatihan *self-talk* positif sesuai arahan peneliti pada setiap tahapan – tahapannya. Dalam pelatihan *self-talk* positif, peneliti menjelaskan hubungan antara *positive thinking* dan *positive self-talk*, serta menjelaskan manfaat dan kegunaan *positive thinking* dalam kalimat sederhana, hal ini dilakukan agar subjek menjadi sadar akan pemikiran irasional dan mengubah pemikiran tersebut dengan menulis, dan mengganti kalimat negatif dengan kalimat positif.

Selanjutnya, peneliti juga menjelaskan tentang kecemasan, penyebab dan akibat dari ketidakpercayaan diri berbicara di depan umum. Kemudian peneliti akan membantu subjek dalam mengembangkan optimisme agar subjek menyadari bahwa perasaan cemas dapat diatasi serta membantu subjek membuang pikiran irasional dengan pola pikir yang lebih rasional dan positif.

Sebelum memasukkan hasil penelitian masing-masing subjek pada setiap sesi, di bawah ini adalah tabel rangkuman hasil penelitian yang mencantumkan keberhasilan masing-masing subjek sebelum, sesudah, dan

tindakan selanjutnya (*follow up*) keadaan subjek pelatihan *self-talk* positif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum. Berpacu pada tabel ini, dapat dilihat perkembangan diri masing – masing subjek dan apakah terdapat perbedaan yang signifikan dari hasil pelatihan *self-talk* positif.

Tabel 4.1 Ringkasan Hasil Penelitian

No.	Nama	Pra-Pelatihan	Pasca-Pelatihan	Follow Up
1.	Subjek ZLF	Subjek seringkali merasa grogi dan gemetar saat mendapatkan giliran berbicara di depan umum sehingga apa yang disampaikan di depan kelas menjadi kurang jelas, dan apabila subjek merasa materi yang disampaikan kurang jelas dan salah berbicara, subjek merasa panik dan hal ini berlanjut sampai akhir presentasi sehingga subjek merasa gagal dalam presentasi.	Meskipun perasaan gugup tetap menghampiri subjek ketika akan dan sedang melakukan presentasi, namun subjek sudah mampu berpikir lebih tenang dan lebih merasa santai saat melakukan presentasi. Hal ini berdampak pada penyampaian materi yang menjadi lebih dapat di mengerti karena disampaikan dengan terarah.	Subjek sudah dapat menerapkan pentingnya berpikir positif sehingga subjek merasa bahwa pemikiran negatif pada dirinya perlahan agak berkurang dan hal tersebut sangat membantu subjek dalam menjalani kehidupan sehari-hari termasuk menghadapi kecemasan presentasi.
2.	Subjek	Subjek merasa kurang yakin pada	Saat presentasi, subjek lebih dapat	Subjek merasakan terdapat

	DW	dirinya sendiri karena merasa bahwa pengetahuannya terbatas dan masih kurang luas. Subjek kurang dapat berkomunikasi dengan <i>audiens</i> terutama jika belum terlalu mengenal <i>audiens</i> sehingga merasa gelisah dan merasa bahwa materi yang disampaikan menjadi kurang jelas. Subjek sering kehilangan fokus.	fokus terhadap dirinya dan tidak menghiraukan pemikiran buruk orang lain yang mendengarkan padahal belum tentu orang tersebut seperti yang selama ini dipikirkan oleh subjek, hal ini menjadikan subjek mampu menyampaikannya dengan santai dan jelas. Dengan ini, subjek merasakan peningkatan pada kualitas public speakingnya	sedikit perubahan mengenai kemampuannya dalam berbicara di depan umum karena setiap akan melakukan kegiatan berbicara di depan umum subjek selalu teringat dan sadar bahwa kecemasan yang muncul hanya ada di pikirannya sendiri dan belum tentu terjadi.
3.	Subjek FTR	Subjek mempunyai pemikiran bahwa “kelemahan saya ada di presentasi” karena masih merasa bahwa dirinya gelagapan dalam	Pemikiran tentang kelemahan terbesar yang telah tertanam dalam pikiran subjek tentang dirinya perlahan memudar dengan selalu	Dengan membiasakan <i>self-talk</i> positif secara rutin, subjek mulai sedikit demi sedikit berani menyampaikan

		berbicara, subjek merasa orang lain lebih baik darinya. Subjek terkadang merasa kurang diperhatikan dan diremehkan (takut dianggap bodoh) oleh <i>audiens</i> . Subjek merasa kesulitan untuk memperbaiki hal tersebut sehingga merasa kurang aktif di kelompok.	mau memberanikan diri mengungkapkan apa yang seharusnya diungkapkan kepada orang lain.	pendapat, percaya diri terhadap materi yang disampaikan, dan mulai dapat mengungkapkan sesuatu ke orang lain dengan lebih nyaman.
4.	Subjek SYR	Subjek merasa gugup saat berbicara di depan umum sehingga mengakibatkan ketidakjelasan pada materi yang disampaikan, akibat susunan kata yang tidak teratur dan alur materi yang kurang runtut.	Subjek lebih merasa tenang saat presentasi, dengan perasaan tenang tersebut akhirnya subjek dapat menyampaikan materi atau pendapatnya dengan lebih baik dan tertata kalimatnya. Subjek juga	Subjek dapat merasakan kekuatan sugesti positif karena telah merasa mampu menerapkan hal tersebut dengan baik. Selain untuk meningkatkan kepercayaan diri

		Subjek juga merasa kesulitan dalam menjawab pertanyaan dan seringkali jawaban atas suatu pertanyaan tersebut jauh dari ekspektasi.	sudah lebih percaya diri terhadap kemampuannya sendiri.	berbicara di depan umum, subjek juga mulai menerapkan <i>self-talk</i> atau <i>self-write</i> sebagai sarana dalam melakukan proses <i>healing</i> .
5.	Subjek SNM	Subjek merasa malu dan kurang mampu menjaga kontak mata dengan <i>audiens</i> sehingga terkesan kurang interaktif dan komunikatif meskipun subjek adalah orang yang cengengesan. Saat merasa gugup subjek tidak dapat mengontrol kecepatan bicaranya sehingga apa yang disampaikan menjadi kurang	Subjek merasa menjadi lebih fokus pada saat presentasi. Mulai dapat mengontrol tempo bicaranya sehingga lebih merasa tenang dan yakin bahwa apa yang disampaikan dapat dipahami orang lain. Dengan ini, subjek merasa kemampuan public speakingnya perlahan mulai	Subjek menjadi lebih sering berpikir positif dalam keadaan apapun. Subjek juga tidak terlalu memikirkan berbagai kejadian yang sudah terjadi karena lebih dapat memaklumi, mensyukuri, dan lebih memilih untuk mengambil hikmah dari

		jelas intonasinya. Subjek merasa kurang mampu berbicara di depan umum terutama saat tidak ada persiapan.	meningkat.	kejadian yang sudah lewat daripada memikirkannya berlarut-larut. Hal ini memberikan pengaruh terhadap rasa percaya diri subjek.
6.	Subjek KR	Meskipun saat diskusi subjek sudah yakin dengan argumen yang disiapkan dan telah merasa bahwa argumen tersebut benar, namun subjek selalu ragu menyampaikan karena takut jawabannya bertentangan dengan orang lain. Subjek merasa kurang jelas dalam	Subjek tidak lagi merasa ragu jika mempunyai pendapat yang akan disampaikan saat diskusi. Subjek juga lebih percaya diri dengan apa yang akan disampaikan karena tidak lagi mempunyai pikiran bahwa ada seseorang yang menilai dirinya saat presentasi.	Subjek menjadi lebih berani mengungkapkan pendapat dan lebih aktif daripada sebelumnya saat di kelas terlebih saat presentasi dan diskusi. Subjek juga menjadi lebih tenang ketika menyampaikan pendapat.

		<p>menyampaikan materi akibat gugup yang berakibat artikulasi dalam penyampaian yang kurang jelas. Saat presentasi, subjek juga merasa jarang mampu menjaga kontak dengan <i>audiens</i>.</p>		<p>Setelah pelatihan, subjek merasa kekuatan yang paling dominan yang didapat ialah meningkatnya rasa percaya diri dan percaya pada diri sendiri bahwa dirinya mampu melakukannya dengan baik.</p>
7.	Subjek IF	<p>Saat sebelum memulai presentasi di kelas atau berbicara di depan umum, subjek merasa gugup dan berujung memikirkan hal – hal buruk yang akan terjadi saat dirinya sedang tampil di depan umum, hal itu membuat takut salah bicara atau</p>	<p>Perasaan gugup dan gelisah subjek mulai berkurang karena subjek percaya bahwa apa yang telah ia siapkan sebelum presentasi dapat membantunya dan akan tersampaikan dengan baik kepada <i>audiens</i>. Dengan ini, subjek merasa</p>	<p>Dengan berubahnya <i>mindset</i> subjek tentang <i>self-talk</i>, hal ini dapat lebih memudahkan subjek dalam menerapkan teknik-teknik yang diajarkan dalam pelatihan sehingga subjek dapat mengatasi</p>

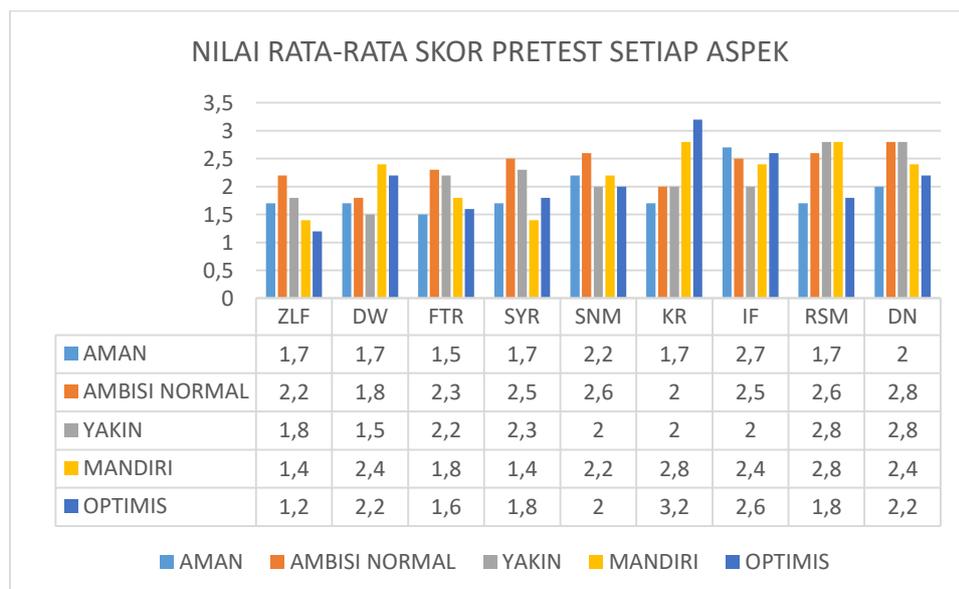
		belibet ketika giliran maju telah tiba. Untuk mengatasi hal tersebut, subjek berusaha menyiapkan materi dengan baik dan menyiapkan bahan materi seperti PPT dengan sangat baik pula, namun hal tersebut membuat apa yang disampaikan subjek terlalu luas, kurang fokus membahas masalah utama.	bahwa kemampuan nya telah meningkat.	perasaan gelisah yang terjadi dalam kehidupan subjek termasuk kegelisahan saat sebelum presentasi.
8.	Subjek RSM	Saat sedang gugup di depan kelas, seringkali pengucapan subjek kurang jelas sehingga ia khawatir <i>audiens</i> tidak dapat memahami apa yang telah ia sampaikan. Subjek	Subjek mulai dapat menyampaikan materi dengan percaya diri dan yakin bahwa <i>audiens</i> dapat memahami apa yang disampaikan karena subjek telah meyakini bahwa perasaan	Subjek mampu berpikir positif pada setiap keadaan. Hal itu membuat pikiran negatif subjek berkurang secara drastis. Subjek merasa menjadi

		<p>sering berpikir untuk lebih ingin segera mengakhiri presentasi daripada menjelaskan materi dengan baik kepada <i>audiens</i> saat presentasi. Saat presentasi, subjek takut ditertawakan dan diremehkan orang lain.</p>	<p>“<i>audiens</i> tidak memahami ucapannya” hanyalah pikiran buruknya saja. Saat presentasi, perasaan tenang subjek lebih mendominasi sehingga subjek dapat menyampaikan dengan santai dan tidak seperti dikejar waktu karena ingin segera mengakhiri presentasi.</p>	<p>orang yang lebih baik dan menjadikan hidupnya lebih tenang karena jarang merasa resah dan ragu dalam menghadapi sesuatu.</p>
9.	Subjek DN	<p>Subjek mencemaskan dirinya akan takut salah bicara, takut dijudge buruk karena penampilannya, takut yang dibicarakan menyinggung orang lain, dan takut belibet dalam menyampaikan materi.</p>	<p>Subjek lebih percaya diri dengan apa yang akan disampaikannya. Hal itu menjadikannya lebih fokus saat presentasi atau diskusi. Kekhawatiran subjek mengenai kesalahan penyampaian materi, takut</p>	<p>Subjek merasa telah mendapatkan kekuatan dalam menyerap seluruh afirmasi positif yang ia tulis dan ucapkan sehingga subjek lebih merasa yakin dan merasakan</p>

			menyinggung orang lain, dan sebagainya juga perlahan menghilang karena subjek yakin bahwa ketakutan tersebut hanya ada dalam pikirannya dan belum tentu terjadi.	dampak baiknya dalam kehidupan sehari-hari.
--	--	--	--	---

## 2. Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum Subjek Sebelum Pelatihan

Berikut merupakan kondisi awal subjek sebelum diberikan pelatihan *self-talk* positif. Subjek dalam penelitian ini merupakan mahasiswa yang berpartisipasi dalam pengisian kuisioner yang ditujukan pada populasi penelitian dan mendapatkan skor rendah hingga sedang pada hasil pengisian kuisioner. Subjek berjumlah 9 orang dengan berdasarkan kategori yang telah ditentukan dan bersedia mengikuti pelatihan. Pada awal pelatihan, peneliti memberikan pertanyaan secara langsung kepada 9 subjek dan hampir seluruh subjek hanya mengetahui bahwa *self-talk* merupakan teknik berbicara dengan diri sendiri, namun subjek belum memahami lebih mendalam mengenai *self-talk* itu sendiri. Berikut hasil nilai rata-rata skor pretest jika dilihat dari setiap aspek pada kuisioner kepercayaan diri berbicara di depan umum:



Gambar 4.1 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Pretest Setiap Aspek

Grafik diatas menunjukkan bahwa setiap subjek memiliki kecemasan masing-masing yang bermacam-macam, hal ini dapat dilihat dari aspek yang mendapatkan nilai terendah pada setiap subjek. Subjek ZLF memiliki skor terendah pada aspek optimis, subjek DW pada aspek yakin pada kemampuan diri, subjek FTR pada aspek rasa aman, subjek SYR pada aspek mandiri, subjek SNM pada aspek yakin dan optimis, subjek KR pada aspek rasa aman, subjek IF pada aspek yakin pada kemampuan diri, subjek RSM pada aspek rasa aman, dan subjek DN pada aspek rasa aman. Penjelasan lebih lanjut dijelaskan dibawah ini:

a) Subjek ZLF

Subjek seringkali merasa malu dan gemetar saat mendapatkan giliran berbicara di depan umum karena kurang optimis sehingga apa yang disampaikan di depan kelas menjadi kurang jelas, dan apabila subjek merasa materi yang disampaikan kurang jelas, subjek merasa panik dan hal ini berlanjut sampai akhir presentasi sehingga subjek merasa gagal dalam presentasi. Subjek sering kesulitan dalam menjawab pertanyaan yang diberikan *audiens* saat presentasi karena mudah terdistraksi dan tidak fokus, hal itu membuat subjek merasa diremehkan *audiens* akibat tidak dapat menjawab pertanyaan. Subjek merasa jika orang lain yang menyampaikan presentasi akan lebih jelas dan dia dapat memahami materi tersebut daripada saat dirinya sendiri yang menjelaskan materi. Subjek juga tidak percaya kepada dirinya sendiri saat melakukan presentasi serta merasa kesulitan dalam

mengembangkan kemampuan berbicara di depan umum meskipun sudah berusaha memahami materi sebelum maju di depan kelas.

b) Subjek DW

Saat berbicara di depan umum seperti presentasi atau diskusi di kelas, subjek merasa kurang dapat berkomunikasi dengan *audiens* sehingga merasa gelisah dan berakibat dengan perasaan merasa bahwa materi yang disampaikan menjadi kurang jelas dan tidak lengkap, subjek juga menjadi kurang fokus dalam menyampaikan materi karena mudah terdistraksi oleh *audiens* dan merasa sedang dinilai oleh *audiens* terutama ketika subjek tidak mengenal *audiens* dengan baik, sehingga subjek kurang mampu menunjukkan diri subjek yang sebenarnya ketika di depan umum. Subjek juga merasa sulit untuk berdiskusi karena merasa pengetahuan yang dimilikinya masih terbatas dan kurang luas serta kurangnya keyakinan bahwa “ia mampu” pada dirinya.

c) Subjek FTR

Sebelum melakukan presentasi di kelas, subjek perlu berusaha keras untuk belajar materi dan mempraktekkan persis seperti yang akan dilakukan keesokan harinya saat presentasi agar subjek merasa tenang dan tidak gelisah saat menyampaikan materi. Meskipun begitu, subjek terkadang masih merasa bahwa dirinya kurang lihai dalam menyampaikan materi dan merasa orang lain lebih baik darinya. Saat sedang presentasi, subjek terkadang merasa kurang diperhatikan dan

diremehkan (takut dianggap bodoh) oleh *audiens* saat ia menyampaikan materi. Subjek merasa kualitas public speaking nya belum membaik dan masih merasa kesulitan untuk mengembangkan hal tersebut meskipun sudah sering berlatih. Subjek merasa kesulitan untuk memperbaiki hal tersebut sehingga merasa kurang aktif di kelompok.

d) Subjek SYR

Subjek seringkali merasa gugup saat berbicara di depan umum sehingga mengakibatkan ketidakjelasan pada materi yang disampaikan, akibat susunan kata yang tidak teratur, belibet saat berbicara, dan alur materi yang kurang runtut. Karena hal tersebut, subjek terkadang merasa diremehkan *audiens* dan merasa kualitas public speaking yang dimilikinya masih kurang baik. Saat subjek merasa materi yang disampaikannya kurang memuaskan dan sulit difahami *audiens*, disana subjek merasa gagal dalam presentasi dan terkadang perasaan itu berlarut dalam pikirannya selama beberapa saat. Subjek juga merasa kesulitan dalam menjawab pertanyaan dan seringkali jawaban atas suatu pertanyaan tersebut jauh dari ekspektasi.

e) Subjek SNM

Saat melakukan presentasi di kelas, subjek merasa malu dan kurang mampu menjaga kontak mata dengan *audiens* sehingga terkesan kurang interaktif dan komunikatif dengan *audiens*. Saat merasa gugup dalam menyampaikan materi seringkali subjek tidak

dapat mengontrol kecepatan atau tempo bicaranya sehingga apa yang disampaikan menjadi kurang jelas. Subjek juga sering tidak fokus jika terdapat distraksi dari *audiens* atau terdistraksi oleh hal lainnya, sehingga subjek harus mengulangi apa yang harus disampaikan sambil merasa kebingungan. Subjek juga merasa bahwa meskipun sudah berkali – kali melakukan aktivitas berbicara didepan umum, namun kemampuan berbicara di depan umum pada dirinya tidak berkembang dengan baik.

f) Subjek KR

Saat berbicara didepan umum, subjek merasa kurang jelas dalam menyampaikan materi akibat gugup yang berakibat artikulasi dalam penyampaian yang kurang jelas. Subjek juga merasa bahwa dirinya tidak bisa menjadi seperti orang lain yang dapat menyampaikan materi dengan baik. Terkadang subjek tidak fokus saat berbicara di depan umum jika suasana dalam forum kurang kondusif dan *audiens* seperti tidak memperhatikan dirinya di depan dan lain lain, dan hal itu menjadi pikiran baru bagi subjek bahwa dirinya diremehkan oleh *audiens*. Meskipun saat diskusi subjek sudah yakin dengan argumen yang disiapkan dan telah merasa bahwa argumen tersebut benar, namun subjek selalu ragu menyampaikan karena takut jawabannya bertentangan dengan orang lain.

g) Subjek IF

Subjek merasa bingung dan tidak fokus ketika *audiens* tidak memperhatikan apa yang dirinya sampaikan di depan karena merasa di sepelekan. Saat sebelum memulai presentasi di kelas atau berbicara di depan umum, subjek merasa gugup dan berujung memikirkan hal – hal buruk yang akan terjadi saat dirinya sedang show up di depan umum, hal itu membuat gemetar ketika giliran maju telah tiba. Meskipun terkadang subjek merasa telah berhasil menyampaikan materi dengan cukup bagus, namun subjek masih merasa masih terdapat sesuatu yang kurang dengan kemampuannya berbicara di depan umum. Untuk mengatasi hal tersebut, subjek berusaha menyiapkan materi dengan baik dan menyiapkan bahan materi seperti PPT dengan sangat baik pula, namun hal tersebut membuat apa yang disampaikan subjek terlalu luas, kurang fokus membahas masalah utama.

h) Subjek RSM

Selama ini, yang membuat subjek gugup saat berbicara didepan umum adalah karena subjek merasa dinilai saat berbicara di depan umum. Dengan begitu, meskipun subjek sudah merasa mampu menguasai materi dengan baik, namun saat disampaikan hasilnya masih kurang memuaskan. Saat sedang gugup di depan kelas, seringkali pengucapan subjek kurang jelas sehingga ia khawatir *audiens* tidak dapat memahami apa yang telah ia sampaikan. Subjek

juga merasa bahwa kualitas dirinya saat berbicara masih banyak kekurangan dan perlu diperbaiki. Subjek sering berpikir untuk lebih ingin segera mengakhiri presentasi daripada menjelaskan materi dengan baik kepada *audiens* saat presentasi. Saat presentasi, subjek takut ditertawakan dan diremehkan orang lain. Subjek merasa bahwa ia mudah menerima dan memahami materi, namun tidak mudah untuk menyampaikannya kepada orang lain. Subjek juga selalu merasa dibantah oleh *audiens* padahal ia telah merasa bahwa apa yang disampaikan sudah benar, namun pada saat subjek mempertahankan argumennya, ia seringkali kalah argumen.

i) Subjek DN

Saat grogi, subjek merasa tangannya basah dan gemeteran. Subjek merasa selama melakukan aktivitas berbicara di depan umum dirinya sebenarnya sudah merasa cukup mampu, namun subjek masih merasa bahwa tidak ada yang istimewa dengan kemampuan public speakingnya karena subjek merasa kemampuannya tidak sebaik yang orang lain lakukan sehingga dirinya masih perlu banyak perbaikan dan latihan agar dapat merasa puas setelah melakukan aktivitas berbicara di depan umum. Subjek mencemaskan dirinya akan takut salah bicara, takut dijudge buruk karena penampilannya, takut yang dibicarakan menyinggung orang lain, dan takut belibet dalam menyampaikan materi.

Selain hasil deskriptif tiap masing – masing subjek dan nilai rata-rata setiap aspek kepercayaan diri sebelum dilakukannya pelatihan *self-talk* positif, berikut merupakan hasil skor *pretest* kepercayaan diri berbicara di depan umum pra-pelatihan *self-talk* positif dengan nilai rata-rata 56,22:

Tabel 4.2 Hasil Pre-test Subjek

No.	Subjek	Skor Pre-test	Kategori
1	ZLF	44	Rendah
2	DW	50	Rendah
3	FTR	50	Rendah
4	SYR	52	Sedang
5	SNM	58	Sedang
6	KR	61	Sedang
7	IF	63	Sedang
8	RSM	63	Sedang
9	DN	65	Sedang

### 3. Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum Subjek Sesudah Pelatihan

Pelatihan dan Konseling *self-talk* dilakukan dengan mengadakan sebanyak 3 sesi pertemuan yang penjelasan kegiatan tiap sesinya dijelaskan sebagai berikut:

#### a) Sesi 1

Pada sesi ini, pertama- tama peneliti menjelaskan tentang tujuan diadakannya pelatihan dengan maksud agar seluruh peserta dapat menyamakan tujuan dan harapan secara bersamaan. Selanjutnya, peneliti memberikan materi dengan menjelaskan hubungan antara

*positive thinking* dan *positive self-talk*. Menjelaskan manfaat dan kegunaan *positive thinking* dalam kalimat sederhana. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi hubungan antara *positive thinking* dan *self-talk*. Langkah selanjutnya yakni sharing mengenai pengalaman peserta saat kuliah terutama ketika mendapatkan tugas berbicara di depan umum.

Peneliti membantu peserta menjadi sadar akan pemikiran irasional dan mengubah pemikiran tersebut dengan menulis dan mengganti kalimat negatif dengan kalimat positif dengan cara memberikan kertas dan meminta peserta untuk menuliskan kecemasannya saat berbicara di depan umum lalu mengganti kalimat kecemasan tersebut dengan kalimat afirmasi positif. Kertas tersebut wajib dipegang dan disimpan oleh peserta agar selanjutnya bentuk-bentuk kalimat positif yang ditulis nantinya akan menjadi tugas selanjutnya sebagai bentuk penegasan diri dan praktik *self-talk* secara mandiri dengan teknik *silent-talk*.

b) Sesi 2

Pada sesi ini, pertama-tama peneliti memberikan apresiasi kepada seluruh peserta karena telah bersedia mengikuti pelatihan, kemudian seperti sesi sebelumnya, peneliti menjelaskan konsep *positive self-talk* melalui metode ceramah dan diskusi. Peneliti juga menjelaskan mengenai teknik *self-talk* yang selain dapat dilakukan dengan *silent-talk*, juga dapat dilakukan atau diucapkan secara

lantang, atau sambil bercerita dengan orang lain, dengan tulisan, dan mendengarkan.

Selanjutnya, peneliti mengajak semua peserta untuk mengulang kalimat positif dengan lantang sebelum kemudian diadakan sesi *tape-talk* (memutar audio yang berisi afirmasi positif) kepada para peserta. Pada tahap ini peneliti juga menjelaskan tentang kecemasan, penyebab dan akibat dari ketidakpercayaan diri berbicara di depan umum agar peserta dapat mengubah pemikiran tersebut dari rasa cemas menjadi rasa percaya diri. Selanjutnya, peneliti memberikan rekaman audio afirmasi positif untuk didengarkan peserta sebagai pekerjaan rumah.

c) Sesi 3

Pada sesi ini, pertama-tama peneliti memulai dengan mengucapkan kalimat positif yang telah disediakan secara bersamaan. Kemudian peserta dibacakan cerpen agar dapat memahami cerita yang disuguhkan yang berkaitan dengan *positive thinking*. Selanjutnya, peneliti akan membantu peserta dalam mengembangkan rasa optimisme dan percaya diri. Ini akan dilanjutkan dengan sesi untuk membahas lebih detail tentang perasaan cemas saat berbicara di depan umum. Tujuannya agar peserta menyadari bahwa perasaan cemas dapat diatasi dan membantu membuang pikiran irasional dengan pola pikir yang lebih rasional dan positif. Pada sesi ini peneliti mengajak peserta untuk menyadari kekuatan dan perasaan yang dimiliki antara

sebelum dan sesudah pelatihan serta memberikan kesan dan pesan pelatihan.

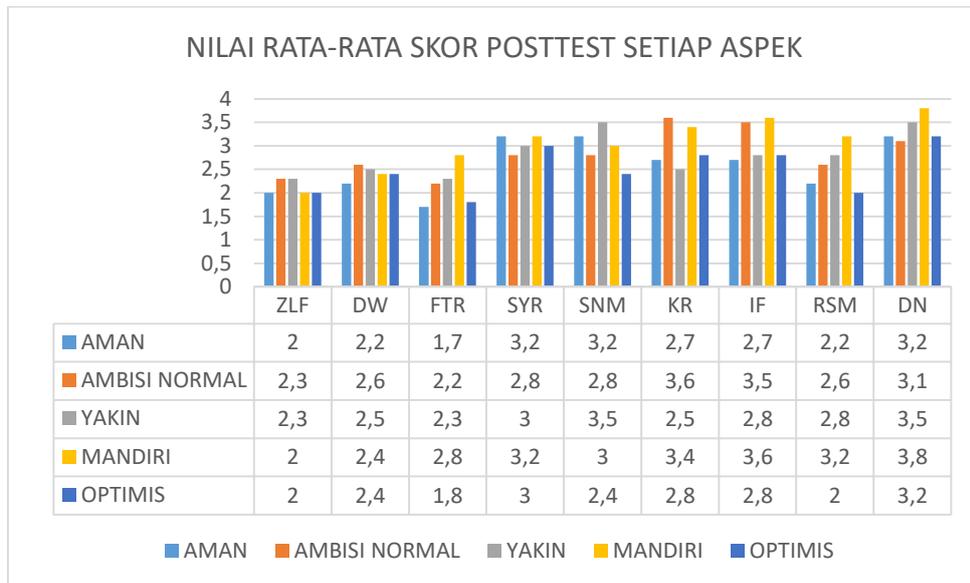
Berdasarkan pemberian materi yang diberikan pada tiap sesi pelatihan *self-talk* positif, berikut hasil *post-test* subjek sesudah diberikan pelatihan:

Tabel 4.3 Hasil Post-Test Subjek

No.	Subjek	Skor Post-test	Kategori
1	ZLF	56	Sedang
2	DW	64	Sedang
3	FTR	57	Sedang
4	SYR	79	Tinggi
5	SNM	78	Tinggi
6	KR	79	Tinggi
7	IF	81	Tinggi
8	RSM	68	Sedang
9	DN	88	Tinggi

Berdasarkan hasil *post-test* tersebut diketahui ada peningkatan skor dari seluruh subjek. Peningkatan tersebut dapat dilihat berdasarkan kategori tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum subjek dari rendah ke sedang, rendah ke tinggi, dan sedang ke tinggi. Hasil rata-rata nilai *post-test* subjek adalah 72,22.

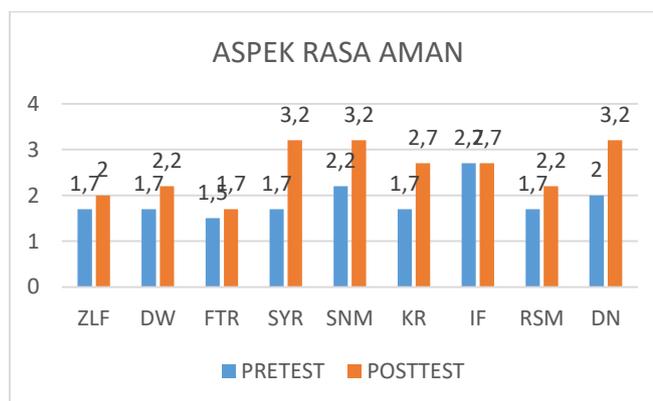
Kondisi kepercayaan diri berbicara didepan umum subjek setelah diberikan perlakuan teknik *self-talk* positif juga terlihat meningkat jika dilihat dari nilai rata-rata setiap aspek pada masing-masing subjek. Berikut rinciannya:



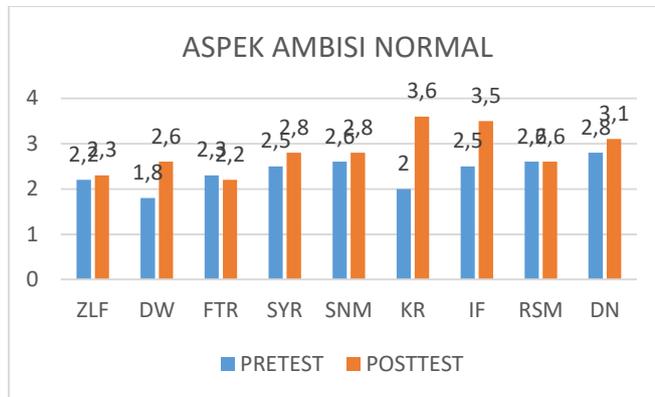
Gambar 4.2 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Posttest Setiap Aspek

Berdasarkan grafik diatas, dapat dilihat bahwa terdapat peningkatan skor pada setiap aspek kepercayaan diri berbicara di depan umum masing-masing subjek jika dibandingkan dengan grafik hasil *pretest*.

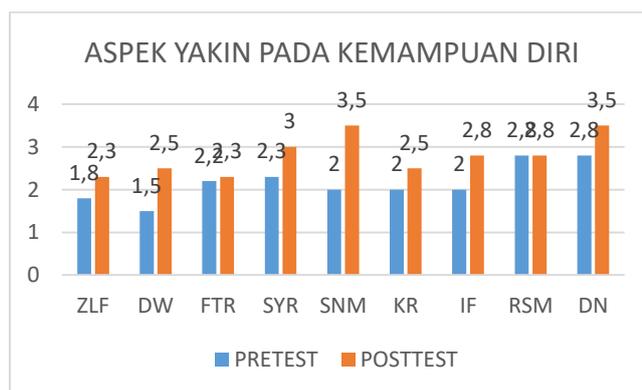
Untuk hasil yang lebih jelas, berikut grafik perbandingan nilai rata-rata *pretest* dan *posttest* subjek pada setiap aspek:



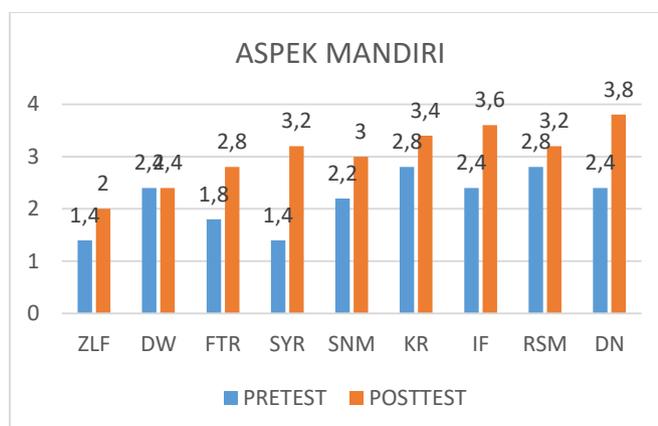
Gambar 4.3 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Rasa Aman



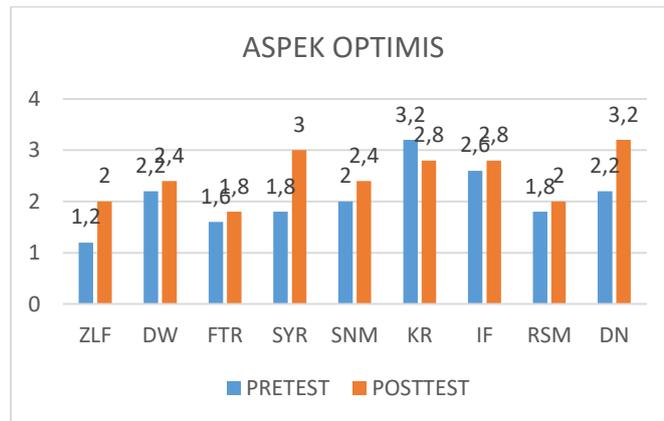
Gambar 4.4 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Ambisi Normal



Gambar 4.5 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Yakin pada Kemampuan Diri



Gambar 4.6 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Mandiri



Gambar 4.7 Grafik Nilai Rata-Rata Skor Aspek Optimis

Grafik diatas menunjukkan bahwa setiap subjek telah mengalami kenaikan nilai rata-rata pada setiap aspek kepercayaan diri berbicara di depan umum. Berikut pemaparan hasil observasi penelitian pada setiap sesi pertemuan pelatihan dan konseling *self-talk*:

a) Sesi 1

Peneliti memulai dengan pembukaan sekaligus bincang – bincang untuk membangun rapport antara peneliti dan subjek, juga subjek dengan subjek, disini seluruh subjek terlihat mendengarkan dan excited saat sesi pelatihan dimulai, hanya saja dikarenakan antar satu subjek dengan subjek lainnya sebelumnya sudah saling mengenal, dalam beberapa waktu peneliti menjumpai beberapa subjek tersenyum atau menahan tawa jika mereka saling melihat satu sama lain.

Selanjutnya peneliti menjelaskan tentang tujuan diadakannya pelatihan dengan maksud agar seluruh subjek dapat menyamakan tujuan dan harapan secara bersamaan. Disini peneliti bertanya kepada

seluruh subjek mengenai “Kesulitan apa yang kalian alami saat berbicara di depan umum?” subjek ZLF, SYR, FTR mengatakan bahwa “kesulitan paling banyak itu saat sesi menjawab pertanyaan”, sedangkan subjek DW, SNM, KR, RSM, DN, dan IF mengatakan “yang sulit adalah mengontrol diri untuk tidak gugup dan bagaimana cara menghadapi *audiens* agar mereka memahami apa yang disampaikan”. Mendengar jawaban yang dilontarkan para subjek, peneliti kemudian mengajak para subjek untuk bersama-sama menghilangkan pikiran – pikiran kecemasan tersebut dengan bersungguh-sungguh mengikuti pelatihan *self-talk* positif ini.

Selanjutnya, peneliti memberikan materi dengan menjelaskan hubungan antara *positive thinking* dan *positive self-talk*. Menjelaskan manfaat dan kegunaan *positive thinking* dalam kalimat sederhana. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi hubungan antara *positive thinking* dan *self-talk*. Sebelum memulai penjelasan, peneliti terlebih dahulu bertanya kepada subjek “ada yang tau apa itu *self-talk*?” subjek pun dengan kompak menjawab “berbicara dengan diri sendiri”, namun ketika subjek kembali bertanya kepada subjek “iyaa, secara bahasa artinya memang begitu, tapi ada yang tau penjelasan lebih lanjut mengenai *self-talk*?” subjek SYR menjawab “*self-affirmation*, artinya kita memberikan kalimat-kalimat afirmasi untuk diri sendiri”, peneliti kemudian mengkonfirmasi jawaban subjek SYR dan menjelaskan materi.

Saat sesi penjelasan materi, subjek ZLF bertanya “Kenapa saat ujian meskipun udah berfikir positif dan sudah belajar juga tapi nilai yang di dapat masih belum memuaskan?” kemudian saat peneliti menjawab dan melanjutkan pembahasan, subjek DN juga berkata “saya pernah ingin mempelajari mengenai Law Of Attraction yang ternyata berhubungan yaa dengan pembahasan ini”. Di sela penjelasan materi, nampak seluruh subjek berani bertanya jika terdapat penjelasan peneliti yang kurang dimengerti, subjek juga secara bersahutan saling membagikan pengalaman hidupnya yang berhubungan dengan *self-talk* positif atau *positive thinking*.

Bersamaan dengan subjek yang sudah saling berbagi cerita, selanjutnya peneliti membuka waktu untuk sharing mengenai pengalaman subjek saat kuliah terutama ketika mendapatkan tugas berbicara di depan umum, kemudian peneliti juga membantu subjek untuk meluruskan jika terdapat cerita subjek tentang dirinya yang negatif.

Dalam sesi sharing, peneliti membantu subjek agar menjadi sadar akan pemikiran irasional yang dimilikinya. Selanjutnya, peneliti membagikan 2 lembar kertas dengan 1 kertas untuk menulis kelebihan dan kekurangan subjek beserta kecemasan subjek saat berbicara di depan umum, kemudian 1 kertas selanjutnya digunakan untuk menulis dan mengganti kecemasan yang telah ditulis dalam kertas 1 dengan kalimat afirmasi positif. Dalam menulis kelebihan dan kekurangan,

hampir dari seluruh subjek merasa bingung dan tidak tau apa yang akan ditulisnya. Subjek IF, ZLF, dan SNM yang paling terlihat berpikir agak lama saat akan menulis, namun subjek RSM dan KR terlihat tenang, dan cepat dalam menulis. Kemudian saat sesi menulis kecemasan saat berbicara di depan umum, seluruh subjek terlihat lancar dan tidak berpikir panjang dalam menuliskan keemasannya tersebut.

Selanjutnya, saat sampai pada sesi menulis kalimat afirmasi positif, subjek banyak mengajukan pertanyaan, seperti SNM yang bertanya “Ini bentuknya satu kalimat atau bisa bentuk paragraf?” subjek ZLF bertanya “Ini jumlahnya harus sesuai sama jumlah keemasannya?” dan beberapa pertanyaan lainnya yang diajukan oleh subjek DN, IF, SYR, dan KR. Kemudian ketika subjek telah selesai menulis di kedua kertas tersebut, peneliti menghimbau agar kertas yang berisi afirmasi positif tersebut dipegang oleh subjek untuk digunakan belajar teknik *silent-talk*.

Selanjutnya peneliti menjelaskan mengenai teknik silent talk kepada subjek dan seluruh subjek tampak mendengarkan dengan seksama, namun saat peneliti meminta subjek untuk mencobanya bersama-sama, awalnya percobaan tersebut berjalan dengan kondusif, Subjek IF, DN, dan RSM terlihat sangat fokus, namun setelah beberapa saat, sebagian dari subjek mulai kehilangan fokus karena terdistraksi oleh subjek SNM yang kurang bisa fokus dan tertawa kecil

sampai pada akhirnya karena waktu hampir habis, peneliti meminta agar bentuk-bentuk kalimat positif yang telah ditulis subjek menjadi tugas selanjutnya sebagai bentuk penegasan diri dan praktik *self-talk* secara mandiri dengan teknik *silent-talk*.

Selanjutnya, peneliti menarik kesimpulan dan menutup pelatihan hari pertama serta menetapkan bersama-sama waktu dimana semua subjek bisa berkumpul untuk melakukan pelatihan sesi 2. Di akhir sesi, peneliti mengucapkan terimakasih kepada subjek dan menekankan kembali kepada subjek agar bisa mempraktikkan *silent-talk* menggunakan kalimat positif yang telah dibuat masing-masing dengan sesering mungkin.

b) Sesi 2

Pada awal sesi, peneliti memberikan apresiasi kepada seluruh subjek karena telah bersedia mengikuti pelatihan di sesi kedua, kemudian seperti sesi sebelumnya, peneliti menjelaskan konsep *positive self-talk* melalui metode ceramah dan diskusi, dan suasana pelatihan tetap sama seperti sebelumnya, subjek mendengarkan dengan seksama sambil sesekali ada yang bertanya dan menjawab jiwa peneliti memberikan pertanyaan. Subjek DN, IF dan FTR, SYR, dan DW paling terlihat aktif memberikan pertanyaan dan menjawab pertanyaan.

Pada tahap ini peneliti juga menjelaskan tentang kecemasan, penyebab dan akibat dari ketidakpercayaan diri berbicara di depan

umum agar subjek dapat mengubah pemikiran tersebut dari rasa cemas menjadi rasa percaya diri. Di sesi ini subyek SYR terlihat sangat serius menceritakan mengenai pengalaman dirinya dalam menerapkan kekuatan pikiran, ia juga bercerita bahwa terkadang pengalaman buruk yang dialami sebelumnya lah yang juga berpengaruh dalam ketidakmampuan berpikir positif pada dirinya.

Kemudian subjek DW juga bercerita bahwa ia pernah merasa berhasil dalam menerapkan kekuatan pikiran, saat ia berharap berhasil dalam suatu hal, namun dibalik harapan dan keyakinannya tersebut masih tersimpan ketakutan atau kekhawatiran dan keraguan, ia mendapatkan kegagalan, namun jika ia berharap akan sesuatu yang yakin dengan hal itu tanpa ada pikiran atau perasaan takut sedikitpun, disana ia benar-benar berhasil mendapatkan tujuannya. Pernyataan DW tersebut sangat mendukung materi yang disampaikan peneliti terlebih hal itu berasal dari pengalaman pribadi DW sendiri, maka hal itu membuat subjek yang lain terlihat lebih yakin bahwa hal itu memang benar-benar berhasil.

Selanjutnya, saat peneliti bertanya mengenai tugas yang telah diberikan saat sesi 1, Subjek DN bertanya “*self-talk* ini apakah bisa dilakukan dengan menulis?”, disambung dengan IF yang bertanya “Apakah *self-talk* hanya bisa dilakukan dengan *silent-talk*? Soalnya saya lebih nyaman jika melakukannya dengan ucapan lantang di tempat yang sekiranya orang lain tidak bisa dengar”, oleh karena itu,

selanjutnya peneliti juga menjelaskan mengenai teknik *self-talk* yang selain dapat dilakukan dengan *silent-talk*, juga dapat dilakukan atau diucapkan secara lantang, atau sambil bercerita dengan orang lain, dengan tulisan, dan mendengarkan sesuai dengan yang diungkapkan Helmstetter.

Subjek DN dan IF terlihat mengangguk tanda bahwa mereka telah memahami tentang teknik –teknik yang digunakan dalam *self-talk*. Begitu juga dengan subjek ZLF, DW, FTR, SYR, SNM, KR, dan RSM yang terlihat sudah memahami karena mereka tidak bertanya saat peneliti meminta mereka mengajukan pertanyaan. Kemudian di akhir pemberian materi, subjek KR bertanya “berarti kita bisa memilih teknik mana yang bisa kita pakai ya? Senyaman kita mau memakai teknik yang mana yang sekiranya bisa lebih mudah untuk kita”.

Setelah peneliti telah selesai menjawab pertanyaan, subjek IF kembali sharing mengenai pengalamannya berbicara sendiri meskipun itu tidak selalu berupa kalimat afirmasi positif, dan hal tersebut kemudian membuat subjek lainnya (DN, KR, SYR, SNM, dan DW) ikut melakukan sharing pengalaman pribadinya dengan subjek lainnya menjadi pendengar.

Selanjutnya, peneliti mengadakan sesi *tape-talk* (memutar audio yang berisi afirmasi positif), disini peneliti telah menyediakan audio yang berisi kalimat – kalimat positif tentang berbicara di depan umum. Pertama-tama, peneliti mengajarkan teknik relaksasi kepada

subjek, hal ini membutuhkan waktu sedikit lama karena terdapat beberapa subjek yang kurang fokus. Saat seluruh subjek terlihat telah fokus, peneliti meminta kepada subjek untuk membayangkan seakan-akan subjek berada pada keadaan akan berbicara di depan umum, kemudian saat pikiran seluruh subjek telah ada dalam posisi tersebut, peneliti mulai memutar audio yang berisi kalimat afirmasi positif yang diiringi dengan instrument relaksasi. Pada tahap ini, subjek dapat mengikuti dengan lancar meskipun pada awalnya suasana agak kurang kondusif.

Selanjutnya, peneliti bertanya kepada subjek tentang bagaimana perasaan subjek setelah mendengar audio tersebut. rata-rata subjek menjawab bahwa dirinya lebih merasa rileks dan ingin terbiasa melakukan *self-talk* dengan diiringi musik instrument seperti ini. Selanjutnya, peneliti memberikan rekaman audio afirmasi positif tersebut melalui *whatsapp group* untuk didengarkan subjek sebagai pekerjaan rumah. Di akhir sesi, peneliti menutup dengan ucapan terimakasih dan kembali berdiskusi terkait waktu pelatihan sesi berikutnya.

c) Sesi 3

Pada awal sesi ini, peneliti membuka dengan mengucapkan permohonan terimakasih kepada subjek karena telah mengikuti pelatihan dari awal sampai hari terakhir ini dengan sungguh - sungguh dan penuh rasa ikhlas. Karena seluruh materi tentang *self-talk* telah

tersampaikan seluruhnya kepada subjek, maka di pertemuan sesi 3 ini peneliti akan fokus untuk belajar bagaimana penerapan *self-talk* agar subjek dapat terbiasa melakukan *self-talk* di kehidupan sehari-hari.

Pertama-tama, peneliti memulai dengan menyediakan lembar kertas yang didalamnya sudah terdapat beberapa kalimat positif, kemudian peneliti meminta subjek untuk mengucapkan kalimat positif yang telah disediakan secara bersamaan dengan kompak yang sebelumnya diawali dengan teknik relaksasi terlebih dahulu. Berbeda dengan sesi pertemuan sebelumnya, hari ini subjek tampaknya dapat fokus dari awal memulai relaksasi sampai proses *self-talk* selesai. Subjek dapat mengucapkan dengan lantang kalimat - kalimat positif yang diberikan oleh peneliti. Subjek RSM, SNM, dan ZLF terlihat tidak terlalu lantang dalam mengucapkan, namun tetap dapat mengikuti hingga selesai.

Setelah praktek *self-talk* secara lantang telah dilakukan, peneliti membacakan cerita pendek yang berisi mengenai perjalanan seseorang yang meraih prestasi dengan mengikuti suatu kompetisi diawali dengan rasa pesimis kemudian mulai belajar menerapkan teknik *self-talk* dan akhirnya seseorang tersebut berhasil dalam kompetisi. Cerita ini dibacakan dengan harapan agar subjek dapat memahami cerita yang disuguhkan yang berkaitan dengan *positive thinking* dan kemudian dapat dengan mudah meniru atau belajar dari pelajaran hidup yang dialami tokoh dalam cerita pendek. Setelah cerita selesai

dibacakan, peneliti bertanya kepada seluruh subjek tentang "pelajaran apa yang bisa kita ambil dari cerita tersebut?" Kemudian Subjek KR mewakili subjek dengan menjawab "Tidak ada gunanya memikirkan hal buruk yang sebenarnya belum tentu hal itu terjadi". Mendengar jawaban subjek KR, subjek lainnya mengangguk menandakan setuju.

Peneliti selanjutnya memberikan pertanyaan kedua "Apakah kalian pernah mengalami hal yang sama seperti cerita Reno?" Semua subjek terdiam dan tidak ada yang menjawab, Kemudian Subjek DW kembali menceritakan pengalamannya tentang pengaruh pikiran positif yang pernah ia lakukan saat ia mengikuti tes asisten laboratorium dan muharrikah ma'had saat dirinya masih berstatus sebagai mahasantri.

Pada kegiatan selanjutnya peneliti akan membantu subjek dalam mengembangkan rasa optimisme dan percaya diri. Ini akan dilanjutkan dengan sesi untuk membahas lebih detail tentang perasaan cemas saat berbicara di depan umum, setelah peneliti membaca tulisan subjek tentang kecemasannya di lembaran kertas yang diberikan saat sesi 1, peneliti sedikit memberikan beberapa motivasi dan quotes terkait dengan tujuan agar subjek menyadari bahwa perasaan cemas yang dialaminya tersebut dapat diatasi, dengan hal ini juga diharapkan agar subjek mampu membuang pikiran irasional dengan pola pikir yang lebih rasional dan positif. Peneliti menekankan kepada subjek bahwa daripada memikirkan segala kecemasan yang belum tentu

terjadi, lebih baik fokus terhadap kelebihan yang dimiliki. Selanjutnya, peneliti menutup sesi 3 ini dengan mengucapkan terimakasih, serta menginformasikan kepada subjek terkait sesi follow up dan pengisian *post-test* yang akan dilakukan dalam waktu satu minggu setelah pelatihan sesi 3 berakhir.

**4. Efektivitas Konseling *Self-Talk* Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di depan umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang**

**a. Kategorisasi dan Perbedaan Tingkat Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum Sebelum dan Sesudah Pelatihan**

Serangkaian kegiatan analisis data digunakan untuk mengetahui tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa sebelum dan sesudah pelatihan. Analisis yang digunakan adalah analisis hipotetik dengan menggunakan *IBM SPSS Statistics 24*. Langkah pertama adalah menentukan kategorisasi untuk mencari mean hipotetik ( $\pi$ ) dan standar deviasi ( $\sigma$ ). Dijelaskan dengan tabel berikut:

Tabel 4.4 Tabel Deskripsi Skor

<b>Variabel</b>	<b>Skor Max.</b>	<b>Skor Min.</b>	<b>Mean (<math>\pi</math>)</b>	<b>SD (<math>\sigma</math>)</b>
Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum	104	26	65	13

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa skor tertinggi dari skala kepercayaan diri berbicara di depan umum dalah 104, sedangkan skor terendahnya adalah 26 dengan jumlah *mean* 65 dan standar deviasi 15.

Tabel 4.5 Rincian Kategorisasi Skor

Jumlah aitem	= 26
Sangat Setuju	= 4
Setuju	= 3
Tidak Setuju	= 2
Sangat Tidak Setuju	= 1
<b>Aitem Maksimal :</b>	
	$= \text{Jumlah Aitem} \times \text{Skor Maksimal}$
	$= 26 \times 4 = 104$
<b>Aitem Minimal :</b>	
	$= \text{Jumlah Aitem} \times \text{Skor Minimal}$
	$= 26 \times 1 = 26$
<b>Range :</b>	
	$= \text{Aitem Maksimal} - \text{Aitem Minimal}$
	$= 104 - 26 = 78$
<b>Mean Hipotetik :</b>	
	$= \frac{\text{Aitem Maksimal} + \text{Aitem Minimal}}{2}$
	$= \frac{104 + 26}{2}$
	$= 65$

**SD Hipotetik :**

$$= \frac{\text{Aitem Maksimal} - \text{Aitem Minimal}}{6}$$

$$= \frac{104 - 26}{6}$$

$$= 13$$

Selanjutnya, berikut rincian skor dari hasil penelitian ini:

Tabel 4.6 Norma Kategorisasi Tingkat Kepercayaan Diri

Kategori	Norma	Skor
Rendah	$X < M - SD \rightarrow X < 65 - 13 \rightarrow X < 52$	0 - 51
Sedang	$M - SD \leq X < M + SD \rightarrow 65 - 13 \leq X < 65 + 13 \rightarrow 52 \leq X < 78$	52 - 78
Tinggi	$M + SD \leq X \rightarrow 65 + 13 \leq X \rightarrow 78 \leq X$	> 78

Dari kategorisasi skor yang telah dilakukan, maka dapat diketahui perbedaan kategori skor *pre-test* dan *post-test* pada masing – masing subjek yang akan diuraikan dalam tabel berikut:

Tabel 4.7 Perbandingan Skor Pre-test dan Post-test

No.	Subjek	Pre-Test	Post-test	Gain Score
1	ZLF	44 (Rendah)	56 (Sedang)	12
2	DW	50 (Rendah)	64 (Sedang)	14
3	FTR	50 (Rendah)	57 (Sedang)	7
4	SYR	52 (Sedang)	79 (Tinggi)	27
5	SNM	58 (Sedang)	78 (Tinggi)	20

No.	Subjek	Pre-Test	Post-test	Gain Score
6	KR	61 (Sedang)	79 (Tinggi)	18
7	IF	63 (Sedang)	81 (Tinggi)	18
8	RSM	63 (Sedang)	68 (Sedang)	5
9	DN	65 (Sedang)	88 (Tinggi)	23

Berdasarkan tabel diatas, skor yang dimiliki kesembilan subjek mengalami peningkatan sebelum dan sesudah diberikan pelatihan. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat peningkatan kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa self-talk positif efektif dapat meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa.

#### b. Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan dengan *Paired Sample t-test* menggunakan bantuan IBS SPSS Statistics 24 for windows untuk mengetahui efektivitas konseling atau pelatihan *self-talk* dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa. Data yang diperoleh dari hasil pengisian *pre-test* dan *post-test* oleh peserta pelatihan mendapatkan hasil sebagai berikut:

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Pretest	56.22	9	7.412	2.471
	Posttest	72.22	9	11.355	3.785

Gambar 4.8 Output Uji Statistik Deskriptif

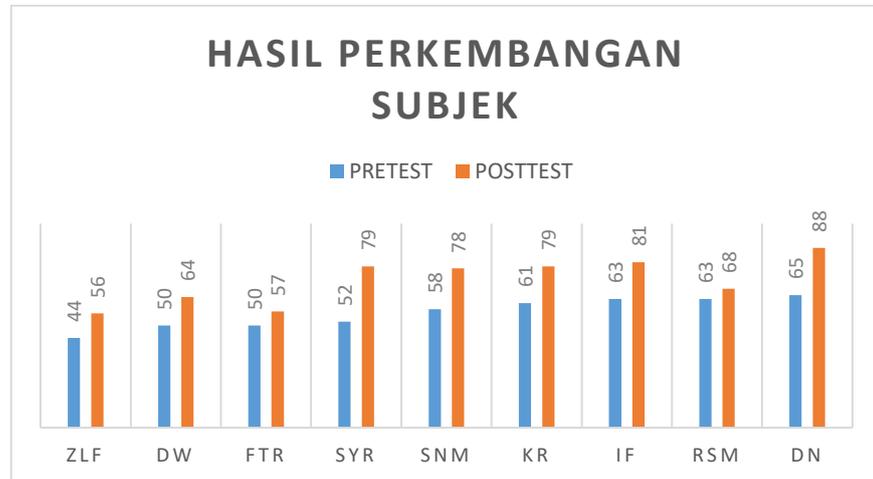
Berdasarkan uji statistik deskriptif pada tabel *Paired Sample Statistics*, dapat diketahui bahwa *Mean* atau nilai rata – rata skor tingkat kepercayaan diri subjek sebelum diberikan pelatihan *self-talk* adalah sebesar 56,22. Sedangkan, *Mean* atau nilai rata – rata skor tingkat kepercayaan diri subjek setelah diberikan konseling teknik *self-talk* adalah sebesar 72,22. Oleh karena itu, data dari tabel diatas menunjukkan adanya peningkatan pada skor rata – rata sebesar 16,00.

		Paired Samples Test							
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	Pretest - Posttest	-16.000	7.211	2.404	-21.543	-10.457	-6.656	8	.000

Gambar 4.9 Output Uji t

Berdasarkan hasil uji t pada tabel *Paired Samples Test*, diketahui bahwa hasil dari Sig (2-tailed) mendapatkan nilai sebesar 0,000 atau lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, H0 ditolak dan H1 diterima. Pernyataan tersebut menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan dari pemberian konseling dan pelatihan *self-talk* terhadap peningkatan kepercayaan diri berbicara didepan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Berdasarkan hasil analisis dari kedua output diatas, dapat diketahui bahwa pemberian pelatihan *self-talk* positif dapat memberikan

pengaruh kepada subjek dibuktikan dengan peningkatan skor yang signifikan. Berikut tabel perbandingan skor *pre-test* dan *post-test*:



Gambar 4.10 Grafik Perbandingan Skor Pre-test dan Post-test

## 5. Hasil Follow Up Pasca Pelatihan

Kegiatan Follow Up dilakukan sebagai upaya tindak lanjut dalam mengetahui apakah sudah terjadi perubahan terhadap tingkat kepercayaan diri subjek dan apakah pengetahuan yang diperoleh subjek selama pelatihan masih terjaga atau tidak, serta apakah subjek masih melakukan dan menerapkan beberapa teknik *self-talk* yang sudah diketahui sebelumnya. Berikut kondisi masing-masing subjek saat kegiatan follow up:

### a) Subjek ZLF

Subjek mengaku bahwa dirinya belum terlalu merasakan dampak setelah pelatihan karena merasa belum maksimal dalam menerapkan teknik *self-talk* yang didapat selama pelatihan saat sedang berbicara di depan umum, namun subjek sudah dapat menerapkan pentingnya

berpikir positif sehingga subjek merasa bahwa pemikiran negatif pada dirinya perlahan agak berkurang. Subjek memiliki perasaan untuk selalu ingin berusaha mewujudkan afirmasi positif yang telah ditulis dan berusaha menghilangkan kelemahan yang ada pada dirinya.

b) Subjek DW

Subjek merasakan terdapat sedikit perubahan mengenai kemampuannya dalam berbicara di depan umum karena setiap akan melakukan kegiatan berbicara di depan umum subjek selalu teringat dan sadar bahwa kecemasan yang muncul hanya ada di pikirannya sendiri dan belum tentu terjadi, dan jika subjek merasa mulai berpikir kecemasan subjek akan langsung menerapkan *self-talk* dan tetap berusaha berpikir positif. Dalam kehidupan sehari-hari, subjek mampu menerapkan untuk selalu berpikir positif dan melakukan *self-talk* positif karena selalu teringat bahwa pikiran negatif hanya akan menghambat aktivitasnya.

c) Subjek FTR

Subjek menjadi lebih percaya kepada diri sendiri bahwa ia bisa melakukan banyak hal dengan baik. Pelatihan yang diberikan membuat subjek menjadi sadar dan yakin bahwa ia dapat melawan ketakutan terbesarnya, yaitu berbicara di depan umum. Dengan membiasakan *self-talk* positif secara rutin, subjek mulai sedikit demi sedikit berani menyampaikan pendapat, percaya diri terhadap materi

yang disampaikan, dan mulai dapat mengungkapkan sesuatu ke orang lain dengan lebih nyaman.

d) Subjek SYR

Subjek telah menyadari mengenai pikiran negatifnya dan menyadari bahwa selama ini terdapat konsep dalam dirinya yang kurang benar. Akhirnya setelah pelatihan, subjek berusaha merubah konsep yang salah tersebut. Subjek juga merasakan kekuatan sugesti positif karena telah merasa mampu menerapkan hal tersebut dengan baik. Selain untuk meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum, subjek juga mulai menerapkan *self-talk* atau *self-write* sebagai sarana dalam melakukan proses *healing*.

e) Subjek SNM

Subjek menjadi lebih berhati-hati dalam berfikir karena percaya bahwa pikiran berpengaruh pada kenyataan. Hal ini membuat subjek lebih sering berpikir positif dalam keadaan apapun. Selain itu, subjek juga tidak terlalu memikirkan berbagai kejadian yang sudah terjadi karena lebih dapat memaklumi, mensyukuri, dan berusaha untuk menjadi lebih baik (lebih memilih untuk mengambil hikmah dari kejadian yang sudah lewat daripada memikirkannya berlarut-larut yang membuat berpikiran negatif). Hal ini tentu saja memberikan pengaruh pada kehidupan subjek, subjek merasa lebih percaya diri dengan menepis semua pikiran buruk menjadi pikiran-pikiran yang lebih positif dengan melakukan *self-talk*.

f) Subjek KR

Subjek menjadi lebih berani mengungkapkan pendapat dan lebih aktif daripada sebelumnya saat di kelas terlebih saat presentasi dan diskusi. Subjek juga menjadi lebih tenang ketika menyampaikan pendapat. Setelah pelatihan, subjek merasa kekuatan yang paling dominan yang didapat ialah meningkatnya rasa percaya diri dan percaya pada diri sendiri bahwa dirinya mampu melakukannya dengan baik. Subjek juga berharap kemampuan berbicara di depan umumnya akan lebih meningkat ketika ia mulai terbiasa dalam melakukan *self-talk* positif.

g) Subjek IF

Subjek merasakan perubahan pada pemikiran atau *mindset* pada dirinya. Sebelum pelatihan, subjek adalah orang yang tidak percaya dengan kekuatan *self-talk*, kemudian setelah subjek mengikuti pelatihan, subjek menjadi lebih memahami bahwa persepsi dirinya terhadap *self-talk* tersebut adalah salah. Dengan berubahnya *mindset* subjek tentang *self-talk*, hal ini dapat lebih memudahkan subjek dalam menerapkan teknik-teknik yang diajarkan dalam pelatihan sehingga subjek dapat mengatasi perasaan gelisah yang terjadi dalam kehidupan subjek termasuk kegelisahan saat sebelum presentasi. Dengan adanya pelatihan yang didalamnya juga terdapat sharing dengan sesama peserta, subjek jadi merasa lebih percaya diri, tidak merasa sendiri, dan lebih dapat mengontrol pemikiran dan *self-talk* negatif.

h) Subjek RSM

Subjek mampu berpikir positif pada setiap keadaan terutama pada keadaan yang sering membuat dirinya berpikir negatif. Hal itu membuat pikiran negatif subjek berkurang secara drastis. Dengan membiasakan berpikir positif, subjek merasa menjadi orang yang lebih baik, subjek menjadi pribadi yang tidak mudah tergoyahkan pikirannya, menjadikan hidupnya lebih tenang karena jarang merasa resah dan ragu dalam menghadapi sesuatu, dan masalah yang datang dalam hidupnya dapat diatasi dengan lebih mudah karena menjadi lebih fokus pada solusi, bukan malah memikirkan hal-hal negatif.

i) Subjek DN

Subjek lebih percaya diri, mampu menghargai dirinya sendiri, berpikir positif dan berprasangka baik terhadap masa depan, lebih dapat mengenali dirinya sendiri, lebih dapat terbuka dalam memikirkan sesuatu, dan subjek merasa menjadi orang yang lebih positif. Subjek merasa telah mendapatkan kekuatan dalam menyerap seluruh afirmasi positif yang ia tulis dan ucapkan sehingga subjek lebih merasa yakin dan merasakan dampak baiknya dalam kehidupan sehari-hari.

## B. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan bahwa penggunaan konseling *self-talk* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum. Berdasarkan hasil analisis statistik terhadap data hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat dikatakan bahwa hipotesis yang diajukan peneliti dapat diterima. Adapun hipotesis tersebut adalah “Konseling *Self-Talk* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang”. Dari hasil uji *Paired Sample t-test* yang dilakukan, diperoleh peningkatan nilai rata rata (*mean*) sebanyak 16,00 pada subjek yang telah diberikan pelatihan *self-talk* yang didalamnya terdapat sesi konseling. Dalam hasil penghitungan analisis statistik, diperoleh juga nilai Sig (2-tailed) mendapatkan nilai sebesar 0,00 atau kurang dari 0,05. Proses pelatihan berlangsung selama 3 sesi pertemuan termasuk *follow up* perkembangan masing-masing subjek.

Kepercayaan diri berbicara di depan umum penting di miliki oleh seorang mahasiswa sebagai generasi terpelajar yang memiliki kewajiban untuk menguasai berbagai pengetahuan dan menyampaikan pengetahuan tersebut kepada orang lain. Berdasarkan survey awal yang dilakukan peneliti, kepercayaan diri tersebut belum sepenuhnya dimiliki oleh mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Kurangnya percaya diri tersebut dapat mempengaruhi keberhasilan proses belajar mahasiswa sebab mahasiswa menjadi kurang mampu menyampaikan materi dengan baik, tidak berani

bertanya, dan kurang aktif dalam mengikuti diskusi karena hanya berperan sebagai pendengar saja.

Subjek dalam penelitian ini merupakan mahasiswa angkatan 2020, 2021, dan 2022 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang menunjukkan adanya sikap kurang percaya diri sesuai dengan yang disebutkan oleh Anthony (1992) dengan ciri – ciri memiliki perasaan takut, termasuk takut dalam bersaing dengan orang lain dan menganggap bahwa orang lain dapat melakukan hal-hal tertentu dengan lebih baik daripada dirinya, orang yang tidak percaya diri juga cenderung membandingkan dirinya dengan orang lain dan tidak yakin akan kemampuan sendiri sehingga bersikap pesimis.

Sebagaimana yang dikatakan oleh Hambly (1992), bahwa salah satu faktor internal yang dapat mempengaruhi kepercayaan diri seseorang adalah bagaimana seseorang tersebut merepresantasikan dirinya (*self-concept*), bagaimana seseorang tersebut menilai dirinya sendiri (*self-esteem*), keadaan fisik, dan pengalaman hidup. Selain faktor internal, terdapat faktor eksternal yang berperan dalam kepercayaan diri seseorang, yakni lingkungan dimana seseorang tersebut tumbuh, serta kondisi psikologis dan sosiologis. Hal tersebut dijelaskan dan ditemukan peneliti sesuai dengan pernyataan masing-masing subjek sebelum diberikannya perlakuan bahwa terdapat subjek yang selama ini kurang percaya diri saat berbicara di depan umum karena terdapat konsep *belief* yang salah tentang dirinya, takut ditertawakan karena penampilannya kurang menarik, serta adanya pengalaman buruk merasa diremehkan dan ditertawakan saat presentasi dan berpendapat.

Selain beberapa faktor diatas, faktor psikologis dan usia perkembangan dapat menjadi alasan kurangnya kepercayaan diri seorang mahasiswa. Karena dari sisi perkembangan, sesuai pendapat Santrock (2007) bahwa sebagian besar mahasiswa masih dalam masa perkembangan remaja menuju dewasa awal sehingga kepercayaan diri mereka paling sering menjadi penghalang karena masa remaja menuju dewasa awal keadaan psikologis seseorang mulai berubah, mereka mengalami banyak perubahan secara fisik, psikologis dan sosial. Seseorang banyak merasa ragu dan canggung tentang peran mereka dalam usia ini dan mulai memasuki fase *quarter life crisis*.

Subjek dalam penelitian ini ditemukan secara keseluruhan memiliki skor kepercayaan diri yang kurang. Hal itu berdasarkan hasil *pre-test* masing-masing subjek yang mendapatkan skor rendah dan sedang. Nilai mean dari *pre-test* seluruh subjek adalah sebesar 56,22. Dari 9 subjek yang ada, rata-rata dari mereka masih merasa gugup, gemetar, dan takut berbicara di depan umum. Beberapa diantara mereka juga masih merasa bahwa apa yang disampaikan kurang jelas sehingga mereka merasa bahwa *audiens* telah meremehkan mereka saat presentasi dan hal itu menyebabkan mereka memiliki kepercayaan bahwa kelemahan diri mereka adalah saat berbicara di depan umum.

Pemikiran irasional yang dimiliki oleh subjek tentu saja dapat mempengaruhi bagaimana *performance* mereka saat berbicara di depan umum. Oleh karena itu, penelitian ini ditujukan untuk membantu subjek dalam merubah pemikiran irasional tersebut menjadi pemikiran yang lebih

rasional dengan teknik *self-talk*. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Albert Ellis bahwa meskipun manusia cenderung berpikir tidak rasional, namun manusia juga memiliki kemampuan untuk belajar kembali dan berpikir lebih rasional.

Penggunaan *self-talk* yang efektif memungkinkan seseorang untuk mengontrol sikap dan mengganti pola perilaku buruk dengan perilaku yang lebih baik. *Self-talk* adalah salah satu teknik *imagery* yang membantu seseorang untuk memiliki pikiran yang lebih positif dan percaya diri tentang diri mereka sendiri. Misalnya, ketika individu memberikan presentasi di kelas, individu tersebut pasti mengharapkan hasil dan reaksi yang baik dari *audiens*. Hal ini dapat menyebabkan kecemasan, ketakutan akan hal-hal yang salah, dan rasa malu yang justru hal ini akan mempengaruhi konsentrasi selama presentasi dan mempengaruhi performa individu tersebut. *Self-talk* membantu membangun kepercayaan diri dan menyesuaikan fokus seseorang pada sebuah situasi dan akan memiliki kontrol yang lebih baik atas konsentrasi mereka.

Pasca pelatihan, subjek dalam penelitian ini dapat merasakan perubahan terhadap keyakinan terhadap dirinya sendiri dan percaya bahwa mereka memiliki kekuatan dan kemampuan untuk melakukan apapun dalam aktivitasnya dengan lebih baik dan lebih percaya diri. Subjek juga merasakan berbagai perubahan dalam persepsi terhadap diri sendiri dan lebih dapat mengarahkan diri menuju impian yang diinginkan karena mampu berpikir positif tentang masa depan. Hal ini sesuai dengan tujuan *self-talk* yang

diungkapkan oleh Hermawan (2018) yaitu *self-talk* dapat meningkatkan *self-efficacy* dan untuk membangun persepsi atau arah diri - yang perlu dicapai oleh seseorang.

Dalam penelitian ini, langkah-langkah teknik *self-talk* yang dilakukan adalah berdasarkan teori GABCDE oleh Albert Ellis, yaitu 1) subjek menetapkan tujuan dilakukannya *self-talk*, 2) subjek dibantu untuk mengidentifikasi dan menyadari pikiran negatif yang ada pada dirinya terkait permasalahan dengan *public speaking*, 3) subjek dibantu untuk menentang dan mengkonfrontasikan *negatif talk* yang ada, 4) subjek dibantu untuk mengubah *negatif talk* menjadi *positif talk* dengan mengeksplorasi ide-ide untuk menentukan tujuan-tujuan rasional, 5) subjek diberikan beberapa kalimat afirmasi positif untuk didengarkan dan dipraktikkan, dan 6) teknik *self-talk* yang sudah dipelajari dipraktikkan secara terus-menerus. Selama pelatihan, subjek terlihat antusias dalam mengikuti berbagai langkah-langkah yang di sampaikan dan bersedia untuk mempraktikkannya di dalam atau di luar pelatihan.

Sedangkan untuk teknik-tekniknya, peneliti mengenalkan kepada subjek teknik *self-talk* berdasarkan pendapat Helmstetter (1987) tentang lima metode penggunaan *internal talking*, yaitu: 1) *silent-talk*, yaitu berbicara dalam bentuk dialog internal yang berlangsung tanpa suara; 2) *self-speak*, percakapan yang diucapkan secara sadar (bersuara) kepada diri sendiri atau dilaporkan kepada orang lain tentang diri sendiri; 3) *self-conversation*, yaitu *self-talk* yang dilakukan dengan cara percakapan (dengan atau tanpa suara)

dengan diri sendiri; 4) *self-write*, yaitu menulis kata demi kata atau kalimat untuk diri sendiri dalam bentuk pernyataan tertentu dan dapat digunakan sebagai pemrograman untuk memberikan instruksi kepada diri sendiri; dan 5) *tape-talk*, merupakan kelanjutan dari *self-writing*, yang dilakukan dengan mendemonstrasikan *self-talk* yang direkam oleh individu, yang seringkali dapat digunakan sebagai pengingat diri. Dalam sesi konseling, subjek satu persatu dapat menceritakan mengenai teknik mana yang paling nyaman digunakan untuk mempraktikkan *self-talk*.

Setelah diberikan perlakuan teknik *self-talk*, hasil penelitian ini menunjukkan adanya kenaikan skor kepercayaan diri berbicara di depan umum subjek berdasarkan hasil *post-test*. Seluruh subjek mengalami kenaikan skor dan tidak satupun yang mengalami penurunan. Nilai *mean* dari hasil *post-test* subjek adalah 72,22. Hal tersebut juga didukung dengan pernyataan subjek setelah selesai diberikan pelatihan dan koseling *self-talk* saat dilaksanakan follow-up. Subjek mengatakan bahwa dirinya mulai menunjukkan 1) keberanian menyampaikan negatif *talk* pada dirinya, 2) berani menantang dalam bentuk tindakan baru yang belum pernah mereka lakukan sebelumnya, Ini merupakan tindakan untuk mengatasi pikiran negatif mereka, 3) berani mengeksplorasi ide-ide untuk mengubah pikiran negatif mereka, 4) memiliki semangat untuk mengubah pemikiran negatif ke pemikiran positif untuk berubah ke arah yang lebih baik dan 5) bersikap lebih tenang ketika mendapatkan kesulitan dengan mampu mengkonfrontasikan *self-talk* negatif dan mempraktikkan *self-talk* positif secara rutin.

Kemajuan yang didapatkan subjek setelah mengikuti pelatihan sejalan dengan ungkapan Sarah (1997), bahwa *Self-talk* memiliki manfaat diantaranya adalah dapat membangun potensi untuk mengembangkan pemikiran positif, mengurangi rasa malu dan kecemasan, membangun pikirannya untuk menghadapi tantangan apapun, mengurangi rasa malu dan takut, dan dapat meyakinkan diri sendiri bahwa dirinya bisa.

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat diketahui bahwa seluruh subjek dalam pelatihan *self-talk* dapat meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum karena adanya dorongan untuk mencapai tujuan mereka masing-masing, yaitu membuat percaya dirinya timbul untuk memulai pembicaraan dengan orang yang baru dikenal dan mampu menyampaikan informasi atau materi sesuai apa yang diinginkan, menjadi pribadi yang lebih positif dengan selalu berpikiran positif, serta menjadi orang yang berhasil di masa depan dengan segala usaha dan pemikiran positif yang ditujukan oleh dirinya sendiri.

Efektivitas konseling *self-talk* terhadap kepercayaan diri juga dibuktikan melalui penelitian terdahulu, salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh Iriyanti dan Kinayung (2021), menemukan bahwa sikap positif terhadap diri sendiri yang didapat dengan mengikuti pelatihan *self-talk* akan membantu siswa untuk lebih percaya diri dan percaya pada kemampuan mereka di dalam kelas perkuliahan dan dalam kehidupan sehari-hari secara umum.

Penelitian yang dilakukan oleh Aldina (2018) tentang efektivitas teknik *empty chair* dan *self-talk* dalam meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal juga menemukan hasil bahwa tingkat keefektifan teknik *self-talk* lebih tinggi dibandingkan teknik *empty chair* dalam hal ini. Jika seseorang secara terus-menerus melakukan *self-talk* dengan menggunakan afirmasi positif, maka hal itu akan mengarahkan pikiran ke arah yang lebih positif dan akan membantu meningkatkan keterampilan komunikasi interpersonalnya.

Efektifitas *self-talk* terhadap meningkatnya keterampilan berbicara di depan umum juga dibahas di penelitian Zaini (2019) yang menemukan hasil bahwa *self-talk* dapat meningkatkan kemampuan berbicara di depan umum seseorang karena adanya dorongan untuk tercapainya tujuan yang telah ditetapkan oleh masing-masing orang tersebut, yaitu munculnya rasa percaya diri untuk memulai pembicaraan dengan orang yang baru dikenal dan mampu menyampaikan informasi sesuai dengan apa yang diinginkan dan direncanakan.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang menggunakan teknik *self-talk* sebagai variabel independen, selain untuk meningkatkan kepercayaan diri, teknik *self-talk* juga dapat efektif digunakan sebagai cara untuk; 1) mengatasi dan mengelola stress, 2) mengatasi *social anxiety*, 3) pengelolaan kesehatan mental, 4) meningkatkan konsentrasi, 5) meningkatkan motivasi dan aktivitas belajar siswa, 6) meningkatkan keterampilan komunikasi interpersonal, 7) penguatan *self-efficacy*, 8) meningkatkan

*hardiness* (ketahanan psikologis), 9) meningkatkan tingkat kecemasan, 10) pengelolaan emosi, dan masalah kecemasan lainnya, serta keadaan lain yang membutuhkan perubahan maupun peningkatan.

Selain menggunakan teknik *self-talk*, kepercayaan diri berbicara di depan umum juga dapat ditingkatkan melalui beberapa terapi atau teknik tertentu, misalnya teknik *empty chair* (teknik terapi dimana seseorang menganggap sebuah kursi kosong sebagai kepribadiannya yang lain dan mengajaknya berdialog membahas tentang konflik atau kendala yang dialami), *self-hypnosis* (terapi yang berorientasi pada alam bawah sadar seseorang), *expressive writing therapy* (terapi perefleksian pikiran dan perasaan terhadap peristiwa yang tidak menyenangkan dengan menggunakan aktivitas menulis), dan berbagai terapi lainnya yang bertujuan untuk merefleksikan berbagai jenis kecemasan. Hal ini dapat digunakan acuan oleh peneliti selanjutnya agar dapat melakukan penelitian serupa dengan menggunakan variabel bebas atau terikat yang telah disebutkan diatas.

Keterbatasan pada penelitian ini terletak pada waktu yang dimiliki subjek serta sarana prasarana yang dilakukan selama proses *treatment*, yakni lokasi dilaksanakannya pelatihan yang kurang tertutup sehingga selama pelaksanaan pelatihan subjek beberapa kali sempat terdistraksi konsentrasinya oleh aktivitas orang lain disekitar tempat tersebut. Pelatihan juga berjalan tanpa menggunakan alat yang memadai seperti kurangnya fasilitas LCD/Proyektor dan speaker dengan kualitas audio yang baik. Keterbatasan lainnya terletak pada metode eksperimen yang hanya menggunakan satu grup

eksperimen tanpa adanya kelompok kontrol, metode eksperimen ini memungkinkan terjadinya banyak error yang disebabkan oleh efek testing, pengaruh instrumen atau alat, pengaruh maturasi, *history*, error regresi, bias pemilihan, dan mortalitas.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai Efektivitas Konseling *Self-Talk* dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dapat diambil kesimpulan bahwa tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum subjek meningkat. Skor yang pada awalnya berada di kategori rendah hingga sedang setelah diberikan pelatihan teknik *self-talk* hasil akhirnya mendapatkan adanya peningkatan skor dan kategori.

Nilai rata-rata (*mean*) skor meningkat yang pada awalnya nilai *pre-test* mendapatkan rata-rata sebesar 56,22 menjadi 72,22 pada skor *post-test*, hal ini menunjukkan bahwa terdapat kenaikan skor kepercayaan diri. Disamping itu, berdasarkan *output* pada uji hipotesis menggunakan uji *paired sample t-test* mendapatkan nilai signifikansi sebesar 0,000 (lebih kecil dari 0,05). Hal ini berarti hipotesis 1 yang berbunyi “konseling *self-talk* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang” diterima. Oleh karena itu, konseling *self-talk* dapat dikatakan sebagai cara efektif untuk meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa saran yang diberikan peneliti sesuai dengan proses pelatihan maupun hasil penelitian kepada beberapa pihak, yakni:

### **1. Subjek Penelitian**

Diharapkan untuk para subjek dapat selalu menerapkan ilmu yang diperoleh dari kegiatan Pelatihan *self-talk* positif. Selain itu, diharapkan kedepannya subjek dapat menjalankan teknik-teknik dan langkah-langkah dalam melakukan *self-talk* positif, baik saat akan berbicara di depan umum maupun dalam hal lain dalam kehidupan subjek. Memiliki pemikiran positif dan selalu membiasakan *self-talk* perlu dilakukan karena efektif dalam membantu menjalani hidup dengan lebih percaya diri dan menjadi orang yang lebih positif. Peneliti juga berharap kepada subjek agar dapat menebarkan kebermanfaatannya kepada teman dan masyarakat luas akan hal positif yang didapatkan dari kegiatan pelatihan *self-talk* positif.

### **2. Peneliti Selanjutnya**

Kegiatan *self-talk* positif merupakan kegiatan yang dibutuhkan bagi setiap orang. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan untuk:

- a. Menyiapkan dengan matang segala keperluan pemberian treatment eksperimen mulai dari waktu, kematangan materi, hingga sarana prasarana.

- b. Mengembangkan modul penelitian dengan lebih baik dan fokus terhadap keadaan subjek, waktu pelaksanaan, dan target yang ingin dicapai dalam pelatihan.
- c. Meneliti efektifitas teknik *self-talk* dalam memberikan pengaruh terhadap variabel lain, tidak hanya dalam kepercayaan diri berbicara di depan umum atau sebaliknya, menggunakan variabel yang lain sebagai upaya peningkatan kepercayaan diri berbicara di depan umum.
- d. Penelitian ini menggunakan metode *pra-experimental design* yang hanya menggunakan satu kelompok eksperimen tanpa menggunakan kelompok kontrol sehingga memungkinkan terjadinya banyak error yang disebabkan oleh efek testing, pengaruh instrumen atau alat, pengaruh maturasi, *history*, error regresi, bias pemilihan, dan mortalitas. Oleh karena itu, peneliti diharapkan dapat melakukan penelitian serupa dengan desain eksperimen yang berbeda untuk melihat perbedaan metode ini dengan metode lainnya, seperti *quasi experiment*, *time series design*, dan lain-lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adyanitama, S., Yustitia, A. D., Anggunani, A. R., & Husna, A. N. (2022). *Pengembangan Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa*. 815–821.
- Afiatin, T., & Andayani, B. (1998). Peningkatan Kepercayaan Diri Remaja Penganggur Melalui Kelompok Dukungan Sosial. *Jurnal Psikologi*, 2, 35–46.
- Afiatin, T., & Martaniah, S. M. (1998). Peningkatan Kepercayaan Diri Remaja Melalui Konseling Kelompok. *Psikologika: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi*, 3(6). <https://doi.org/10.20885/psikologika.vol3.iss6.art6>
- Aldina, Fauzi. (2018). Efektifitas Bimbingan Kelompok Teknik *Empty Chair* Dan Self Talk Untuk Meningkatkan Keterampilan Komunikasi Interpersonal Siswa. *Jurnal Edukasi : Jurnal Bimbingan Konseling*, 4(1), 1-6.
- Alghazali, Imam. (1990). *Ihya' Ulumiddin* (terjemahan Muhammad Zuhri). Semarang: Penerbit Asy-Syifa
- Alwisol. (2009). *Psikologi Kepribadian edisi revisi*. Malang: UMM Press
- Amri, S. (2018). Pengaruh Kepercayaan Diri (Self Confidence) Berbasis Ekstrakurikuler Pramuka Terhadap Prestasi Belajar Matematika Siswa Sma Negeri 6 Kota Bengkulu. *Jurnal Pendidikan Matematika Raflesia*, 3(2), 156–168.
- Anthony R. (1992). *Rahasia Membangun Kepercayaan Diri* (terjemahan Rita Wahyudi). Jakarta: Bina Rupa Aksara

- Atmoko, A., Indreswari, H., Maya Simon, I., Warih Utami, N., & Widyatno, A. (2019). *Counselor Self-Talk in Counseling Services*. 285(Icet), 5–10. <https://doi.org/10.2991/icet-18.2018.2>
- Aya Mamlu'ah. (2019). Konsep Percaya Diri Dalam Al-Quran Surat Al-Imran Ayat 139. *Al-Aufa: Jurnal Pendidikan Dan Kajian Keislaman*, 01(01), 30–39.
- David, D., Szentagotai, A., Eva, K., & MacAvei, B. (2005). A synopsis of Rational-Emotive Behavior Therapy (REBT); Fundamental and applied research. *Journal of Rational - Emotive and Cognitive - Behavior Therapy*, 23(3), 175–221. <https://doi.org/10.1007/s10942-005-0011-0>
- Davis, Lynn R. (2012). *Deliver Me From Negative Self Talk: A Guide To Speaking Faith-filled Words* 1st edition. Germany: Create Space Independent Publishing Platform
- Farhani, A. (2019). *Keterampilan Berbicara: Metode Efektif Untuk Meningkatkan Keterampilan Berbicara Di Depan Umum*. August. <https://doi.org/10.31227/osf.io/xj4ny>
- Granello, D. H., & Young, M. E. (2019). *Counseling Today : Foundations of Professional Identity*.
- Hambly, K. (1992). *Bagaimana Meningkatkan Rasa Percaya Diri?* (terjemahan FX Budiyanto). Jakarta: Arcan
- Harefa, I. E., & Mawarni, S. G. (2019). Komunikasi Interpersonal (Self Talk) Sebagai Pencegahan Self- Harm Pada Remaja. *Prosiding Seminar Nasional*

2019: *Pengembangan Karakter Dalam Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0*, September, 3.

Hartatik, S. F., Pusparini, I., Jasuli, & Rahmah, T. H. (2021). Tantangan Pembelajaran Public Speaking di Era Digital. *Jurnal Budi Utomo Malang*, 161–165. <http://ejurnal.budiutomomalang.ac.id/index.php/salinga/index>

Hartono & Soedarmadji, Boy. (2012). Psikologi konseling (Edisi Revisi). Jakarta: Kharisma Putra Utama.

Hermawan, G. (2018). *Self-Talk Pengubah Nasib (SPN)*. Pohon Cahaya. [www.pohoncahaya.com](http://www.pohoncahaya.com)

Humairoh, L. (2022). The Use Of Self- Talk Strategy To Improve Students ' Speaking Skill At The First Grade , Semester 1 . Academic Year of 2021 / 2022 of VOCATIONAL HIGH SCHOOL XYZ. *JOLADU: Journal of Language Education*, 1, 29–38.

Ilmi, J. (2017). *Pelatihan Self Hypnosis untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Publik Pada Mahasiswa*. <http://eprints.umm.ac.id/43910/>

Indriana, K. R., & Rahmi, S. (2019). Pengaruh teknik self talk terhadap kepercayaan diri siswa kelas ix smp negeri 9 tarakan. *Jurnal Bimbingan Dan Konseling Borneo*, 1(1), 34–36.

Iriyanti, A. F., & Kinayung, D. (2021). Pelatihan Positive Self-talk untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri pada Mahasiswa. *Empathy : Jurnal Fakultas Psikologi*, 4(1), 20. <https://doi.org/10.12928/empathy.v4i1.20353>

Iswari, D., & Hartini, N. (2005). Pengaruh Pelatihan Dan Evaluasi Self-Talk

- Terhadap Penurunan Tingkat Body-Dissatisfaction. *Jurnal Psikologi*.
- Julijanti., Quraisyin. (2012). Buku Ajar Public Speaking. Universitas Trunojoyo Madura
- Khoriroh, N. (2018). Pengaruh Kepercayaan Diri Dan Keterampilan Berkomunikasi Terhadap Kemampuan Public Speaking Mahasiswa Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. *Universitas Negeri Yogyakarta*, 75383.
- Langit, U. S., & Takwin, B. (2018). Strategi berbicara kepada diri sendiri sebagai mekanisme regulasi stres pada individu yang terbiasa menyebut diri menggunakan nama. *Jurnal Psikologi Sosial*, 16(1), 12–22. <https://doi.org/10.7454/jps.2018.2>
- Lauster, Peter. (2002). Tes Kepribadian (terjemahan D.H Gulo). Jakarta: Bumi Aksara
- Mkangi, A. (2010). Rational Emotive Behavioural Therapy (REBT): A critical review. *Journal of Language, Technology & Entrepreneurship in Africa*, 2(1), 54–65. <https://doi.org/10.4314/jolte.v2i1.51990>
- Muhammad, Z. (2019). Effectiveness of Self Talk Techniques to Improve Public Speaking Ability in Class X Students of Daring Business and Marketing Business in SMK Muhammadiyah 1 Banjarmasin. *Jurnal Pelayanan Bimbingan Dan Konseling Progam Studi Bimbingan Dan Konseling FKIP Universitas Lampung Mangkurat*, 4(2), 135–145.
- Mustamu, R. H. (2012). Menjadi Pembicara Publik Andal : Fenomena Public Speaker, Antara Kebutuhan Dan Tren. *Jurnal Komunikasi Islam*, 2(2), 210–

216.

- Mustofa, A., & Arisandi, Y. (2021). Konsep Percaya Diri Perspektif Al- Qur ' an. *Al-Jadwa: Jurnal Studi Islam*, 1(1), 19–41. <http://ejournal.iaidalwa.ac.id/index.php/al-jadwa/article/view/470>
- Nadiah, Arina, & Ikhrom. (2019). The Students' Self-Confidence in Public Speaking. *ELITE Journal*, 1(1), 1–11. <https://www.elitejournal.org/index.php/ELITE>
- Nasr, Sayyed Hossein. (1997). *Man and Nature: The Spiritual Crisis of Modern Man*. Chicago: Turaban (Mandala Book Edition)
- Oltean, H. R., Hyland, P., Vallières, F., & David, D. O. (2017). An Empirical Assessment of REBT Models of Psychopathology and Psychological Health in the Prediction of Anxiety and Depression Symptoms. *Behavioural and Cognitive Psychotherapy*, 45(6), 600–615. <https://doi.org/10.1017/S1352465817000133>
- Palupi, E. P. D., Sunawan, S., & Murtadho, A. (2020). The Effectiveness of Group Counseling with Self-Talk technique to Improve Students' Self-Confidence. *Jurnal Bimbingan Konseling*, 9(3), 163–167. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jubk>
- Reviliana, M. (2019). Penggunaan Teknik Positive Self-Talk Untuk Membantu Mengembangkan Motivasi Belajar. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Rif'ati, M. I. (2018). Kepercayaan Diri Dalam Prespektif Islam. *Jurnal Psikologi*, 2(September). <https://www.researchgate.net/publication/327867042>

- Rifati, M. I., Maghfiroh, V. S., Fajrianiiii, N., & Arumsari, A. (2018). Benefits of Self Confidence in Public Speaking for Students. *ResearchGate, September*, 1–4.
- Samsul, Hananto, D. (2020). Pengaruh Teknik Self Talk Untuk Mengatasi Sikap Introvert Siswa. *Jurnal Transformasi*, 6(1), 12–16.
- Santrock, J. W. (2012). Life Span Development: Perkembangan Masa. Hidup Jilid I (terjemahan B. Widyasinta) Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sawitri, N. R. (2018). Effectiveness Of Self-Talk Techniques To Increase Verbal Communications Ability In Class Ix B Students In Smp Negeri 6 Banjarmasin. *Jurnal Fitrah*, 1(1), 33–38.  
<https://doi.org/10.5281/zenodo.1342170>
- Selwen, P., Lisniasari, L., & Rahena, S. (2021). Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Kemampuan Public Speaking Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Buddha Dan Isu Sosial Kontemporer (JPBISK)*, 3(2), 63–69.  
<https://doi.org/10.56325/jpbisk.v3i2.46>
- Solso, Robert. Dkk. (2008). Psikologi Kognitif Edisi Delapan. Jakarta: Erlangga
- Syafitri, A., Yundayani, A., & Kusumajati, W. K. (2019). Hubungan antara Kepercayaan Diri Siswa terhadap Kemampuan Berbicara Bahasa Inggris. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan STKIP Kusuma Negara*, 1–8.  
<https://jurnal.stkipkusumanegara.ac.id>
- Tambunan, S. (2018). Pengaruh Konseling Self Talk Terhadap Tingkat Kecemasan. *Jurnal Madaniyah*, 8(1), 41–52.
- Taylor, Ros. (2006). Mengembangkan Kepercayaan Diri. Jakarta: Esensi

- Turner, M., Khirkam, L., & AG, W. (2018). Teeing up for success: The effects of rational and irrational self-talk on the putting performance of amateur golfers. *Psychology of Sport and Exercise*, 38, 148–153.
- Ulfa, I. (2022). Konsep Positive Self-Talk di Dalam Al- Qur'an. *Jurnal Ushuluna*.
- Walters, L. H., & Corey, G. (1980). Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy. *Family Relations*, 29(1), 133. <https://doi.org/10.2307/583738>
- Weinberg., Gould. (2003). Foundations of Sport an Exercise Psychology. USA: Human Kinetics Publisher
- Zainal, Anna Gustina. (2022). Public Speaking Cerdas Saat Berbicara di Depan Umum. Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara
- Zaini, Muhammad. (2019). Effectiveness of Self Talk Techniques to Improve Public Speaking Ability in Class X Students of Daring Business and Marketing Business in SMK Muhammadiyah 1 Banjarmasin. *Jurnal Pelayanan Bimbingan Dan Konseling Progam Studi Bimbingan Dan Konseling FKIP Universitas Lampung Mangkurat*, 4(2), 135–145.
- Zastrow, Charles. (1979). Talk to Yourself: Using the Power of Self-talk. AS: Prentice Hall Direct

# **LAMPIRAN**

## Lampiran I: Dokumentasi Penelitian



## Lampiran II: Hasil SPSS Uji Coba Skala

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	75	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	75	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.855	30

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
AITEM01	70.1867	109.154	-.050	.861
AITEM02	69.7733	106.124	.147	.856
AITEM03	70.8533	99.370	.516	.846
AITEM04	70.5600	102.034	.428	.849
AITEM05	71.1733	102.983	.355	.851
AITEM06	71.1067	104.475	.259	.853
AITEM07	70.5333	100.279	.582	.845
AITEM08	70.5333	101.766	.472	.848
AITEM09	70.5200	102.064	.449	.848
AITEM10	70.1333	103.766	.293	.852
AITEM11	70.6800	99.491	.600	.844
AITEM12	70.4000	103.351	.333	.851
AITEM13	70.2133	101.224	.508	.847
AITEM14	70.5067	101.686	.424	.849
AITEM15	70.5867	101.732	.453	.848
AITEM16	70.1600	101.839	.413	.849

AITEM17	70.2133	101.819	.367	.851
AITEM18	70.2133	105.413	.176	.856
AITEM19	70.6800	103.383	.341	.851
AITEM20	71.0533	107.430	.046	.860
AITEM21	70.0133	112.662	-.252	.868
AITEM22	70.6267	104.210	.233	.854
AITEM23	70.9333	99.360	.456	.848
AITEM24	70.6400	100.315	.471	.847
AITEM25	70.2533	96.948	.607	.843
AITEM26	70.7067	101.805	.372	.850
AITEM27	70.5467	96.792	.627	.842
AITEM28	70.5867	100.759	.572	.846
AITEM29	70.4000	100.946	.419	.849
AITEM30	70.6667	95.414	.666	.840

#### Uji Validitas Menggunakan Korelasi Bivariat

		<b>SKOR TOTAL</b>
Aitem 1	Pearson Correlation	0,018
	Sig (2-tailed)	0,877
	N	75
Aitem 2	Pearson Correlation	0,216
	Sig (2-tailed)	0,063
	N	75
Aitem 3	Pearson Correlation	0,575
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 4	Pearson Correlation	0,485
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 5	Pearson Correlation	0,417
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 6	Pearson Correlation	0,324
	Sig (2-tailed)	0,005
	N	75
Aitem 7	Pearson Correlation	0,625
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 8	Pearson Correlation	0,523
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 9	Pearson Correlation	0,502

	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 10	Pearson Correlation	0,359
	Sig (2-tailed)	0,002
	N	75
Aitem 11	Pearson Correlation	0,645
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 12	Pearson Correlation	0,395
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 13	Pearson Correlation	0,557
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 14	Pearson Correlation	0,484
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 15	Pearson Correlation	0,507
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 16	Pearson Correlation	0,474
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 17	Pearson Correlation	0,437
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 18	Pearson Correlation	0,249
	Sig (2-tailed)	0,031
	N	75
Aitem 19	Pearson Correlation	0,401
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 20	Pearson Correlation	0,125
	Sig (2-tailed)	0,283
	N	75
Aitem 21	Pearson Correlation	0,177
	Sig (2-tailed)	0,128
	N	75
Aitem 22	Pearson Correlation	0,308
	Sig (2-tailed)	0,007
	N	75
Aitem 23	Pearson Correlation	0,527
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75

Aitem 24	Pearson Correlation	0,532
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 25	Pearson Correlation	0,661
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 26	Pearson Correlation	0,441
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 27	Pearson Correlation	0,678
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 28	Pearson Correlation	0,615
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 29	Pearson Correlation	0,486
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75
Aitem 30	Pearson Correlation	0,716
	Sig (2-tailed)	0,000
	N	75

### Lampiran III: Hasil SPSS Skala Post-test

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	9	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	9	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.921	26

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	69.4444	113.028	.859	.913
VAR00002	69.8889	121.861	.619	.918
VAR00003	69.8889	121.361	.666	.918
VAR00004	69.6667	114.750	.710	.915
VAR00005	69.7778	125.694	.252	.922
VAR00006	69.3333	119.750	.410	.921
VAR00007	69.3333	119.250	.532	.919
VAR00008	69.2222	125.944	.158	.924
VAR00009	69.7778	115.444	.671	.916
VAR00010	69.1111	122.111	.360	.922
VAR00011	69.6667	127.500	.056	.926
VAR00012	70.0000	117.750	.743	.916
VAR00013	69.7778	114.694	.882	.913
VAR00014	69.1111	118.111	.494	.920
VAR00015	69.5556	119.778	.560	.918
VAR00016	69.2222	123.944	.286	.922
VAR00017	69.6667	121.000	.464	.920

VAR00018	69.1111	118.861	.456	.920
VAR00019	69.1111	113.111	.759	.914
VAR00020	68.7778	114.444	.899	.913
VAR00021	69.5556	120.278	.767	.917
VAR00022	69.6667	128.500	-.005	.927
VAR00023	69.4444	118.778	.669	.917
VAR00024	69.2222	117.944	.684	.916
VAR00025	69.4444	121.028	.394	.921
VAR00026	68.7778	114.444	.899	.913

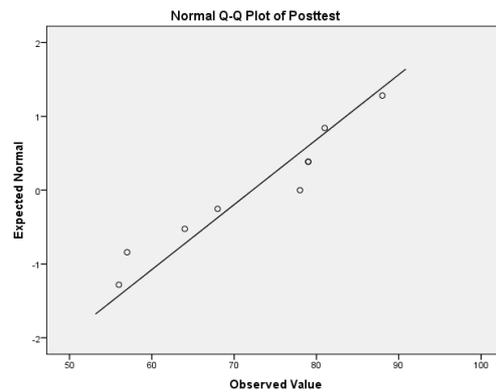
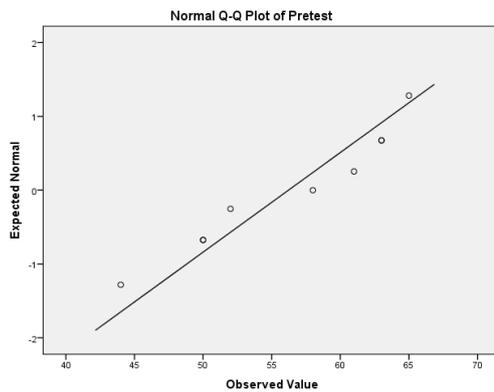
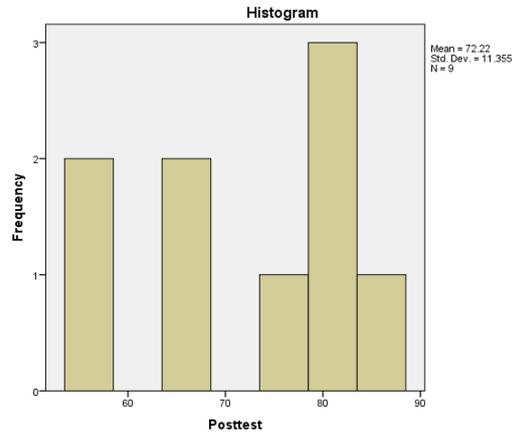
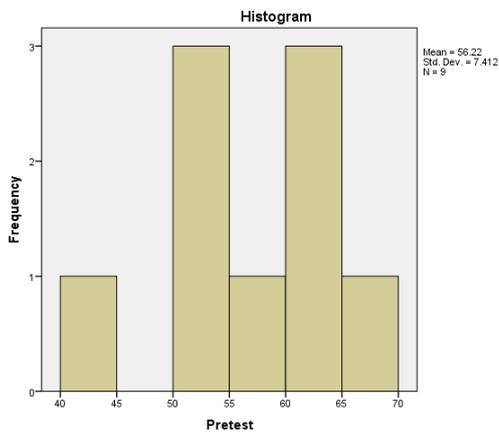
## Lampiran IV: Hasil SPSS Uji Normalitas

### Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Pretest	.185	9	.200 <sup>*</sup>	.911	9	.322
Posttest	.250	9	.110	.910	9	.316

\*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction



**Lampiran V: Hasil Uji SPSS *Paired Sample t-test***

**Paired Samples Statistics**

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Pretest	56.22	9	7.412	2.471
	Posttest	72.22	9	11.355	3.785

**Paired Samples Correlations**

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Pretest & Posttest	9	.783	.012

**Paired Samples Test**

		Paired Differences							
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	Pretest - Posttest	-16.000	7.211	2.404	-21.543	-10.457	-6.656	8	.000

## Lampiran VI: Instrumen Penelitian Skala Uji Coba

### Identitas Responden

Nama :  
Jurusan :  
Angkatan :  
No. WhatsApp :

### Petunjuk Pengisian Skala

Skala ini diisi dengan instruksi sebagai berikut :

Pernyataan-pernyataan dibawah ini tidak memiliki pilihan salah sehingga isilah semua pernyataan di bawah ini sesuai dengan kondisi diri anda.

1. STS (Sangat Tidak Sesuai) dengan diri anda
2. TS (Tidak Sesuai) dengan diri anda
3. S (Sesuai) dengan diri anda
4. SS (Sangat Sesuai) dengan diri anda

No.	Pernyataan	Jenis
1	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan audience	F
2	Saat berbicara di depan umum, saya melawan rasa takut	F
3	Saat maju untuk berbicara didepan kelas tubuh saya gemeteran	UF
4	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif antara saya dengan audience	F
5	Saya merasa orang lain lebih jelas dalam menyampaikan suatu materi	UF
6	Saya merasa sedang di nilai ketika berbicara di depan umum	UF
7	Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi	F
8	Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan	UF
9	Saya kurang mampu mengatur alur materi yang saya sampaikan	UF
10	Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan	F
11	Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum	UF
12	Saya merasa yakin bahwa saya menyampaikan materi dengan jelas	F
13	Saya percaya terhadap apa yang saya persiapkan untuk public	F

	speaking	
14	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audience	F
15	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audience	UF
16	Saya merasa audience meremehkan saya	UF
17	Saya menjadi diri sendiri saat berbicara di depan umum	F
18	Saya merasa menjadi orang lain saat berbicara di depan umum	UF
19	Saya dapat menjawab pertanyaan tanpa bantuan orang lain pada saat sesi tanya jawab	F
20	Saya perlu pertimbangan orang lain pada saat mengambil keputusan	UF
21	Ketika ada audience yang tidak memperhatikan presentasi saya, saya mengabaikannya dan melanjutkan presentasi saya	F
22	Saya merasa disepelkan jika audience tidak memperhatikan presentasi saya	UF
23	Saya selalu merasa bahwa orang lain lebih baik dari pada saya dalam melakukan presentasi	UF
24	Saya menjadi panik jika saat presentasi berlangsung terdapat kesalahan dalam pengucapan	UF
25	Saya selalu menganggap bahwa saya tidak mampu dalam melakukan presentasi	UF
26	Saya yakin bahwa kemampuan saya dalam public speaking dapat membuat audience kagum	F
27	Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan public speaking	UF
28	Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam public speaking	F
29	Ketika saya gugup artinya saya telah gagal dalam melakukan public speaking	UF
30	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum	UF

## Lampiran VII: Instrumen Penelitian Skala Pre-test & Post-test

### Skala Pretest

#### Identitas Responden

Nama :

Jurusan :

Angkatan :

#### Petunjuk Pengisian Skala

Skala ini diisi dengan instruksi sebagai berikut :

Pernyataan-pernyataan dibawah ini tidak memiliki pilihan salah sehingga isilah semua pernyataan di bawah ini sesuai dengan kondisi diri anda.

1. STS (Sangat Tidak Sesuai) dengan diri anda
2. TS (Tidak Sesuai) dengan diri anda
3. S (Sesuai) dengan diri anda
4. SS (Sangat Sesuai) dengan diri anda

No.	Pernyataan	Jenis
1	Saat maju untuk berbicara didepan kelas tubuh saya gemetaran	UF
2	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif antara saya dengan audience	F
3	Saya merasa orang lain lebih jelas dalam menyampaikan suatu materi	UF
4	Saya merasa sedang di nilai ketika berbicara di depan umum	UF
5	Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi	F
6	Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan	UF
7	Saya kurang mampu mengatur alur materi yang saya sampaikan	UF
8	Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan	F
9	Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum	UF
10	Saya merasa yakin bahwa saya menyampaikan materi dengan jelas	F
11	Saya percaya terhadap apa yang saya persiapkan untuk public speaking	F
12	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audience	F
13	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audience	UF
14	Saya merasa audience meremehkan saya	UF

15	Saya menjadi diri sendiri saat berbicara di depan umum	F
16	Saya merasa menjadi orang lain saat berbicara di depan umum	UF
17	Saya dapat menjawab pertanyaan tanpa bantuan orang lain pada saat sesi tanya jawab	F
18	Saya merasa disepelekan jika audience tidak memperhatikan presentasi saya	UF
19	Saya selalu merasa bahwa orang lain lebih baik dari pada saya dalam melakukan presentasi	UF
20	Saya menjadi panik jika saat presentasi berlangsung terdapat kesalahan dalam pengucapan	UF
21	Saya selalu menganggap bahwa saya tidak mampu dalam melakukan presentasi	UF
22	Saya yakin bahwa kemampuan saya dalam public speaking dapat membuat audience kagum	F
23	Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan public speaking	UF
24	Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam public speaking	F
25	Ketika saya gugup artinya saya telah gagal dalam melakukan public speaking	UF
26	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum	UF

## Skala Posttest

### Identitas Responden

Nama :

Jurusan :

Angkatan :

### Petunjuk Pengisian Skala

Skala ini diisi dengan instruksi sebagai berikut :

Pernyataan-pernyataan dibawah ini tidak memiliki pilihan salah sehingga isilah semua pernyataan di bawah ini sesuai dengan kondisi diri anda.

1. STS (Sangat Tidak Sesuai) dengan diri anda
2. TS (Tidak Sesuai) dengan diri anda
3. S (Sesuai) dengan diri anda
4. SS (Sangat Sesuai) dengan diri anda

No.	Pernyataan	Jenis
1	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum	UF
2	Saya yakin bahwa kemampuan saya dalam public speaking dapat membuat audience kagum	F
3	Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam public speaking	F
4	Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan public speaking	UF
5	Ketika saya gugup artinya saya telah gagal dalam melakukan public speaking	UF
6	Saya merasa audience meremehkan saya	UF
7	Saya percaya terhadap apa yang saya persiapkan untuk public speaking	F
8	Saya menjadi diri sendiri saat berbicara di depan umum	F
9	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audience	UF
10	Saya merasa menjadi orang lain saat berbicara di depan umum	UF
11	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audience	F
12	Saya merasa orang lain lebih jelas dalam menyampaikan suatu materi	UF
13	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif antara saya dengan audience	F
14	Saat maju untuk berbicara didepan kelas tubuh saya gemetaran	UF
15	Saya merasa sedang di nilai ketika berbicara di depan umum	UF
16	Saya menjadi panik jika saat presentasi berlangsung terdapat	UF

	kesalahan dalam pengucapan	
17	Saya dapat menjawab pertanyaan tanpa bantuan orang lain pada saat sesi tanya jawab	F
18	Saya merasa disepelekan jika audience tidak memperhatikan presentasi saya	UF
19	Saya selalu merasa bahwa orang lain lebih baik dari pada saya dalam melakukan presentasi	UF
20	Saya selalu menganggap bahwa saya tidak mampu dalam melakukan presentasi	UF
21	Saya merasa yakin bahwa saya menyampaikan materi dengan jelas	F
22	Saya kurang mampu mengatur alur materi yang saya sampaikan	UF
23	Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi	F
24	Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum	UF
25	Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan	F
26	Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan	UF

## Lampiran VIII: Lembar *Professional Judgement* Modul Pelatihan

### Lembar Permohonan *Expert Judgement*

Yth. Bapak/ Ibu Ahli

Perkenalkan, Saya Anggun Durrotul Malihah mahasiswi S1 Fakultas Psikologi angkatan 2019 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Saat ini saya sedang melakukan penelitian skripsi dengan judul “Efektivitas Konseling *Self-Talk* Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang”. Penelitian ini menggunakan skala berdasarkan teori kepercayaan diri berbicara didepan umum yang dikemukakan oleh Anthony (1921).

Untuk menguji validitas isi pada modul penelitian eksperimen yang saya susun, menurut Lawshe (1975) salah satu metode yang dapat digunakan untuk mengukur validitas isi adalah CVR atau *Content Validity Ratio*..

Berdasarkan hal tersebut, peneliti memohon bantuan bapak/ibu sebagai ahli atau *expert judgement* pada penelitian ini untuk menilai apakah modul penelitian eksperimen yang saya susun valid dan tepat digunakan dalam melakukan teknik pemberian perlakuan untuk meningkatkan kepercayaan diri berbicara didepan umum mahasiswa. Mohon masukan dan bantuannya. Demikian, atas bantuan dan kesediannya saya sampaikan banyak terimakasih.

Dengan Hormat,

Anggun Durrotul Malihah

### Surat Pernyataan Rater

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama :  
NIP :  
Profesi :

Telah menjadi *expert judgement* modul penelitian eksperimen dalam penelitian skripsi yang berjudul “Efektivitas Konseling *Self-Talk* Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang” yang dilakukan oleh;

Nama : Anggun Durrotul Malihah  
NIM : 19410013  
Angkatan : 2019

Berikut penilaian beserta saran dan kritik untuk modul penelitian ini  
4 : Sangat Baik; 3 : Baik ; 2 Cukup; 1 Kurang

Pernyataan	Nilai
Isi modul sesuai dengan judul penelitian yaitu efektivitas konseling <i>self-talk</i> untuk meningkatkan kepercayaan diri	
Langkah-langkah pemberian perlakuan sesuai dengan tahapan teknik <i>self-talk</i>	
Sasaran sesuai dengan tujuan penelitian.	
Kesesuaian materi dan prosedur.	
Alat dan bahan yang digunakan mencukupi.	
Daftar kegiatan setiap sesi jelas.	
Ketepatan alokasi waktu tiap sesi.	
Lembar kerja tepat dan menarik.	
Hal yang ingin disampaikan lengkap, berguna dan sesuai prosedur.	

Kritik dan saran

Validator

.....

## Lampiran IX: *Informed Consent* Subjek

### LEMBAR PERSETUJUAN SUBJEK

Setelah peneliti menjelaskan maksud dan tujuan penelitian ini, maka saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :

No. Hp :

Dengan ini saya menyatakan bersedia menjadi subjek dalam penelitian eksperimen yang dilakukan oleh Anggun Durrotul Malihah, mahasiswi Program Studi Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul “**Efektivitas Konseling *Self Talk* Untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang**” dengan sukarela tanpa paksaan apapun. Dan dengan ini juga saya bersedia untuk memberikan pernyataan dan mengisi jawaban terkait penelitian ini dengan sebenar-benarnya sesuai kondisi yang saya alami. Demikian lembar persetujuan ini saya buat dengan sujujur-jujurnya dan tanpa paksaan.

Malang, \_\_\_\_\_ 2023

Peneliti

Responden

Anggun Durrotul Malihah

**Lampiran X: Modul Penelitian**

**MODUL**

***SELF-TALK* POSITIF UNTUK MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI  
BERBICARA DI DEPAN UMUM PADA MAHASISWA**



Disusun oleh :

Anggun Durrotul Malihah

NIM.19410013

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
2023**

## Daftar Isi

Cover .....	
<b>Daftar Isi</b> .....	
Pendahuluan.....	
Tujuan dan Sasaran Pelatihan .....	
Pemandu Pelatihan.....	
Jumlah Partisipan .....	
Modul <i>Self-Talk</i> Positif .....	
Pelaksanaan Pelatihan .....	
<b>PENJELASAN SESI I</b> .....	
A. Pendahuluan .....	
B. Tujuan .....	
C. Waktu .....	
D. Peralatan.....	
E. Prosedur.....	
Lampiran Materi Sesi I .....	
<b>PENJELASAN SESI II</b> .....	
A. Pendahuluan .....	
B. Tujuan .....	
C. Waktu .....	
D. Peralatan.....	
E. Prosedur.....	
Lampiran Materi Sesi II.....	
<b>PENJELASAN SESI III</b> .....	
A. Pendahuluan .....	
B. Tujuan .....	
C. Waktu .....	
D. Peralatan.....	
E. Prosedur.....	
Lampiran Materi Sesi III.....	
<b>Daftar Pustaka</b> .....	

## **Pendahuluan**

*Self-talk* positif adalah afirmasi positif yang ditetapkan untuk diri sendiri. Menurut Hamilton (2007), *self-talk* positif adalah teknik psikologis untuk membantu menghentikan *self-talk* negatif yang menyebabkan kecemasan, pesimisme, depresi, dan dapat mengganggu fungsi dan kinerja. Modul pelatihan *self-talk* positif ini disusun untuk panduan pelatihan *self-talk* positif mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Modul ini disusun untuk pelatihan yang bertujuan meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa.

Selama perkuliahan, banyak metode yang digunakan saat pengajaran berlangsung. Salah satunya adalah metode penyajian materi atau presentasi. Siswa sering mengalami ketakutan atau kecemasan ketika diberikan tugas untuk presentasi di depan umum atau berbicara di depan umum. Hasil wawancara dengan empat mahasiswa menunjukkan bahwa mereka gugup dan cemas ketika harus berbicara di depan audiens. Terkadang mereka bingung dan tiba-tiba tidak tahu materi apa yang akan disampaikan saat presentasi di depan kelas. Hal seperti itu disebabkan karena kurangnya kepercayaan diri.

Syafitri et al. (2019) menyatakan bahwa Percaya diri merupakan syarat penting yang harus dimiliki seorang komunikator. Komunikator perlu mempersiapkan materi yang akan disampaikan terlebih dahulu dan melakukan persiapan yang diperlukan. Namun, meski banyak persiapan untuk menjadi komunikator yang baik, semua persiapan itu sia-sia tanpa didukung oleh rasa percaya diri. Kurangnya rasa percaya diri pada diri seseorang dapat membuat seseorang tegang ketika berbicara di depan banyak orang. Kepercayaan diri berperan dalam mendorong dan memotivasi individu untuk merespon secara tepat tantangan dan peluang yang datang (Indriana & Rahmi, 2019).

Kepercayaan diri dikaitkan dengan kemampuan atau keberanian individu untuk bertindak dengan risiko psikologis dan fisik. Orang yang percaya diri dapat dengan mudah berinteraksi dengan orang lain, mengungkapkan pendapat tanpa ragu, menghargai pendapat orang lain, bertindak positif dalam pengambilan keputusan, dan berpikir. Tetapi mereka yang tidak percaya diri akan merasa sulit

untuk berdiskusi dan berkomunikasi terutama di depan khalayak umum (Amri, 2018).

*Self-talk* atau berbicara sendiri adalah cara yang efektif untuk membangun kepercayaan diri dan menghasilkan argumen berdasarkan bukti yang tersedia (Hermawan, 2018). Semakin kuat dan jelas buktinya, semakin meyakinkan pesan tersebut. *Self-talk* bertujuan untuk mengubah ide-ide irasional menjadi ide-ide rasional sehingga dapat mengubah pandangan negatif terkait dengan kecemasan ketika berbicara di depan umum.

Keefektifan konseling *self-talk* dalam meningkatkan kepercayaan diri ditunjukkan oleh penelitian yang dilakukan oleh Tasdih, Japar, & Awalya (2020) terhadap 16 subjek eksperimen yang ditempatkan dalam dua kelompok, yakni kelompok eksperimen dan kelompok kontrol yang setiap kelompoknya terdiri dari 8 siswa. Data mereka dikumpulkan menggunakan skala kepercayaan diri. Berdasarkan hasil ANOVA *Mixed Repeated Measures*, memberikan hasil bahwa konseling menggunakan teknik *self-talk* efisien untuk meningkatkan rasa percaya diri siswa karena terdapat peningkatan skor pada siswa kelompok eksperimen (kelompok yang diberikan perlakuan).

Selanjutnya, efektifitas *self-talk* dalam meningkatkan percaya diri dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Indriana & Rahmi, 2019) yang memberikan hasil bahwa terdapat pengaruh teknik *self-talk* terhadap peningkatan kepercayaan diri siswa karena siswa mengalami peningkatan kategori tingkat kepercayaan diri. 8 siswa masuk kategori tinggi dengan persentase 80% dari sebelumnya berkategori rendah, 2 siswa masuk kategori sedang dengan persentase 20% dari kategori rendah sebelumnya, artinya skor setelah tes meningkat secara signifikan. Kedua temuan ini dapat memperjelas bahwa konseling *self-talk* dapat membuat rasa percaya diri meningkat.

Materi yang terdapat dalam modul ini disampaikan dengan cara persuasif. Persuasi adalah seni verbal yang bertujuan meyakinkan orang lain untuk melakukan sesuatu atau mengambil tindakan yang diinginkan pembicara, baik sekarang atau di masa depan. Menurut Regina (2008), persuasif adalah jenis kalimat yang mengungkapkan gagasan, gagasan, atau pendapat pengarang,

disertai dengan bukti dan fakta. Tujuannya adalah agar pembaca percaya bahwa gagasan, ide, atau pendapat itu benar dan terbukti, serta melakukan apa yang disarankan oleh gagasan itu.

Menurut Peklova dan Lou (2018), persuasi adalah fenomena kognitif. Pesan tersebut ditujukan untuk mengubah keyakinan, nilai atau kebiasaan lawan bicara. Kalimat ini mendorong pembaca atau orang yang mendengar kalimat tersebut untuk mengikuti keinginan dan harapan penulis atau pembicara. Makna perintah dalam kalimat persuasif disampaikan secara implisit maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pembaca atau pendengar kalimat ini tidak menyadari bahwa mereka melakukan apa yang diinginkan oleh penulis atau pembicara, karena pada dasarnya, Modul *self-talk* positif ini bertujuan untuk membantu mahasiswa yang memiliki kepercayaan diri rendah saat berbicara di depan umum agar menjadi lebih yakin dengan kemampuan dirinya sendiri.

### **Tujuan dan Sasaran Pelatihan**

Tujuan dari pelatihan ini yakni mengkaji apakah pemberian perlakuan berupa konseling *self-talk* dapat meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa saat berbicara di depan umum. Selain itu, terdapat beberapa tujuan khusus dalam pelatihan *self-talk* ini, yakni; 1) mahasiswa dapat memahami metode *self-talk* positif, 2) mahasiswa dapat mengidentifikasi *self-talk* negatif yang muncul dalam dirinya, 3) mahasiswa dapat mengubah *self-talk* negatif menjadi *self-talk* positif, 4) kepercayaan diri mahasiswa dapat meningkat dengan berkurangnya kecemasan berbicara di depan umum. Adapun sasaran dalam penelitian ini ialah mahasiswa dengan tingkat kepercayaan diri kategori rendah sampai sedang dilihat dari hasil pengukuran menggunakan skala kepercayaan diri.

### **Pemandu Pelatihan**

Keseluruhan proses dalam pelaksanaan kegiatan penelitian eksperimen ini mulai dari pemberian *pre-test* – pemberian konseling – pemberian *post-test* akan dipandu dan didampingi oleh peneliti.

### **Jumlah Partisipan**

Partisipan yang akan digunakan dalam penelitian eksperimen ini akan berjumlah 9 orang mahasiswa angkatan Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang terindikasi memiliki kepercayaan diri sedang atau rendah dalam hal berbicara didepan umum.

### **Modul *Self-talk* Positif**

Modul ini mengacu pada teori dan pendekatan Rational Emotional Behavior Therapy (REBT) yang dikembangkan dalam beberapa langkah oleh Albert Ellis. Pandangan dasar dari pendekatan ini terhadap manusia adalah bahwa individu cenderung berpikir tidak rasional, dan salah satu kecenderungan ini diperoleh melalui pembelajaran sosial. Selain itu, individu juga memiliki kemampuan untuk belajar kembali dalam berpikir rasional.

Untuk mengatasi masalah ketidakrasionalan pikiran manusia, Ellis memperkenalkan teori kepribadian ABC, menambahkan D dan E untuk memasukkan perubahan dan hasil perubahan yang diharapkan. Selain itu, huruf G dapat ditempatkan pertama untuk memberikan konteks untuk ABC. GABCDE yang dimaksud adalah 1) G *Goals* (tujuan), 2) A *Adversities* (kesulitan/kemalangan) atau activating events (kejadian yang mengaktifkan) dalam kehidupan seseorang, 3) B *Beliefs* (keyakinan), bisa rasional dan irasional, 4) C *Consequences* (konsekuensi), bisa emosional dan perilaku, 5) D *Disputing* (melawan) keyakinan yang irasional, dan 6) E *Effective new philosophy of life* (filosofi hidup yang baru dan efektif) (Turner et al., 2018).

Adapun pelatihan *self-talk* akan dilakukan selama 3 sesi atau 3 kali pertemuan (setiap 1 hari terdiri dari 1 sesi). Ketiga sesi ini terdiri dari proses “menyadari, mengubah, dan melakukan” berdasarkan teori GABCDE yang diungkapkan Albert Ellis diatas (Palupi et al., 2020. Penjelasan setiap sesi nya akan dijelaskan sebagai berikut:

- 4) Pertama, peneliti menjelaskan hubungan antara *positive thinking* dan *positive self-talk*. Menjelaskan manfaat dan kegunaan *Positive Thinking* dalam kalimat sederhana. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi hubungan antara *positive*

*thinking* dan *self-talk*. Peneliti membantu peserta menjadi sadar akan pemikiran irasional dan mengubah pemikiran tersebut dengan menulis, dan mengganti kalimat negatif dengan kalimat positif. Bentuk-bentuk positif yang ditulis nantinya akan menjadi tugas selanjutnya sebagai bentuk penegasan diri.

- 5) Kedua, peneliti menjelaskan konsep *positive self-talk* melalui metode ceramah dan diskusi. Setelah itu diadakan sesi *tape talk* yang diberikan kepada para peserta. Pada tahap ini peneliti juga menjelaskan tentang kecemasan, penyebab dan akibat dari ketidakpercayaan diri berbicara di depan umum agar peserta dapat mengubah pemikiran tersebut dari rasa cemas menjadi rasa percaya diri.
- 6) Ketiga, peneliti akan membantu peserta dalam mengembangkan rasa optimisme dan percaya diri. Ini akan dilanjutkan dengan sesi untuk membahas lebih detail tentang perasaan cemas saat berbicara di depan umum. Tujuannya agar peserta menyadari bahwa perasaan cemas dapat diatasi dan membantu membuang pikiran irasional dengan pola pikir yang lebih rasional dan positif.

### **Pelaksanaan Pelatihan**

Pelaksanaan penelitian eksperimen ini akan berlangsung selama  $\pm 3$  kali pertemuan dengan durasi 90-110 menit dalam setiap sesi pertemuan. Sebelum melakukan sesi pelatihan, peneliti akan memberikan *briefing* mengenai kegiatan yang dilakukan peneliti agar selama proses pelatihan seluruh peserta dapat mengikuti dengan baik dan lancar

**Tabel Rincian Kegiatan**

Sesi	Aktivitas	Metode	Tujuan
I	Pembukaan, pengenalan kegiatan, menyematkan tujuan dan harapan	Ceramah	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Memberikan sambutan untuk pertemuan pertama</li> <li>b) Melakukan perkenalan antar konselor dengan peserta, dan peserta dengan peserta</li> <li>c) Peserta dapat memahami maksud dan tujuan serta harapan dalam pertemuan</li> </ul>
	Ice Breaking	Cuap – cuap Permainan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Membangun rapport antara konselor dengan peserta</li> <li>b) Membangun suasana seru, santai tapi serius</li> </ul>
	Pengenalan mengenai <i>Self-talk</i>	Ceramah	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Memberikan materi <i>self-talk</i> kepada peserta</li> <li>b) Memberikan pengertian bahwa <i>self-talk</i> adalah kegiatan yang dapat berpengaruh terhadap kehidupan sehari-hari</li> </ul>
	Sharing	Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Membantu peserta dalam menyadari bahwa pikiran tersebut bersifat irasional</li> <li>b) Membantu peserta untuk mengubah pikiran irasional tersebut ,enjadi pikiran yang lebih positif dan rasional</li> </ul>
	Penerapan teknik silent-talk dan kesimpulan	Praktik Ceramah	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Membiasakan peserta dalam melakukan <i>silent-talk</i> yang positif</li> <li>b) Memberikan tugas bagi peserta</li> </ul>

			untuk dapat memberikan afirmasi pada dirinya dengan <i>self-talk</i> dengan cara mengulang-ulang kalimat positif yang telah dibuat
II	Pembukaan pertemuan kedua	Ceramah	Memberikan sambutan untuk pertemuan kedua
	Ice breaking	Permainan	Membangun suasana seru, santai tapi serius
	Review materi hari pertama	Diskusi	a) Mengingat kembali materi yang disampaikan di hari pertama b) Memastikan peserta siap menerima materi selanjutnya
	Materi <i>self-talk</i> positif	Ceramah	a) Peserta memahami gambaran <i>self-talk</i> positif b) Peserta mengetahui manfaat <i>self-talk</i> positif untuk meningkatkan percaya diri
	Mengucapkan kalimat kalimat positif yang ditulis peserta	Praktik	Membiasakan peserta untuk melakukan <i>self-talk</i> menggunakan kalimat yang telah dibuat sendiri oleh mereka di sesi pertama
	Memutar <i>tape-talk</i> yang disediakan konselor	Mendengarkan Rekaman	Mengenal metode <i>self-talk</i> berupa <i>tape-talk</i>
	Penutup sesi II	Ceramah	Memberikan kesimpulan terkait materi yang disampaikan pada sesi II
III	Pembukaan pertemuan ketiga	Ceramah	Memberikan sambutan untuk pertemuan ketiga
	Ice breaking	Permainan	Peserta dapat mengikuti pelatihan dengan senang dan dalam kondisi hati

			yang baik
	Review materi hari kedua	Diskusi	a) Mengingat kembali materi yang disampaikan di hari pertama b) Memastikan peserta siap menerima materi selanjutnya
	Praktik melakukan afirmasi positif	Praktik	Peserta dapat mengenali perasaan tidak percaya diri kemudian dapat mengatasinya dengan banyak melakukan afirmasi positif
	Memutar <i>tape-talk</i> yang disediakan konselor	Mendengarkan Rekaman	Membiasakan peserta mendengarkan <i>tape-talk</i>
	Sharing	Diskusi	a) Mengetahui perasaan dan kekuatan peserta sebelum dan sesudah dilakukannya pelatihan b) Menberikan kesan dan pesan yang didapat selama pelatihan
	Penutup	Ceramah	a) Pemberian motivasi b) Mengucapkan terimakasih atas partisipasi peserta

## PENJELASAN SESI I

### A. Pendahuluan

Sesi ini berisi persiapan, pembukaan dan pengenalan bagi setiap peserta pelatihan dan konselor. Harapannya pada pertemuan pertama, seluruh peserta pelatihan mampu menciptakan rasa nyaman, membangun keakraban, kepercayaan, sikap terbuka satu sama lain dan menyatukan tujuan dan harapan bersama dalam pelatihan ini. Sesi 1 juga akan memperkenalkan hubungan antara berpikir positif dan *self-talk* dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, di sesi ini peserta belajar mengenali pikiran irasional peserta dan mengubah bentuk pikiran negatif menjadi positif.

### B. Tujuan

1. Pembukaan, sosialisasi, serta evaluasi antara konselor dan masing-masing peserta.
2. Memberikan penjelasan tentang proses terapi yang akan dilakukan
3. Membuat peraturan dalam kelompok yang telah disepakati dan diikuti bersama.
4. Sejajarkan tujuan dan harapan sambil belajar
5. Melaksanakan ice breaking untuk membiasakan peserta pelatihan
6. Jelaskan hubungan berpikir positif dengan teknik *self-talk* dalam kehidupan sehari-hari.
7. Membantu peserta mengenali pemikiran irasional
8. Membantu peserta mengubah pemikiran irasional dengan menggunakan teknik percakapan diam.
9. Memberikan kesimpulan materi dan menjelaskan gambaran materi selanjutnya
10. Memberikan tugas untuk melakukan *self-talk* di rumah masing – masing
11. Menutup pertemuan

### C. Waktu : 110 menit

### D. Peralatan :

- Buku tulis
- Kertas HVS

- Bolpoint (sesuaikan jumlah peserta)
- Musik Instrumental

#### **E. Prosedur :**

- 1. Perkenalan konselor kepada para peserta (5 menit)** *“Assalamu’alaikum wr.wb, perkenalkan nama saya... di sini saya sebagai konselor selama pelatihan berlangsung”. Terimakasih kepada teman-teman yang sudah berkenan untuk mengikuti pelatihan ini. Semoga teman-teman semua bisa mengikuti dengan hati yang gembira sehingga pelaksanaan pelatihan ini berjalan dengan lancar. Saya berharap teman-teman semua dapat mengikuti pelatihan ini dari awal hingga akhir”*
- 2. Menjelaskan proses pelatihan (5 menit)** *“Pelatihan ini akan dilakukan selama 3 sesi di hari yang berbeda, diharapkan teman - teman bisa mengikuti pelatihan ini dengan baik. Di sesi 1 ini akan ada materi tentang hubungan berpikir positif dengan metode self-talk dalam kegiatan sehari-hari. Pelatihan hari ini akan berlangsung selama kurang lebih 110 menit. Maka dari itu sebelum pelatihan hari ini dimulai, kita bersepakat akan mempersiapkan diri kita senyaman mungkin. Untuk teman-teman yang ingin pergi ke toilet bisa izin sekarang”*
- 3. Membangun rapport antar peserta dan konselor dengan melalui ice breaking (10 menit)** *“game ini bernama game perkenalan. Jadi saya akan memulai dengan menunjuk salah satu orang dan diberi kesempatan untuk berkenalan dengan menyebutkan nama panggilan dan memberikan julukan dari huruf terdepan nama panggilan.*
- 4. Menyamakan tujuan dan harapan (5 menit)** *“Tujuan pelatihan ini adalah untuk membantu teman-teman dalam melatih keterampilan berbicara di depan umum. Harapannya setelah pelatihan ini teman-teman dapat menerapkan apa yang sudah didapatkan dari pelatihan ini”. “Kita akan merumuskan bersama tentang peraturan kelompok agar dari setiap pelatihan berjalan dengan lancar. Peraturan kelompok ini ditujukan untuk kenyamanan bersama. Nah peraturan kelompok ini secara garis besar mengutamakan sikap saling mendukung, menjaga kerahasiaan dan*

*kepercayaan, serta menghargai sesama anggota kelompok. Sikap terbuka dalam pelatihan ini juga sangat penting yaitu dengan aktif berbagi pengalaman dan saling aktif menanggapi, setuju ya teman – teman?”*

**5. Memberikan materi pengenalan *self-talk* (lampiran 1) (27 menit)**

*“Apa yang teman-teman lakukan saat merasa jatuh atau mengalami kegagalan?”*

*“Teman-teman pasti pernah di satu waktu memotivasi diri sendiri, memotivasi teman, mengatakan “kamu bisa menghadapi ini”, “aku yakin bisa melakukannya”. Benar tidak?” “Apa yang teman-teman rasakan setelah memberikan motivasi untuk diri sendiri atau orang lain?” “Apakah ikut merasakan ada kekuatan positif yang muncul dalam diri teman-teman?” (Masuk materi)*

**6. Sharing pengalaman saat kuliah terutama berada saat mendapatkan tugas untuk berbicara di depan kelas atau di depan umum (25 menit)**

Konselor membagikan lembaran kertas kepada para peserta dan mengarahkan peserta untuk mengambil posisi duduk yang nyaman. Tahap ini bertujuan untuk membantu peserta menyadari pikiran irrasional.

a. Sharing *“Teman-teman, setiap manusia memiliki sebuah kelebihan dan kekurangan, nah teman-teman coba untuk mengingat kembali apa yang kita punya di dalam diri kita dengan memulai cerita dari kata” “saya adalah ...”*. “Silahkan teman - teman lanjutkan sebuah kata tersebut menjadi kalimat. Tulis apapun yang teman-teman ketahui tentang diri teman-teman, kelebihan dan kelemahan teman-teman”.

b. *“teman-teman pernah tidak saat ada tugas untuk tampil berbicara di depan umum, ada perasaan cemas, takut? Hal-hal menakutkan apa saja yang teman-teman rasakan saat berdiri di depan umum untuk berbicara atau menyampaikan pendapat?”*

c. *“nah... sekarang saya meminta teman-teman untuk menulis hal - hal yang teman-teman rasakan saat berbicara berada di depan umum di lembaran yang telah disediakan”*

d. *“Jika sudah, silahkan teman-teman ubah tulisan tersebut menjadi kalimat positif” Contoh: 1. saya merasa grogi saat berbicara di depan*

*dosen -> saya dapat berbicara di depan dosen dengan baik 2. saya tidak bisa fokus saat berbicara di depan umum -> saya dapat fokus saat presentasi di depan kelas*

- 7. Konselor membantu mengarahkan partisipan untuk melakukan metode silent talk (pembicaraan tanpa bersuara yang berupa dialog internal) (15 menit).** Pertama, partisipan diminta untuk mengatur posisi duduk yang nyaman dan mengatur nafas. *“silahkan teman-teman sekarang atur posisi duduk senyaman mungkin. Sekarang kita akan bersama-sama melakukan teknik silent talk, caranya adalah teman-teman silahkan baca kalimat positif yang sudah teman-teman buat dengan tidak bersuara. Baca dengan tenang, rasakan bahwa teman-teman saat ini sedang melakukan hal positif tersebut”* (Konselor menyalakan musik yang telah disediakan). **Setelah selesai,** *“rasakan bahwa teman-teman telah menyerap kalimat-kalimat positif yang telah teman-teman buat, teman-teman telah melakukan hal positif tersebut”.* *“setelah mendengarkan rekaman yang diputar tadi, apa yang teman-teman rasakan?”*
- 8. Konselor menarik kesimpulan materi yang telah disampaikan di sesi ini (5 menit)** *“pikiran negatif dapat diartikan sebagai sekumpulan pikiran yang salah jika kita tidak dapat mengolahnya dengan baik. Pikiran negatif dapat menghambat langkah seseorang untuk memperoleh kondisi dan situasi yang lebih baik. Apa yang kita pikirkan, itulah yang terjadi“*
- 9. Menanyakan kepada partisipan apa yang sudah didapatkan dari materi yang disampaikan hari ini dan memberikan tugas (5 menit).**
- 10. Memberikan tugas untuk mengulang kata-kata yang telah ditulis di lembar kertas (5 menit)** *“tugas teman-teman setelah materi hari ini adalah mengulang kata-kata yang telah diganti menjadi bentuk positif sesering mungkin, tujuannya adalah untuk membiasakan teman-teman melakukan self-talk positif”.*
- 11. Penutup (3 menit)** *“terimakasih teman-teman hebat sudah mengikuti sesi 1 ini dengan sangat baik. Untuk sesi 2 berikutnya kita akan berkenalan dengan kegiatan lainnya.*

## **Lampiran Materi Sesi 1**

*Self-talk* positif adalah pembicaraan - pembicaraan positif yang ditujukan untuk diri sendiri. Positive *self-talk* adalah teknik psikologis untuk membantu menghentikan *self-talk* negatif yang dapat mengganggu fungsi dan kinerja dalam kehidupan sehari-hari. Pembicaraan diri yang positif dapat membantu mengendalikan suasana hati, mengatasi perfeksionisme, dan membantu mengendalikan kecemasan.

### **SEE THE BETTER WAY!**

Kami telah mendengar bahwa hidup harus menawarkan kesempatan tanpa akhir, realisasi mimpi, kesempatan untuk hidup setiap hari yang membawa kegembiraan dan kesuksesan. Sebagian besar dari kita menginginkan dan membutuhkan setidaknya pekerjaan atau karier yang sukses, kehidupan keluarga yang baik, dan keamanan finansial yang layak. Jauh di lubuk hati, kami merasa bahwa kami layak dan berhak untuk mencapainya. Pernahkah Anda bertanya, apakah ini benar-benar berhasil? Beberapa orang tampak "beruntung" memiliki banyak hal dalam hidup, tetapi kebanyakan orang tampaknya tidak.

Mengapa sebagian orang lebih bahagia, lebih produktif, dan lebih puas daripada orang lain setiap hari? Apa bedanya? Apakah kendali hidup kita ada di tangan kita? Dan jika kita dapat atau harus mengendalikan hidup kita, apa yang salah? Apa yang menghambat kita? Jika kita ingin menjadi diri kita sendiri dan menjadi lebih bahagia dan lebih sukses setiap hari dalam setiap aspek kehidupan kita, apa hambatan yang menghalangi kita?

Kita telah belajar tentang cara kerja otak manusia. Kita sekarang tahu bahwa dengan mekanisme fisiologis yang sangat kompleks, upaya gabungan dari tubuh, otak, dan pikiran menjadi produk hidup dari pikiran kita sendiri. Kita bergantung pada "pemrograman mental" kita sendiri dalam masalah apakah kita akan sukses atau gagal pada setiap usaha yang kita lakukan di dalam hidup?, Dari sesuatu yang sama pentingnya dengan tujuan seumur hidup hingga sesuatu yang kecil apa yang

kita lakukan dalam satu hari juga tergantung pada pemrograman mental kita sendiri.

Saya berpikir bahwa apa yang saya lakukan, bagaimana saya bertindak, seberapa sukses saya bergantung pada pemrograman yang saya terima dari pengkondisian. Hal ini juga dapat dipengaruhi oleh cara kita menyetel diri. Apa yang kita lakukan, apa yang kita katakan, apa yang kita pilih itu mempengaruhi. Oleh karena itu, setiap tindakan yang Anda lakukan, dalam bentuk apapun, itu dipengaruhi oleh program Anda sebelumnya, dan hasil akhir dari tindakan Anda juga akan terpengaruh. Itulah yang ada di pikiran bawah sadar, apa yang disimpan di sana kebanyakan dari kita dan diputuskan untuk pikiran kita

### **TEMBOK DIRI YANG DIBUAT DARI *SELF-TALK* NEGATIF**

Sebagian besar *self-talk* tidak disadari atau tidak diperhatikan, beberapa *self-talk* nampak jelas, dan jelas merugikan diri sendiri. Meskipun beberapa *self-talk* yang diucapkan bersifat konstruktif dan bermanfaat, sebagian besar sebaliknya, jenis *self-talk* ini kontraproduktif dan merugikan diri sendiri. Helmstetter berkata “Setiap kali saya mendengar contoh pembicaraan diri sendiri yang "negatif", saya menuliskannya. Belakangan, daftar saya mencakup ratusan pernyataan *self-talk* yang dibuat orang setiap hari. Kebanyakan orang yang menggunakan *self-talk* "negatif" tidak menyadari apa yang mereka katakan. Dan hanya sedikit dari mereka yang menyadari kekuatan pemrograman”. Setiap kali Anda membuat pernyataan negatif tentang diri Anda, itu berarti Anda mengarahkan pikiran bawah sadar Anda untuk menjadikan Anda orang yang baru saja Anda gambarkan secara negatif!

Pikiran ibaratnya adalah perangkat lunak, dan otak adalah perangkat keras dalam diri manusia. Otak tidak tahu mana hal negatif atau positif. Otak sebagai perangkat keras hanya melakukan tugas yang diberikan kepadanya. Yang menciptakan makna positif dan negatif adalah pikiran. Ketika seseorang memberikan program ke otak, maka akan dieksekusi dalam bentuk tindakan tanpa penilaian. Oleh karena itu, jika seseorang terus terlibat dalam *self-talk* negatif,

maka konsekuensi yang akan didapatkan juga negatif, begitu juga dengan *self-talk* yang positif (Sugianto, 2018).

Setiap seseorang berbicara, tanpa disadari tuturan tersebut merupakan *self-talk*. Aktivitas *self-talk* yang dilakukan seseorang setiap hari, setiap saat, menjadi program yang seseorang itu buat. Program ini diisolasi dan diserap ke dalam alam bawah sadar. Dan pikiran bawah sadar berkontribusi 80% dalam kehidupan manusia. Jika pikiran bawah sadar terprogram dengan baik, maka semua reaksi, tindakan, dan perilaku manusia akan baik mengikuti program tersebut.

## PENJELASAN SESI II

### A. Pendahuluan

Pelatihan sesi 2 berisi pengenalan tentang apa itu *self-talk* dan mempelajari salah satu teknik *positive self-talk* yaitu *tape-talk*. pertemuan ini membantu peserta terlibat dalam *self-talk* positif dan cara menerapkannya.

### B. Tujuan

1. Membuka pertemuan dan mengucapkan terima kasih kepada peserta
2. Ice breaking untuk membuat suasana nyaman
3. Mengulas materi pertemuan pertama
4. Memberikan penjelasan tentang kegiatan di sesi 2
5. Menanyakan tugas yang telah diberikan
6. Memberikan materi *self-talk* positif
7. Terlibat dalam *self-talk* dengan mengulangi teknik *silent-talk*, seperti langkah sesi sebelumnya
8. Melakukan teknik *tape-talk* yaitu rekaman yang berisi kalimat-kalimat positif yang didengar oleh peserta.
9. Melakukan percakapan dengan diri sendiri, berbicara dan didengar oleh semua peserta secara bergiliran
10. Menarik kesimpulan dan memberikan tugas
11. Mengakhiri pertemuan

### C. Waktu : 90 menit

### D. Peralatan:

- Rekaman *tape-talk*
- Laptop
- Speaker

### E. Prosedur

#### 1. Membuka pertemuan dan memberikan apresiasi (5 menit)

*“Terimakasih kepada teman-teman yang sudah bersedia untuk mengikuti pelatihan di sesi 2 ini. Semoga teman-teman semua bisa mengikuti dengan hati yang gembira sehingga pertemuan hari ini lancar dan kita dapat mencapai tujuan bersama.”*

2. **Ice breaking (5 menit)** *“jadi permainan ini hampir persis dengan permainan pada sesi 1 hanya saja perbedaannya adalah kita memperkenalkan nama kita dengan cara terbalik. Sebagai contoh” alya - > ayla, nada -> adan. apakah kalian mengerti? Kalau begitu mari kita mulai, kertas ini akan saya lemparkan kepada siapa saja dan yang menerimanya harus segera menyebutkan nama yang terbaik”.*
3. **Review pertemuan di sesi I (5 menit)** *"apa yang kalian ingat materi kemarin?"*
4. **Pemberian informasi kegiatan pada sesi 2 (4 menit)** *“Pada sesi 2 kita akan berkenalan dengan “self-talk”, Salah satu metode terapi psikologis..... (Lampiran Materi Sesi 2)*
5. **Menanyakan pekerjaan rumah (2 menit)** tentang mengulang kalimat yang sudah dibuat pada sesi sebelumnya, apakah sudah dilaksanakan dan apa yang dirasakan sekarang.
6. **Memberikan materi self-talk positif (25 menit)**
7. **Minta mengulang kata-kata positif yang telah diucapkan pada sesi I dengan lantang (10 menit)**
8. **Mainkan tape-talk yang telah disiapkan (15 menit).** *tape-talk berisi rekaman kalimat-kalimat positif tentang keberanian berbicara di depan umum.*
9. **Konselor menanyakan kepada peserta bagaimana perasaan mereka setelah mendengarkan rekaman dan melakukan afirmasi seperti yang telah mereka dengar sebelumnya (10 menit).** *“Setelah mendengarkan kalimat positif, bagaimana perasaan teman-teman? Bagaimana jika teman-teman bisa melakukan hal seperti itu? Semakin sering kalian menyimak dan mendengarkan semua rekaman kalimat positif yang teman-teman dengar maka akan semakin baik.*
10. **Pemberian pekerjaan rumah yaitu mengulang rekaman tape-talk (2 menit)** *“Setelah sesi 2, diharapkan teman-teman sesering mungkin melakukan teknik tape-talk yaitu mendengarkan kalimat-kalimat yang*

*mengandung kalimat-kalimat positif dengan harapan pikiran dan otak dapat merekam apa yang telah kami dengar”*

**11. Menarik kesimpulan di sesi 2 (5 menit)**

**12. Penutup (2 menit)** *“terimakasih, teman-teman sudah hebat telah mengikuti sesi 2 ini dengan sangat baik. Tugas teman-teman dirumah adalah lakukan self-talk berulang kali saat berada di rumah sesering mungkin”.*

### **Lampiran Materi Sesi 2**

Berbicara dengan diri sendiri atau yang biasa disebut dengan *self-talk* adalah suatu bentuk komunikasi antar individu (intrapersonal) dimana individu berkomunikasi dengan dirinya sendiri, baik disadari maupun tidak. Saat kita menyebutkan harapan, mimpi, atau doa itu merupakan sebuah contoh *self-talk* sadar, dan secara tidak sadar bentuk *self-talk* dapat terjadi dan terucap secara spontan dan refleks.

Proses *self-talk* ini berlangsung melalui proses sensasi, asosiasi, persepsi, memori, dan berpikir. Sensasi merupakan hasil panca indera dalam menyerap informasi dan rangsangan dari lingkungan sekitar. Sedangkan asosiasi adalah pengalaman individu yang dapat memahami sensasi. Sensasi dan asosiasi ini bertemu di otak untuk membentuk persepsi. Persepsi adalah proses menafsirkan segala sesuatu yang diterima oleh kognisi seseorang (Solso et al, 2008).

Ketika seseorang memikirkan sesuatu seperti berpikir tentang bagaimana mendapatkan pekerjaan yang lebih baik atau berpikir tentang bagaimana tetap tenang selama presentasi didepan publik, itu berarti seseorang sedang melakukan semacam komputasi. Energi fisik (dalam jangkauan persepsi manusia) merangsang sistem sensorik dan diubah (menjadi energi saraf oleh organ sensorik). Energi saraf ini dapat disimpan sementara di penyimpanan sensorik, diproses dan dikodekan di sistem saraf pusat (SSP), dan dikirim ke sistem memori untuk diproses lebih lanjut.

Hasilnya dapat memicu serangkaian reaksi yang berupa aktivitas atau reaksi tertentu. (Solso et al, 2008). (Contoh persepsi tentang hari senin)

Hal ini sama halnya ketika seseorang sedang presentasi atau berbicara didepan umum. Jika yang diserap oleh individu tersebut adalah energi atau pikiran negatif, maka aktivitas yang tampak akan negatif, seperti pelafalan yang tidak jelas, kalimat yang tidak nyambung, atau bahkan banyak kata atau kalimat yang tidak terucapkan saat presentasi. Namun jika dari awal individu tersebut menyerap energi yang positif, maka aktivitas yang tampak akan positif pula. Maka *self-talk* diperlukan disini agar individu dapat berfikir hal – hal positif ketika berhadapan dengan suatu hal yang berpotensi mendatangkan kecemasan.

Helmstetter, (1987) menjelaskan lima metode penggunaan *internal talking*, yaitu: 1) *silent-talk*, yaitu berbicara dalam bentuk dialog internal yang berlangsung tanpa suara; 2) *self-speak*, percakapan yang diucapkan secara sadar (bersuara) kepada diri sendiri atau dilaporkan kepada orang lain tentang diri sendiri; 3) *self-conversation*, yaitu *self-talk* yang dilakukan dengan cara percakapan (dengan atau tanpa suara) dengan diri sendiri; 4) *self-write*, yaitu menulis kata demi kata atau kalimat untuk diri sendiri dalam bentuk pernyataan tertentu dan dapat digunakan sebagai pemrograman untuk memberikan instruksi kepada diri sendiri; dan 5) *Tape-talk*, merupakan kelanjutan dari *self-writing*, yang dilakukan dengan mendemonstrasikan *self-talk* yang direkam oleh individu, yang seringkali dapat digunakan sebagai pengingat diri.

## **DUA PIKIRAN PADA MANUSIA**

Manusia adalah makhluk Tuhan, tidak hanya diberkahi dengan nafsu, tetapi juga dengan otak dan pikiran. Ini adalah alasan terpenting yang membedakan manusia dari makhluk lain. Dengan pikiran, manusia menjadi lebih besar dari makhluk Tuhan yang paling suci sekalipun. Namun, meski dalam pikiran, manusia menjadi lebih buruk dari hewan paling jelek di dunia. Oleh karena itu sangat besar peranan pikiran dalam menentukan

kualitas hidup manusia, apakah manusia akan menjadi orang baik atau sebaliknya, semuanya ditentukan oleh pikiran.

Jika pikiran Anda selalu diarahkan ke area perasaan positif, maka hasilnya akan positif. Sebaliknya, jika Anda selalu menggunakan pikiran untuk hal-hal yang negatif, maka hasilnya pun akan negatif. Inilah yang membedakan satu orang dengan orang lainnya.

Apakah kita menyadari apa yang terjadi setiap hari? Pada tahun 1986, sebuah studi Fakultas Kedokteran San Francisco menemukan bahwa lebih dari 80% pikiran manusia adalah negatif. Hasil penelitian ini mendukung klaim bahwa nafsu mengarah pada kejahatan (amarah bisnu). Dengan perhitungan sederhana, 80% dari 60.000 pikiran berarti setiap hari kita memiliki 48.000 pikiran negatif. Semua ini berkontribusi pada perasaan, perilaku, dan penyakit yang mengganggu tubuh dan jiwa. Dalam buku Dr. Ibrahim Elfika memiliki kalimat "Hari ini kamu bergantung pada pikiran yang datang saat ini. Hari esok Anda ditentukan oleh ke mana pikiran Anda membawa Anda."

"Pikiran dan tubuh saling mempengaruhi." Apa yang Anda pikirkan dan katakan pada diri Anda diambil oleh otak Anda. Selanjutnya, ini membuka data yang sesuai dengan apa yang Anda pikirkan. Saat itulah pikiran Anda memengaruhi gerakan tubuh dan ekspresi wajah. Dengan demikian, seseorang dapat merasakan bahwa tubuhnya berada di bawah pengaruh pikirannya. Jadi apa yang harus dikatakan ketika Anda berbicara kepada diri sendiri?

### **MATERI TAPE-TALK**

**Ucapkan pada dirimu sendiri, saat kamu merasa lemah, bahwa :**

Tubuhku sedang mengumpulkan energi

Saat ini tubuhku sedang memperbaiki sel sel yang rusak

Kini aku sedang melakukan detoksifikasi racun ditubuhku

Tubuhku semakin segar, semakin kuat, dan semakin bersemangat

Ketika aku bangun esok pagi, tubuhku memiliki semangat yang baru

Pikiranku semakin cerdas, kemampuan bicaraku semakin baik  
Dan aku sangat percaya diri  
Ketika aku bangun, konsentrasi ku akan semakin membaik  
Aku sekarang sudah mengingat semuanya, kemampuan berfikirku semakin  
meningkat  
Aku semakin disiplin, aku semakin pandai melihat peluang  
Aku semakin cerdas, aku semakin bijaksana, dan aku meninggalkan semua  
kebiasaan buruk  
Aku sangat rileks, aku sangat bahagia, aku memiliki tubuh yang sehat  
Saat aku bangun nanti, aku sangat energik karena tubuhku sangat sehat  
Aku pandai bergaul, aku orang yang dermawan  
Saat ini tubuhku sedang mengeluarkan racun racun negative  
Aku bisa mencapai apa yang bahkan orang lain tidak bisa capai  
Aku semakin mudah mempelajari hal baru, Aku memiliki semangat yang tak  
pernah padam  
Aku selalu bersyukur dalam keadaan apapun, aku disukai banyak orang  
Setiap proses kehidupan akan kusyukuri  
Aku orang yang memiliki keberanian dan kekuatan, aku memiliki jiwa yang baru  
Aku orang yang jujur, aku orang yang bijaksana  
Aku adalah pendengar yang baik  
Aku selalu beruntung  
Aku adalah pemimpin yang baik, aku selalu menciptakan ide – ide yang bijaksana  
Aku sangat rileks, aku sangat tenang, aku bahagia  
Aku adalah orang yang sukses dalam segala hal  
Aku jenius, aku berani tampil depan umum  
Aku mudah belajar hal baru  
Aku adalah manusia yang memiliki banyak manfaat untuk orang lain  
Dan Aku selalu mengingat sang pencipta dimanapun berada

## PENJELASAN SESI III

### A. Pendahuluan

Pelatihan sesi 3 berisi tentang membangun rasa optimis dan yakin saat berbicara di depan umum dengan cara membantu peserta mengenali perasaan cemas lebih mendalam.

### B. Tujuan

1. Membuka pertemuan dan mengucapkan terima kasih kepada peserta
2. Mengulas materi sesi pertemuan 2
3. Memberikan penjelasan tentang pertemuan sesi 3.
4. Bertanya mengenai pekerjaan rumah yang diberikan.
5. Praktik *self-talk* seperti yang telah dilakukan di sesi 1
6. Mengenali kecemasan berbicara di depan umum lebih dalam dengan cerita pendek.
7. Menggunakan teknik *tape-talk*
8. Sharing perasaan dan kekuatan sebelum dan sesudah pelatihan
9. Penutup

### C. Waktu : 95 menit

### D. Peralatan :

- Cerita pendek
- Rekaman *tape-talk*
- Speaker
- Laptop

### E. Prosedur :

1. **Membuka pertemuan dan menyampaikan apresiasi (3 menit)** “*Terima kasih teman-teman yang sudah bersedia untuk mengikuti pelatihan di sesi kedua ini. Saya harap teman-teman semua bisa mengikuti dengan hati senang dan lancar*”
2. **Mereview pertemuan sesi 2 (5 menit)**
3. **Memberikan informasi dalam sesi 3 hari ini akan ada sesi sharing bersama melalui cerita dan diskusi (2 menit)** “*kita akan melakukan beberapa teknik *self talk* yang sama seperti pada sesi sebelumnya. Pada*

*sesi ini juga akan ada cerita pendek. Saya harap teman-teman dapat membaca dan mendengarkan dengan baik. Setelah itu akan ada diskusi bersama tentang ceritanya”.*

- 4. Tanyakan pekerjaan rumah tentang mendengarkan rekaman tape-talk (1 menit)**
- 5. Lakukan afirmasi (2 menit)** dengan mengucapkan kalimat *“Saya senang berbicara di depan banyak orang”, “Saya dapat dengan mudah berbicara dengan lancar sekarang”* dengan suara keras dan melakukannya bersama-sama.
- 6. Menceritakan lebih dalam tentang perasaan takut berbicara di depan umum melalui cerpen (Lampiran 3) (30 menit)** konselor: *“apa yang membuat anda takut berbicara di depan umum?”* (peserta menceritakan secara bergiliran) Diskusikan dan ciptakan sikap positif dari pengalaman takut berbicara di depan umum.
- 7. Sesi tape-talk (15 menit)** *“Sekarang seperti sesi sebelumnya, kita akan mengulang sesi tape-talk yang sekarang. Teman-teman bisa mengambil posisi duduk yang nyaman. Sekarang mari kita mulai.”* Setelah selesai, lakukan afirmasi diri *“saat ini saya suka berbicara di depan umum”, “Saya akan berbicara dengan baik saat berada di depan umum”.*
- 8. Menyadari perasaan dan kekuatan yang dimiliki sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan dengan sharing (20 menit)** *“teman-teman setelah melakukan pelatihan ini selama 3 sesi. Perubahan apa yang kalian rasakan? Kekuatan apa yang kalian dapatkan?”*
- 9. Menciptakan kekuatan dan sikap positif dengan memberikan harapan setelah pelatihan (7 menit)** *“Apa harapan Anda setelah pelatihan ini? Kami akan membuat keinginan mulai dari... selanjutnya...”*
- 10. Memberikan pesan dan kesan pelatihan (7 menit)** *“Jadi selama 3 sesi pelatihan ini, apa yang kesan dan pesan dari para peserta selama pelatihan, mungkin bisa dimulai dari... next...”*
- 11. Penutup (3 menit)** *“Saya sangat berterima kasih kepada teman-teman yang telah mengikuti pelatihan ini. Semoga pertemuan ini menjadi*

*pertemuan yang positif bagi kita semua. Semoga setelah pertemuan dan pelatihan ini teman teman dapat menerapkan banyak hal yang telah kalian pelajari.”*

### **Lampiran Materi Sesi III**

#### **Cerita Pendek**

Rino, adalah seorang remaja laki-laki berusia 18 tahun. Dia adalah anak yang pendiam dan tidak suka bermain dengan teman-temannya. Rino saat ini duduk di bangku kelas 3 SMA. Suatu hari Rino mengikuti kompetisi Business Plan yang bergengsi. Rino tidak menyangka akan lolos ke babak final. Namun, ada satu kendala yang membuat Rino takut dan cemas. Rino harus mempresentasikan rencananya di depan banyak orang. Rino tidak suka hal itu, ia teringat pengalaman buruknya saat duduk di bangku SD. Rino membayangkan jika berbicara di depan banyak orang ia tidak akan bisa berbicara dengan lancar. “Ketika kamu tidak bisa berbicara dengan lancar, semua orang akan menertawakanku (inner Rino). Belum lagi ketika aku gemetar di depan banyak orang.” Rino membayangkan hal-hal negatif ketika harus berbicara di depan banyak orang. Rino memiliki pengalaman buruk ketika masih duduk di bangku SD. Dia sangat gugup ketika berbicara di depan teman-temannya, dia merasakan hal itu ketika berada di depan kelas. , teman-temannya memandangnya negatif, dia merasa detak jantungnya semakin cepat, dia berkeringat lebih dari biasanya untuk membuat teman-temannya tertawa ketika melihat Rino tidak bisa berbicara apa pun di sekolah dasar Rino takut mengalami hal yang sama lagi.

Namun mendapatkan juara 1 dalam kontes Business Plan adalah cita-cita Rino sejak masuk SMA. Ini adalah kesempatan besar yang dimiliki Rino. Hingga akhirnya Rino memutuskan untuk mencari buku tentang cara berbicara di depan banyak orang. Persiapan selama 3 minggu bagi Rino cukup untuk belajar berbicara di depan umum. Rino mulai mempraktekkan materi yang ada di bukunya. Di buku yang dibeli Rino, tertulis bahwa Rino bisa memulai dengan membayangkan dirinya berdiri di depan banyak orang dan berbicara dengan gaya yang keren, selain itu Rino harus banyak berlatih self-talk untuk menegaskan

dirinya dengan kalimat-kalimat positif. Rino menulis banyak kalimat positif dan dia menempelkannya di cermin di depan tempat tidurnya. Rino pun menyimak banyak kalimat positif motivasi yang ia dapatkan dari unggahan YouTube. Setiap hari Rino merasakan semangat dan kepositifan yang tumbuh, dia juga berlatih bagaimana berbicara dengan baik di depan cermin.

Hingga hari H Rino akan mengikuti final kontes Business Plan. Rino sangat yakin apa yang dipelajarinya bisa dipraktikkan saat presentasi nanti. Sebelum Rino maju, Rino membuka sebuah catatan kecil yang berisi 1 kalimat positif "Saya bisa memperkenalkan ide ini kepada semua orang dengan sangat baik". Setelah itu Rino mencoba menenangkan diri saat naik ke atas panggung, dan dia mulai memperkenalkan ide-idenya secara perlahan hingga dia menenangkan diri. Tak menyangka Rino akan merasa berbicara di depan teman-teman dekatnya, sangat jelas penuh semangat, dan mampu meyakinkan banyak orang yang mendengarnya.

Ketika Rino selesai memperkenalkan rencana bisnisnya, hadirin bertepuk tangan dan bersorak kegirangan. Rino merasa sukses, Rino merasa apa yang ia bayangkan tentang kecemasan dan ketakutan berbicara di depan banyak orang adalah salah. Rino merasa bahwa pemikiran negatif yang dimilikinya selama ini membuat Rino tidak berani untuk sukses lebih baik lagi. Rino menyadari bahwa apa yang dia katakan tentang dirinya adalah penegasan yang dapat mempengaruhi pemikiran dan perilaku Rino di masa depan. Rino menyadari bahwa saat ini dia harus belajar mengatakan dirinya dengan kalimat positif.

1. Apa yang bisa kita pelajari dari cerita di atas?
2. Apakah teman-teman pernah merasakan hal yang sama seperti di atas? Coba ceritakan pengalaman teman-teman jika pernah
3. Apa yang membuat teman merasa cemas saat berbicara di depan banyak orang?

## **MATERI TAPE-TALK**

"Saya bisa berpikir positif"

"Saya orang yang penuh semangat"

"Saya orang yang percaya diri"

"Semua orang menyukaiku"

“Saya dapat berbicara dengan bebas di tempat umum”

"Saya seorang yang optimis"

“Saya berbicara dengan lancar selama presentasi”

"Saya mudah beradaptasi"

“Saya mudah menghafal materi saat memberikan presentasi”

"Saya dapat berbicara dengan tenang di depan umum"

“Saya berbicara dengan percaya diri di depan umum”

“Saya bisa fokus pada materi yang saya sampaikan ke publik”

"Saya pikir saya mampu berbicara di depan umum"

"Saya merasa santai ketika berbicara di depan umum"

"Saya senang ketika saya berbicara di depan kelas"

“Saya merasa tenang ketika giliran saya berbicara di depan umum”

“Saya dapat secara teratur berbicara selama presentasi”

"Aku bisa melakukannya dengan baik"

"Saya akan sukses"

"Saya dapat berkonsentrasi selama presentasi"

***“Men are disturbed not by things, but by the views which they take of them”***

-Albert Ellis-

### Daftar Pustaka

- Amri, S. (2018). Pengaruh Kepercayaan Diri (Self Confidence) Berbasis Ekstrakurikuler Pramuka Terhadap Prestasi Belajar Matematika Siswa Sma Negeri 6 Kota Bengkulu. *Jurnal Pendidikan Matematika Raflesia*, 3(2), 156–168.
- Helmstetter, S. (1987). *The Self-Talk Solution : Take Control of Your Life-With the Self-Management Program for Success*. Pocket Books.
- Hermawan, G. (2018). *Self-Talk Pengubah Nasib (SPN)*. Pohon Cahaya. [www.pohoncahaya.com](http://www.pohoncahaya.com)
- Indriana, K. R., & Rahmi, S. (2019). Pengaruh teknik self talk terhadap kepercayaan diri siswa kelas ix smp negeri 9 tarakan. *Jurnal Bimbingan Dan Konseling Borneo*, 1(1), 34–36.
- Palupi, E. P. D., Sunawan, S., & Murtadho, A. (2020). The Effectiveness of Group Counseling with Self-Talk technique to Improve Students' Self-Confidence. *Jurnal Bimbingan Konseling*, 9(3), 163–167. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jubk>
- Pecklova, J & Lu. 2018. Persuasion Across Times, Domains and Modalities: Theoretical Considerations and Emerging Themcos. Dalam Jana Pecklova& Wei-Lun Lu (Eds), *Persuasion in Public Discourse: Cognitive and Functional Perspectives* (Pp 1- 20). Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Regina. 2008. Paragraph persuasif. <http://wbsiteasyik.blogspot.com/2008/11/paragraf-persuasif.html>. Diunduh pada tanggal 14 Maret 2023
- Syafitri, A., Yundayani, A., & Kusumajati, W. K. (2019). Hubungan antara Kepercayaan Diri Siswa terhadap Kemampuan Berbicara Bahasa Inggris. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan STKIP Kusuma Negara*, 1–8. <https://jurnal.stkipkusumanegara.ac.id>
- Turner, M., Khirkam, L., & AG, W. (2018). Teeing up for success: The effects of ra- tional and irrational self-talk on the putting performance of amateur golfers. *Psychology of Sport and Exercise*, 38, 148–153.

**Lampiran XI: Hasil Pengisian Skala**

**Pre-test**

SUBJE K	A 1	A 2	A 3	A 4	A 5	A 6	A 7	A 8	A 9	A1 0	A1 1	A1 2	A1 3	A1 4	A1 5	A1 6	A1 7	A1 8	A1 9	A2 0	A2 1	A2 2	A2 3	A2 4	A2 5	A2 6	JM L	
ZLF	1	3	1	2	3	1	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	44	
DW	2	1	2	2	2	1	2	2	1	3	2	2	1	2	1	1	2	2	2	3	3	1	2	3	3	2	50	
FTR	2	2	1	1	2	3	3	1	2	3	1	2	3	2	3	2	2	1	1	3	2	2	1	1	2	2	50	
SYR	2	2	2	1	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	4	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	52
SNM	2	3	1	3	4	1	2	3	3	3	2	3	1	2	2	2	1	2	1	3	4	2	1	2	2	3	58	
KR	2	3	1	1	3	2	2	1	3	1	3	2	2	2	2	1	3	3	2	2	4	3	3	3	4	3	61	
IF	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	4	3	3	3	2	2	63	
RSM	2	2	2	1	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	4	2	2	1	2	2	63	
DN	2	2	1	3	2	3	2	4	3	3	4	2	3	3	3	2	3	1	4	2	2	1	3	2	3	2	65	

**Post-test**

SUBJE K	A 1	A 2	A 3	A 4	A 5	A 6	A 7	A 8	A 9	A1 0	A1 1	A1 2	A1 3	A1 4	A1 5	A1 6	A1 7	A1 8	A1 9	A2 0	A2 1	A2 2	A2 3	A2 4	A2 5	A2 6	JM L	
ZLF	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	56	
DW	2	2	2	3	3	4	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	64
FTR	2	2	2	1	2	2	2	3	1	3	3	1	1	3	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	2	3	57	
SYR	4	3	2	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	4	3	3	2	3	4	4	4	3	2	3	3	2	4	79
SNM	3	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	3	4	4	2	2	4	3	4	3	2	3	3	2	4	78	
KR	3	3	3	2	3	3	4	2	2	2	2	2	3	4	2	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	79
IF	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	81
RSM	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	4	3	2	4	3	2	3	2	3	3	3	68	
DN	4	3	3	4	2	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	2	3	4	3	4	88

