

**EFEKTIVITAS *PUBLIC SPEAKING TRAINING* DALAM
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI
BERBICARA DI DEPAN UMUM**

SKRIPSI



oleh

Yuda Asfahani

NIM. 220401110034

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2026

LEMBAR JUDUL

**EFEKTIVITAS *PUBLIC SPEAKING TRAINING* DALAM
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI
BERBICARA DI DEPAN UMUM**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar
Sarjana Psikologi (S.Psi)

oleh

Yuda Asfahani

NIM. 220401110034

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2026

LEMBAR PERSETUJUAN
EFEKTIVITAS *PUBLIC SPEAKING TRAINING* DALAM
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI
BERBICARA DI DEPAN UMUM

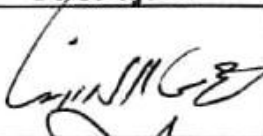

SKRIPSI

oleh

Yuda Asfahani

NIM. 220401110034

Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing	Tanda Tangan Persetujuan	Tanggal Persetujuan
Dosen Pembimbing 1 Muhammad Jamaluddin, M.Si NIP. 198011082008011007		22/2024
Dosen Pembimbing 2 Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd NIP. 196709282001122002		19 - 06 - 2024

Malang, 19 - 06 - 2024

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Dr. Fina Hidayati, MA

NIP. 198610092015032002

LEMBAR PENGESAHAN
EFEKTIVITAS *PUBLIC SPEAKING TRAINING* DALAM
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI
BERBICARA DI DEPAN UMUM

SKRIPSI

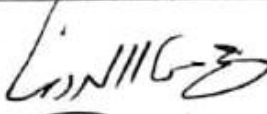


oleh

Yuda Asfahani

NIM. 220401110034

Telah diujikan dan dinyatakan **LULUS** oleh Dewan Penguji Skripsi dalam Majelis
Sidang pada tanggal 12 - 06 - 2024

DEWAN PENGUJI SKRIPSI

Dewan Penguji	Tanda Tangan Persetujuan	Tanggal Persetujuan
Sekretaris Ujian Muhammad Jamaluddin, M.Si NIP. 198011082008011007		28/6/2024
Ketua Penguji Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd NIP. 196709282001122002		19 - 06 - 2024
Penguji Utama Dr. Fina Hidayati, MA NIP. 198610092015032002		19 - 06 - 2024

Disahkan oleh,
Dekan,

Prof. Dr. Hj. Siti Mahmudah, M.Si
NIP. 196710291194032001

NOTA DINAS

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Psikologi
UIN Maulana Malik Ibrahim
Malang

Assalamu 'alaikum wr.wb

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap naskah Skripsi berjudul:

**EFEKTIVITAS *PUBLIC SPEAKING TRAINING* DALAM
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI
BERBICARA DI DEPAN UMUM**


Yang ditulis oleh:

Nama : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034
Program : SI Psikologi

Saya berpendapat bahwa Skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang untuk diujikan dalam Sidang Ujian Skripsi.

Wassalamu 'alaikum wr.wb

Malang, 22/6/2026
Dosen Pembimbing I


Muhammad Jamaluddin, M.Si
NIP. 198011082008011007

NOTA DINAS

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Psikologi
UIN Maulana Malik Ibrahim
Malang

Assalamu 'alaikum wr:wb

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap naskah Skripsi berjudul:

**EFEKTIVITAS *PUBLIC SPEAKING TRAINING* DALAM
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI
BERBICARA DI DEPAN UMUM**

Yang ditulis oleh:

Nama : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034
Program : S1 Psikologi

Saya berpendapat bahwa Skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang untuk diujikan dalam Sidang Ujian Skripsi.

Wassalamu 'alaikum wr:wb

Malang, 19 - 06 - 2024

Dosen Pembimbing 2



Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd

NIP. 196709282001122002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yuda Asfahani

NIM : 220401110034

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul **EFEKTIVITAS PUBLIC SPEAKING TRAINING DALAM MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI BERBICARA DI DEPAN UMUM**, adalah benar-benar hasil karya sendiri baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang disebutkan sumbernya. Jika dikemudian hari ada *claim* dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Psikologi Univesitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

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

Malang, 23 - 06 - 2014

Penulis



Yuda Asfahani

NIM. 220401110034

MOTTO

“قال رب اشرح لي صدري. ويسر لي امري. واحلل عقدة من لساني. يفقهوا قولي.”

Ya Tuhanku, lapangkanlah dadaku dan mudahkanlah untukku urusanku, dan lepaskanlah kekakuan dari lidahku, agar mereka mengerti perkataanku.

(*Q.S Thaha 20:25-28*)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur atas limpahan kasih sayang yang senantiasa mengalir, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta, atas segala pengorbanan, kerja keras, doa, dukungan, dan kasih sayang yang tiada henti.
2. Kedua abang saya, yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, dan doa dalam setiap langkah perjuangan penulis.
3. Seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan mental maupun material.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. Karya ini tidak akan pernah ada tanpa bantuan dari berbagai pihak yang telah terlibat. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, peneliti mengucapkan rasa terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Ilfi Nurdiana, S.Ag., M.Si., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Mahmudah, M.Si., selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Fina Hidayati, MA., selaku Ketua Program Studi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang sekaligus selaku Dosen Penguji Utama dalam Sidang Skripsi.
4. Bapak Muhammad Jamaluddin, M.Si., selaku dosen pembimbing utama sekaligus dosen wali yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd., selaku dosen pembimbing kedua yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Hasyim Ashari, S.Pd, CPs., selaku *master trainer* pada *public speaking training*, yang telah bersedia memberikan materi serta praktik pada pelatihan dan kelancaran penelitian ini.
7. Ibu Novia Solichah, M.Psi, Psikolog selaku validator instrumen/skala penelitian (*expert judgement*) yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan, saran, serta penilaian yang sangat berarti dalam penyempurnaan instrumen penelitian penulis.
8. Ibu Prof. Dr. Rifa Hidayah, S.Ag, S.Psi, M.Si, Psikolog selaku validator instrumen/skala penelitian (*expert judgement*) yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan, saran, serta penilaian yang sangat berarti dalam penyempurnaan instrumen penelitian penulis.

9. Bapak Ali Syahidin Mubarak, M.Psi selaku validator instrumen/skala penelitian (*expert judgement*) yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan, saran, serta penilaian yang sangat berarti dalam penyempurnaan instrumen penelitian penulis.
10. Seluruh partisipan pada penelitian ini yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk terlibat demi kelancaran penelitian ini.
11. Semua pihak yang ikut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini baik moril maupun materiil dan yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari skripsi ini belum sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Semoga karya ini bermanfaat.

Malang,

Penulis

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR JUDUL	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
NOTA DINAS	v
NOTA DINAS	vi
SURAT PERNYATAAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
ABSTRAK	xx
ABSTRACT	xxi
ملخص	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian.....	13
1. Manfaat Teoretis	13
2. Manfaat Praktis	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
A. Kepercayaan Diri	15
1. Definisi Kepercayaan Diri	15
2. Aspek Kepercayaan Diri	16
3. Faktor Kepercayaan Diri	16

B. <i>Public Speaking Training</i>	17
1. Definisi <i>Public Speaking Training</i>	17
2. Aspek <i>Public Speaking Training</i>	18
3. Faktor <i>Public Speaking Training</i>	19
C. Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i>	20
1. Definisi Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i>	20
2. Aspek Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i>	21
3. Faktor Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i>	22
D. Kajian Keislaman	23
1. Kepercayaan Diri	23
2. <i>Public Speaking</i>	25
3. Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i>	26
E. Kerangka Konseptual.....	27
F. Hipotesis Penelitian.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Desain Penelitian.....	29
1. Metode Penelitian.....	29
2. Desain Penelitian.....	30
B. Identifikasi Variabel.....	31
1. Variabel Bebas (X)	31
2. Variabel Terikat (Y).....	32
C. Definisi Operasional.....	32
1. Efektivitas	32
2. <i>Public Speaking Training</i>	33
3. Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum	34
D. Subjek dan <i>Setting</i> Penelitian.....	35
1. Populasi	35
2. Lokasi Penelitian.....	35
3. Waktu Penelitian	35
4. Sampel dan Teknik <i>Sampling</i>	35
5. Prosedur Penelitian.....	37

E. Alat Pengumpulan Data	43
1. Observasi	43
2. Wawancara	43
3. Survei <i>Pra</i> -Penelitian	44
4. Instrumen Penelitian.....	44
5. Uji Validitas	47
6. Uji Reliabilitas	48
F. Teknik Analisis Data.....	48
1. Uji Validitas & Reliabilitas Instrumen	48
2. Uji Statistik Deskriptif.....	51
3. Uji Asumsi Normalitas & Homogenitas.....	53
4. Uji Hipotesis	54
5. Uji Efektivitas <i>N-Gain Score</i>	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	57
A. Gambaran Subjek Penelitian.....	57
1. Lokasi Penelitian.....	57
2. Subjek Penelitian.....	59
B. Pelaksanaan Penelitian.....	65
1. Waktu Pelaksanaan Penelitian.....	65
C. Hasil Penelitian	67
1. Uji Deskriptif	67
2. Uji Normalitas.....	70
3. Uji Homogenitas	71
4. Uji <i>Paired Sample T-Test</i>	72
5. Uji <i>Independent Sample T-Test</i>	75
6. Uji <i>N-Gain Score</i>	77
D. Pembahasan Hasil Penelitian	82
1. Kepercayaan Diri Mahasiswa Sebelum <i>Public Speaking Training</i>	82
2. Kepercayaan Diri Mahasiswa Setelah <i>Public Speaking Training</i>	85
3. Efektivitas <i>Public Speaking Training</i> Meningkatkan Kepercayaan Diri ..	88

BAB V PENUTUP.....	92
A. Kesimpulan	92
B. Keterbatasan Penelitian (Limitasi)	93
C. Saran Pengembangan Penelitian Selanjutnya (<i>Direction</i>)	94
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	99
A. <i>Expert Judgement</i> Kuesioner	99
1. Validator 1	99
2. Validator 2	109
3. Validator 3	114
B. Kuesioner	119
C. Hasil Kuesioner	123
1. <i>Pre-Test</i> Kelompok Eksperimen	123
2. <i>Pre-Test</i> Kelompok Kontrol	125
3. <i>Post-Test</i> Kelompok Eksperimen	128
4. <i>Post-Test</i> Kelompok Kontrol	132
D. Hasil Uji	136
E. Izin Penelitian	142
F. Modul Penelitian	143
G. <i>Informed Consent</i>	156
H. Pemateri (<i>Trainer</i>)	157
I. Lembar Teks PREP (<i>Point, Reason, Example, Point</i>)	158
J. Lembar Penilaian Praktik <i>Public Speaking</i>	160
K. Dokumentasi	161

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Tafsir <i>Q.S Ali Imran</i> Ayat 139.....	24
Tabel 2.2	Tafsir <i>Q.S An-Nahl</i> Ayat 125	26
Tabel 3.1	Desain Eksperimen	31
Tabel 3.2	Pertemuan Pertama <i>Public Speaking Training</i>	40
Tabel 3.3	Pertemuan Kedua <i>Public Speaking Training</i>	41
Tabel 3.4	Pertemuan Ketiga <i>Public Speaking Training</i>	41
Tabel 3.5	<i>Blueprint</i> Skala	44
Tabel 3.6	Skala Versi <i>Final</i>	46
Tabel 3.7	Skor Uji Reliabilitas.....	48
Tabel 3.8	Hasil Uji Validitas Instrumen.....	49
Tabel 3.9	Hasil Uji Ulang Reliabilitas Instrumen	51
Tabel 3.10	Rumus <i>Mean</i> Hipotetik	52
Tabel 3.11	Kategorisasi Skor <i>Mean</i>	52
Tabel 3.12	Rumus <i>Mean</i> Empirik	53
Tabel 3.13	Rumus <i>Mean</i> Empirik Aspek.....	53
Tabel 3.14	Rumus <i>Normalized Gain Score</i>	55
Tabel 3.15	Rumus <i>Ideal Score</i>	55
Tabel 3.16	Kategorisasi <i>Normalized Gain Score</i>	56
Tabel 4.1	Kategorisasi Skor Interval	59
Tabel 4.2	Partisipan Kelompok Eksperimen.....	59
Tabel 4.3	Demografi Usia Kelompok Eksperimen	61
Tabel 4.4	Demografi Jenis Kelamin Kelompok Eksperimen	61
Tabel 4.5	Demografi Program Studi Kelompok Eksperimen	62
Tabel 4.6	Partisipan Kelompok Kontrol	62
Tabel 4.7	Demografi Usia Partisipan Kelompok Kontrol	63
Tabel 4.8	Demografi Jenis Kelamin Partisipan Kelompok Kontrol	64
Tabel 4.9	Demografi Program Studi Partisipan Kelompok Kontrol	64
Tabel 4.10	Hasil Uji Statistik Deskriptif	67
Tabel 4.11	<i>Mean</i> Hipotetik.....	68
Tabel 4.12	<i>Mean</i> Empirik <i>Pre-Test</i> Eksperimen	68
Tabel 4.13	<i>Mean</i> Empirik <i>Post-Test</i> Eksperimen.....	68
Tabel 4.14	<i>Mean</i> Empirik <i>Pre-Test</i> Kontrol.....	69
Tabel 4.15	<i>Mean</i> Empirik <i>Pre-Test</i> Kontrol.....	69
Tabel 4.16	Analisis <i>Mean</i> Empirik Per Aspek Eksperimen.....	69
Tabel 4.17	Analisis <i>Mean</i> Empirik Per Aspek Kontrol	70
Tabel 4.18	Hasil Uji Normalitas.....	71
Tabel 4.19	Hasil Uji Homogenitas	72
Tabel 4.20	Hasil Uji Statistik <i>Paired Samples T-Test</i>	73
Tabel 4.21	Hasil Uji Korelasi <i>Paired Samples T-Test</i>	73
Tabel 4.22	Hasil Uji <i>Paired Samples T-Test</i>	74
Tabel 4.23	Hasil Uji Statistik Grup <i>Independent Samples T-Test</i>	75
Tabel 4.24	Hasil Uji <i>Independent Samples T-Test</i>	76

Tabel 4.25	Hasil Uji <i>Normalized Gain Score</i>	77
Tabel 4.26	Analisis <i>Normalized Gain Score</i> Partisipan Kelompok Eksperimen .	78
Tabel 4.27	Analisis <i>Normalized Gain Score</i> Partisipan Kelompok Kontrol	80
Tabel 4.28	Analisis <i>Normalized Gain Score</i> Per Aspek Eksperimen	81
Tabel 4.29	Analisis <i>Normalized Gain Score</i> Per Aspek Kontrol	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Hasil Survei <i>Pra</i> -Penelitian	4
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian	27
Gambar 3.1 <i>Screening</i> Frekuensi Tingkat Kepercayaan Diri Partisipan	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Uji Validitas.....	136
Lampiran 1.2 Uji Reliabilitas	136
Lampiran 1.3 Uji Analisis Deskriptif	137
Lampiran 1.4 Uji Normalitas	138
Lampiran 1.5 Uji Homogenitas	138
Lampiran 1.6 Uji <i>Paired Sample T-Test</i>	138
Lampiran 1.7 Uji <i>Independent t-Test</i>	139
Lampiran 1.8 Uji <i>Normalized Gain Score</i>	141

ABSTRAK

Yuda Asfahani, 220401110034, *Efektivitas Public Speaking Training dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum*. Skripsi. Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2026.

Dosen Pembimbing:

Muhammad Jamaluddin, M.Si; Dr. Rofiqah, M.Pd

Kata Kunci: *Public Speaking Training*, Kepercayaan Diri, Mahasiswa.

Public speaking adalah kompetensi akademik dan profesional esensial yang menuntut kepercayaan diri, namun masih terdapat mahasiswa UIN Malang yang mengalami krisis kepercayaan diri saat berbicara di depan umum. Merespons kesenjangan tersebut, penelitian ini bertujuan menguji secara empiris efektivitas *public speaking training* dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa.

Penelitian kuantitatif eksperimen (*non-equivalent control group design*) ini melibatkan 60 mahasiswa (19-23 tahun) dengan kepercayaan diri rendah-sedang, dipilih melalui *purposive sampling*. Partisipan dibagi dua, kelompok eksperimen ($N = 30$, diberi *training*) dan kelompok kontrol ($N = 30$, tanpa *training*). Data dikumpulkan menggunakan skala ukur yang berisi 30 aitem.

Hasil *pre-test* yang rendah, skor *post-test* kelompok eksperimen meningkat dari 74.07 ke 117.23 (tinggi), sedangkan kontrol stagnan dari 74.87 ke 76.10 (rendah). Uji-t memastikan perbedaan ini sangat signifikan ($p = .000$; $p < .05$). *N-Gain Score* eksperimen meningkat 56.75% (cukup efektif), jauh mengungguli kontrol yang hanya 1.27% (tidak efektif). Disimpulkan bahwa *public speaking training* cukup efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa.

ABSTRACT

Yuda Asfahani, 220401110034, *The Effectiveness of Public Speaking Training in Improving Public Speaking Self-Confidence*. Thesis. Faculty of Psychology, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University of Malang, 2026.

Advisors:

Muhammad Jamaluddin, M.Si; Dr. Rofiqah, M.Pd

Keywords: *Public Speaking Training, Self-Confidence, University Students.*

Public speaking is an essential academic and professional skill that requires self-confidence, yet there are still UIN Malang students who struggle with low self-confidence when speaking in public. In response to this gap, this study aims to empirically test the effectiveness of public speaking training in boosting students' self-confidence.

This quantitative experimental study (non-equivalent control group design) involved 60 students (aged 19–23 years) with low to moderate self-confidence, selected through purposive sampling. The participants were divided into two groups: the experimental group (N = 30, receiving training) and the control group (N = 30, receiving no training). Data were collected using a 30-item measurement scale.

Starting from low pre-test results, the post-test scores of the experimental group surged from 74.07 to 117.23 (high), whereas the control group remained stagnant, moving only from 74.87 to 76.10 (low). The t-test confirmed that this difference was highly significant ($p = .000$; $p < .05$). The N-Gain Score of the experimental group increased by 56.75% (moderately effective), far outperforming the control group, which only achieved 1.27% (ineffective). It is concluded that public speaking training is moderately effective in improving students' self-confidence.

ملخص

يودا أصفهاني، ٢٢٠٤٠١١١٠٠٣٤، فعالية تدريب التحدث أمام الجمهور في ترقية الثقة بالنفس. البحث الجامعي. كلية علم النفس، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، ٢٠٢٦

المشرفان:

محمد جمال الدين، الماجستير؛ الدكتورة. رفيقة، الماجستير

تدريب التحدث أمام الجمهور: الكلمات المفتاحية، الثقة بالنفس، الطلاب.

يعد التحدث أمام الجمهور كفاءة أساسية للطلاب، ولكن العديد من طلاب جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج يفتقرون إلى الثقة بالنفس بسبب قلة الشعور بالامان، والطموح، والإيمان بالذات، والاستقلالية، والتفاؤل. يهدف هذا البحث إلى اختبار فعالية تدريب التحدث أمام الجمهور في ترقية شقتهم بأنفسهم.

هذا البحث هو بحث كمي تجريبي بتصميم المجموعة الضابطة عطر المتكافئة شل البحث ٦٠ طالبا (تتراوح أعمار هم بين ١٩-٢٣ عاما) بمستوى ثقة بالنفس منخفض إلى متوسط، والذين تم اختيارهم بقعة العينة تم تقسيم المشاركين إلى مجموعتين: المجموعة التجريبية (العدد = ٣٠، بدون تدريب). تم جمع البيانات باستخدام مقياس للثقة بالنفس يتكون من ٣٠ عبارة.

للمجموعة التجريبية بشكل المنخفضة، ارتفعت درجات الاختبار البعدي انطلاقا من نتائج الاختبار القبلي كبير من ٧٤,٠٧ إلى ١١٧,٢٣ (مستوعال)، بينما ظلت المجموعة الضابطة ر اكدت حيث ارتفعت فقط من ٧٤,٨٧ إلى ٧٦,١٠ أن هذا الفرق ذودلالة إحصائية كبيرة (<٠.٠٥). كما زادت نتيجة (مستوى منخفض). أكد اختبارات للمجموعة التجريبية بنسبة بنسبة ٥٦,٧٥% (فعال إلى حد ما)، متفوقين كثير على المجموعة الضابطة التي بلغت نتيجة ١,٢٧% فقط (غير فعال)، وخلص البحث إلى أن تدريب التحدث أمام الجمهور فعال إلى حد ما في ترقية الثقة بالنفس لدى الطلاب.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kemampuan berbicara di depan umum (*public speaking*) merupakan salah satu kompetensi komunikasi yang memiliki peran vital dalam kehidupan sosial masyarakat. Di berbagai ranah kehidupan, keterampilan ini menjadi prasyarat penting untuk membangun interaksi yang efektif, membangun jejaring profesional, serta menyampaikan gagasan secara persuasif (Al Fahmi *et al.*, 2025). Setiap individu dari berbagai latar belakang perlu memiliki kemampuan berbicara yang baik untuk dapat berpartisipasi dalam diskusi, menyampaikan pendapat, serta menjalin kolaborasi. Secara global, *public speaking* bahkan dipandang sebagai indikator kecakapan yang menuntut kemampuan berkomunikasi secara kritis, jelas, dan meyakinkan dalam situasi formal maupun informal (WEF, 2025). Dengan demikian, *public speaking* tidak lagi diposisikan sekadar keterampilan tambahan, tetapi telah menjadi kebutuhan mendasar yang menentukan efektivitas peran sosial individu.

Data internasional dan nasional menunjukkan urgensi lemahnya kompetensi komunikasi generasi muda, termasuk kemampuan berbicara di depan umum. Laporan *Future of Jobs Report 2025* dari *World Economic Forum* (WEF, 2025) menunjukkan bahwa keterampilan komunikasi dalam kepemimpinan dan pengaruh sosial (*leadership and social influence*) menempati posisi ketiga, yaitu 61% skill yang harus dikuasai sehingga menjadi salah satu *core skills* yang paling dibutuhkan oleh perusahaan global hingga 2030, sekaligus menandai semakin tingginya tuntutan terhadap kemampuan menyampaikan ide secara efektif dalam lingkungan kerja. Di tingkat nasional, kemampuan komunikasi masih tergolong sebagai *soft skill* yang masih belum berkembang optimal pada mahasiswa dan lulusan baru. Menyebabkan rendahnya kesiapan mereka dalam menghadapi dinamika persaingan global, terutama pada konteks *Society 5.0* yang menekankan kemampuan kolaborasi, adaptabilitas, dan komunikasi yang efektif (Wynda & Hufad, 2025).

Kesenjangan tersebut tercermin dalam tingginya angka pengangguran terdidik di Indonesia yang mencapai 2.09% pada Februari 2023, yang menunjukkan bahwa banyak lulusan perguruan tinggi belum memenuhi ekspektasi industri, salah satunya terhadap kompetensi komunikasi (Dianita Pramesti et al., 2024). *Public speaking* menjadi bagian dari kompetensi komunikasi, karena tanpa rasa percaya diri, individu cenderung mengalami hambatan dalam menyampaikan pendapat, mempresentasikan ide, serta berpartisipasi aktif dalam situasi profesional yang menuntut kemampuan berbicara di depan umum. Sehingga, rendahnya kemampuan komunikasi lisan dan *public speaking* menjadi fenomena struktural yang berdampak langsung pada produktivitas, efektivitas kolaborasi, serta daya saing generasi muda Indonesia dalam menghadapi pasar tenaga kerja global yang semakin kompetitif.

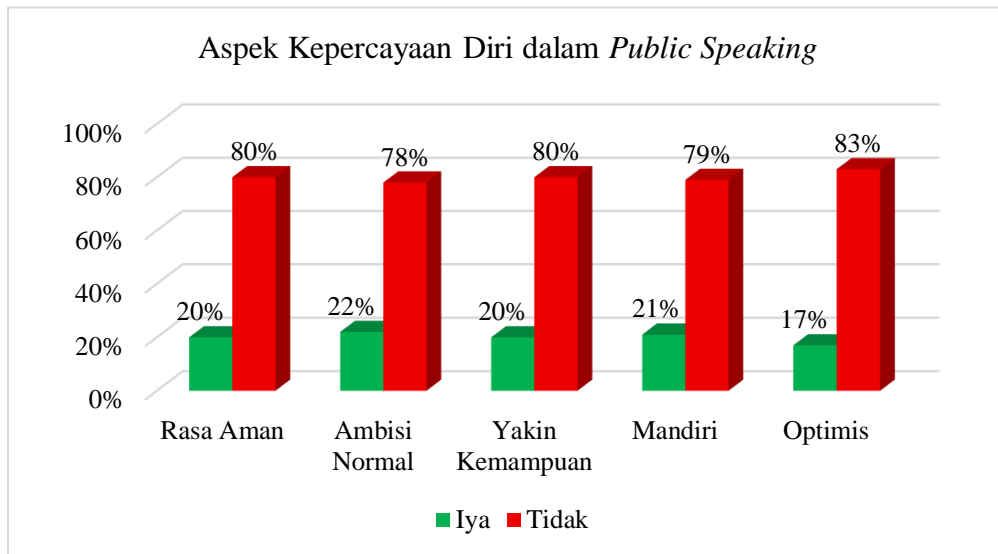
Pada konteks pendidikan perguruan tinggi, kebutuhan tersebut semakin mengerucut dan menjadi tuntutan yang melekat pada diri mahasiswa. Hampir seluruh proses pembelajaran di perguruan tinggi mengandalkan kemampuan mahasiswa dalam menyampaikan pemikiran secara lisan, mulai dari presentasi kelas, diskusi ilmiah, seminar, praktikum, kegiatan organisasi, hingga pengabdian kepada masyarakat (Syahdhiah et al., 2021). *Public speaking* dalam lingkungan akademik bukan hanya sarana penyampaian informasi, tetapi juga representasi dari kemampuan berpikir kritis, pemahaman materi, struktur berpikir logis, serta kepekaan terhadap audiens. Keterampilan ini juga merupakan modal awal mahasiswa untuk memasuki dunia profesional yang menuntut kemampuan komunikasi interpersonal, negosiasi, penyampaian laporan, representasi institusional, dan membentuk profil lulusan yang kompeten, komunikatif, dan mampu bersaing (Al Fahmi et al., 2025).

Secara psikologis, *public speaking* sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri individu. Kepercayaan diri mencerminkan sejauh mana seseorang meyakini kemampuan dirinya untuk melaksanakan suatu tugas secara efektif. Kepercayaan diri memungkinkan individu tampil dengan stabil, fokus, dan meyakinkan. Mahasiswa yang memiliki kepercayaan diri tinggi cenderung

mampu mengatur intonasi, mengontrol ekspresi, menjaga kontak mata, serta menyampaikan pesan dengan struktur yang jelas (Wulandari *et al.*, 2025). Sebaliknya, mahasiswa dengan tingkat kepercayaan diri rendah sering mengalami gejala psikologis seperti ketegangan atau rasa takut dinilai oleh audiens, yang kemudian berdampak pada kualitas performa. Adyanitama (2023) menegaskan bahwa kepercayaan diri merupakan bentuk kesiapan psikologis yang memungkinkan seorang pembicara mengelola tekanan situasional dan mempertahankan kontrol diri.

Namun, realitas di lapangan memperlihatkan bahwa kondisi ideal tersebut belum sepenuhnya tercapai. Fenomena yang terjadi di berbagai perguruan tinggi, termasuk UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, menunjukkan masih terdapat mahasiswa yang mengalami hambatan dalam menampilkan performa *public speaking* yang efektif. Tidak terbatas pada mahasiswa baru, tetapi juga dialami oleh mahasiswa tingkat akhir yang telah melewati berbagai pengalaman akademik. Kesenjangan antara tuntutan akademik dan kemampuan aktual mahasiswa mengindikasikan bahwa pengalaman presentasi selama perkuliahan tidak secara otomatis membangun kepercayaan diri yang memadai.

Untuk memperkuat temuan tersebut, hasil survei *pra*-penelitian divisualisasikan melalui grafik batang berwarna hijau dan merah. Grafik ini digunakan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai proporsi jawaban mahasiswa terhadap setiap aspek kepercayaan diri dalam *public speaking*. Pada grafik, batang berwarna hijau merepresentasikan persentase responden yang memberikan jawaban percaya diri yang positif atau cukup percaya diri (iya), sedangkan batang berwarna merah menunjukkan persentase jawaban percaya diri yang negatif atau kurang percaya diri (tidak). Perbedaan ketinggian antara kedua warna pada masing-masing aspek memperlihatkan kecenderungan umum mahasiswa dalam menilai rasa aman, ambisi normal, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme (**Gambar 1**).



Gambar 1. 1
Hasil Survei *Pra*-Penelitian

Berdasarkan hasil survei *pra*-penelitian yang dilakukan pada tanggal 19-21 November 2025 terhadap 80 mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 60 diantaranya menunjukkan rendahnya tingkat kepercayaan diri dalam *public speaking* pada aspek psikologis yang menjadi fondasi kemampuan berbicara di depan umum. Pada aspek rasa aman, hanya 20% responden yang merasa aman ketika tampil, sedangkan 80% lainnya mengalami ketakutan, tekanan, dan kurang percaya diri. Menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa belum terbebas dari perasaan terancam dan masih memandang situasi tersebut sebagai kondisi yang berisiko, menakutkan, serta persepsi negatif terhadap penilaian audiens.

Aspek ambisi normal juga menunjukkan pola yang serupa, di mana hanya 22% mahasiswa yang memiliki dorongan untuk menyelesaikan tugas *public speaking* secara optimal, sementara 78% lainnya tidak menunjukkan motivasi tersebut. Rendahnya ambisi ini mengindikasikan terbatasnya kesiapan internal, seperti minimnya inisiatif untuk berlatih, kurangnya keseriusan dalam menyusun materi, dan lemahnya komitmen untuk memperbaiki performa. Kondisi tersebut berdampak langsung pada kualitas penyampaian informasi yang ditampilkan mahasiswa.

Pada aspek keyakinan terhadap kemampuan diri, hanya 20% mahasiswa yang merasa yakin terhadap kemampuan *public speaking* mereka, sedangkan 80% lainnya meragukan kapasitas diri. Hal ini mencerminkan lemahnya keyakinan internal terhadap kemampuan menghadapi audiens, menjaga konsentrasi, serta mengekspresikan diri secara autentik. Secara teoretis, aspek ini mencerminkan ketahanan terhadap distraksi dan kemampuan untuk tidak merasa diremehkan oleh audiens, namun temuan survei menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa masih sangat rentan terhadap tekanan situasional tersebut.

Aspek kemandirian juga mendapatkan skor rendah, dengan hanya 21% mahasiswa yang mampu tampil tanpa ketergantungan pada teks atau bantuan eksternal. Sebaliknya, 79% responden menunjukkan kebutuhan dukungan, ketidakmampuan mengambil keputusan secara mandiri, dan kecenderungan mudah panik ketika menghadapi hambatan. Temuan ini memperlihatkan bahwa mahasiswa belum memiliki kontrol personal yang stabil dalam situasi performatif, sehingga kesulitan mengelola dinamika interaksi selama presentasi berlangsung.

Selanjutnya, aspek optimisme menunjukkan pola yang tidak jauh berbeda. Hanya 17% mahasiswa yang memiliki pandangan positif mengenai kemampuan *public speaking*-nya, sementara 83% lainnya menunjukkan sikap pesimistis yang ditandai dengan kecemasan berlebihan, rasa malu, serta persepsi bahwa gugup merupakan indikasi kegagalan. Rendahnya optimisme ini berimplikasi pada sulitnya mahasiswa membangun ekspektasi positif terhadap perkembangan kemampuan berbicara mereka di masa depan.

Secara keseluruhan, hasil survei *pra*-penelitian ini menggambarkan bahwa hambatan kepercayaan diri dalam *public speaking* pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang mencakup seluruh aspek utama kepercayaan diri, yaitu rasa aman, ambisi normal, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme. Temuan ini sejalan dengan skala kepercayaan diri yang dikembangkan oleh Adyanitama *et al* (2023) berdasarkan teori Anthony

(1996), yang menekankan bahwa kelima aspek tersebut merupakan komponen penting dalam membentuk performa *public speaking* yang efektif. Dominasi jawaban negatif pada hampir seluruh indikator menunjukkan bahwa mahasiswa perlu untuk meningkatkan kualitas ketika berbicara di depan umum.

Temuan statistik tersebut diperkuat dengan hasil wawancara pendukung yang menggambarkan dinamika psikologis mahasiswa melalui pengalaman subjektif mereka ketika harus berbicara di depan umum. Secara umum, narasi wawancara menunjukkan bahwa hambatan-hambatan yang teridentifikasi dalam survei meliputi rasa aman, ambisi normal, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme yang berkaitan erat dengan pengalaman nyata mahasiswa dan mempengaruhi performa *public speaking* mereka. Seperti ANR yang mengungkapkan bahwa ia “*sering merasa takut, seperti ketika presentasi di depan kelas saya takut meskipun sudah siap apa mau dipresentasikan.*” Pernyataan ini menunjukkan adanya kondisi ketika individu sudah mengalami ketakutan sebelum tampil, meskipun telah menyiapkan materi. Sesuai temuan survei bahwa 81% mahasiswa masih mengalami ketegangan, tekanan, dan takut saat berbicara di depan umum.

Di sisi lain AS dalam wawancaranya mengungkapkan keinginan kuat untuk tampil baik, dengan mengatakan “*Pingin banget buat bisa bicara di depan umum dengan PD, paling enggak apa yang ku sampaikan ketika presentasi itu bisa dimengerti sama audiens.*” Meskipun adanya motivasi ini belum selaras dengan kenyataan bahwa 80% mahasiswa menunjukkan rendahnya motivasi internal untuk mempersiapkan *public speaking* secara optimal, sebagaimana ditunjukkan pada data survei.

ME juga menyatakan bahwa tingkat kepercayaan dirinya hanya berada pada kisaran “*70%an, tapi keseringan ketika aku bicara enggak PD karena kurang yakin apa yang mau ku sampaikan.*” Memperlihatkan keraguan mendasar terhadap kemampuan diri, yang sejalan dengan temuan survei bahwa 82% mahasiswa meragukan kapasitas mereka dalam *public speaking*.

Keraguan ini dapat berdampak pada sulitnya mahasiswa mengatur fokus, mengelola tekanan, dan menampilkan komunikasi yang stabil saat berbicara di hadapan audiens.

Sementara ASI menyatakan bahwa ia tidak dapat mengatasi hambatan presentasi secara mandiri, dengan berkata “*Enggak, biasanya aku minta tolong teman untuk masalah atau kesulitan sewaktu presentasi untuk mencari solusinya atau diskusi dulu, apalagi ketika dikasih pertanyaan dari audiens.*” Menunjukkan ketergantungan yang cukup tinggi pada dukungan eksternal, yang mendukung data survei bahwa 84% mahasiswa masih memerlukan bantuan tambahan ketika menghadapi hambatan dalam situasi performatif. Ketidakmampuan mengambil keputusan secara mandiri dalam kondisi penuh tekanan dapat menghambat kelancaran presentasi serta responsivitas terhadap situasi yang berubah selama berbicara, sesuai dengan 83% ketidak optimisan ketika *public speaking*. Ia menambahkan “*kalau terdesak pasti bisa sih, tapi ini masih mengasah public speaking kadang latihan dulu sebelum ngomong.*”

Temuan-temuan tersebut memberikan gambaran bahwa rendahnya kepercayaan diri mahasiswa dalam *public speaking* bukan hanya dipengaruhi oleh kurangnya pengalaman atau minimnya kesempatan untuk tampil, tetapi juga berkaitan dengan berbagai aspek kesiapan psikologis, seperti rasa aman, motivasi internal, keyakinan terhadap kemampuan diri, kemandirian, dan optimisme. Dalam konteks tersebut, *public speaking training* merupakan pendekatan yang tepat dan relevan. *Training* tidak hanya berfokus pada penguasaan teknik berbicara, tetapi juga mencakup pengembangan kemampuan mengelola kepercayaan diri, meningkatkan kontrol diri, menyusun pesan secara efektif, serta memberi paparan bertahap kepada situasi berbicara yang menyerupai kondisi nyata.

Secara psikologis, *public speaking training* dapat memperkuat kepercayaan diri melalui pengalaman keberhasilan bertahap, umpan balik konstruktif, dan peningkatan kompetensi komunikatif yang berdampak pada tumbuhnya rasa percaya diri. Sejalan dengan berbagai penelitian terdahulu

yang menunjukkan bahwa *public speaking training* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri dan mengurangi kecemasan berbicara di depan umum pada mahasiswa, intervensi ini menjadi pilihan yang tepat untuk menjawab kebutuhan empiris yang ditemukan pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Dengan demikian, *public speaking training* merupakan strategi intervensi yang relevan, *evidence-based*, dan potensial untuk membantu mahasiswa meningkatkan kepercayaan diri dalam berbicara di depan umum, baik dalam konteks akademik maupun profesional.

Sejumlah penelitian terdahulu menegaskan bahwa pelatihan *public speaking* memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan kepercayaan diri mahasiswa. Dalam penelitian berjudul “Pengaruh Kepercayaan Diri terhadap Kemampuan *Public Speaking* Mahasiswa Ilmu Komunikasi” oleh Okta *et al* (2024) menemukan bahwa kepercayaan diri berkontribusi positif dan signifikan terhadap kemampuan *public speaking* mahasiswa, dengan hasil analisis menunjukkan bahwa mahasiswa yang memiliki tingkat kepercayaan diri tinggi cenderung mampu berbicara lebih jelas, terstruktur, dan meyakinkan. Penelitian ini juga melaporkan bahwa lebih dari 60% mahasiswa yang memiliki kepercayaan diri tinggi menunjukkan performa presentasi yang masuk kategori baik. Temuan tersebut menegaskan bahwa variabel psikologis khususnya kepercayaan diri merupakan faktor penting dalam efektivitas komunikasi lisan.

Adapun, dalam penelitian berjudul “Pelatihan *Public Speaking* untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi Mahasiswa” oleh Muchlis & Pujiyanto (2024) menunjukkan bahwa pelatihan *public speaking* meningkatkan kemampuan komunikasi mahasiswa secara signifikan, yang ditunjukkan oleh peningkatan skor kemampuan dari *pre-test* ke *post-test*. Dalam penelitian tersebut, mahasiswa mengalami peningkatan keberanian, artikulasi, dan kontrol emosi setelah mengikuti sesi pelatihan yang mencakup teknik vokal, penggunaan bahasa tubuh, dan latihan simulasi. Data yang disajikan memperlihatkan bahwa lebih dari 75% peserta menunjukkan peningkatan

kualitas penampilan lisan setelah pelatihan, sehingga pelatihan terbukti efektif memperkuat kesiapan psikologis dan keterampilan teknis.

Penelitian dengan judul “Efektivitas Pelatihan *Public Speaking* untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Mahasiswa Baru” oleh Yudha *et al* (2024) turut memberikan bukti empiris yang kuat. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan skor kepercayaan diri mahasiswa dari 128.80 (*pre-test*) menjadi 140.00 (*post-test*) setelah pelatihan. Meskipun hasil uji statistik *U-Mann Whitney* menunjukkan nilai $p = 0,967$ sehingga tidak signifikan secara statistik, peningkatan nilai rata-rata tetap menunjukkan bahwa pelatihan memberikan pengaruh praktis yang positif, terutama dalam membantu mahasiswa beradaptasi dengan pengalaman tampil secara bertahap dan menerima umpan balik korektif.

Penelitian lain dengan judul “Meningkatkan Kemampuan *Public Speaking* Melalui Pelatihan *Public Speaking* Berbasis Penguasaan Materi, Diri, dan Audiens” oleh Buntoro *et al* (2023) menemukan bahwa pelatihan *public speaking* mampu meningkatkan rasa percaya diri peserta secara signifikan, dengan peserta menunjukkan kemajuan pada aspek penguasaan diri (*self-control*), penguasaan materi, dan penguasaan audiens. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta pelatihan mengalami peningkatan rata-rata 20–30% pada tiga aspek tersebut setelah mengikuti kegiatan pelatihan.

Sejalan dengan temuan tersebut, penelitian yang berjudul “Pemberian Pelatihan *Public Speaking* untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri dan Keterampilan Presentasi di Depan Umum” oleh Jalal *et al* (2023) menunjukkan bahwa pelatihan berbasis *role-play* dan simulasi presentasi mampu meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa secara signifikan, terutama dalam aspek keberanian, struktur penyampaian, dan kemampuan menjawab pertanyaan audiens. Data penelitian menunjukkan bahwa lebih dari 80% mahasiswa mengalami peningkatan performa presentasi setelah mengikuti sesi *training* intensif yang dirancang secara terstruktur.

Meskipun berbagai penelitian terdahulu telah membuktikan bahwa *public speaking training* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum, masih terdapat kesenjangan penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut. Secara empiris, hingga saat ini belum ditemukan penelitian yang secara khusus menguji efektivitas *public speaking training* pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan mempertimbangkan konteks budaya akademik Islam yang melekat pada institusi tersebut. Selain itu, penelitian empiris dengan fokus serupa juga belum banyak dilakukan dalam kurun waktu lima tahun terakhir pada lokasi penelitian ini, sehingga bukti empiris yang kontekstual dan mutakhir masih terbatas. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan empiris (*empirical gap*) terkait efektivitas *public speaking training* yang disesuaikan dengan karakteristik institusi, lingkungan akademik, serta dinamika mahasiswa di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Di samping itu, terdapat pula kesenjangan populasi (*population gap*) dalam penelitian-penelitian sebelumnya. Sebagian besar studi terdahulu dilakukan pada mahasiswa umum tanpa spesifikasi institusi, siswa tingkat SMP atau SMA, maupun peserta *public speaking training* dengan latar belakang non-spesifik institusi pendidikan tertentu. Padahal, karakteristik mahasiswa perguruan tinggi Islam memiliki kekhasan tersendiri, baik dari segi usia perkembangan, tuntutan akademik, maupun nilai-nilai yang membentuk perilaku komunikasi. Sehingga, penelitian ini secara khusus memfokuskan subjek pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan kriteria usia 19–23 tahun, memiliki tingkat kepercayaan diri rendah berdasarkan hasil survei *pra*-penelitian, serta belum pernah mengikuti *public speaking training* sebelumnya. Fokus populasi yang lebih spesifik ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih akurat dan relevan mengenai efektivitas *public speaking training* dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa pada konteks akademik Islam.

Sehingga urgensi dari penelitian ini berangkat dari meningkatnya tuntutan terhadap kemampuan komunikasi lisan dan *public speaking* sebagai kompetensi esensial mahasiswa dalam konteks akademik maupun profesional. Di lingkungan perguruan tinggi, *public speaking* tidak hanya berfungsi sebagai sarana penyampaian informasi, tetapi juga menjadi indikator kemampuan berpikir kritis, penguasaan materi, dan kesiapan psikologis mahasiswa dalam menghadapi berbagai situasi evaluatif. Namun, temuan *pra*-penelitian pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa masih memiliki tingkat kepercayaan diri yang rendah dalam berbicara di depan umum, yang tercermin pada aspek rasa aman, ambisi normal, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme. Kondisi tersebut berpotensi menghambat partisipasi aktif mahasiswa dalam proses pembelajaran, menurunkan kualitas performa akademik, serta mengurangi kesiapan mereka dalam menghadapi tuntutan dunia kerja yang semakin kompetitif.

Selain itu, meskipun *public speaking* merupakan keterampilan yang dapat dikembangkan melalui latihan dan pengalaman, proses pembelajaran di kelas belum sepenuhnya mampu memberikan ruang intervensi psikologis yang terstruktur untuk meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa. Pengalaman presentasi yang bersifat rutin tidak secara otomatis membangun kesiapan mental dan keyakinan diri apabila tidak disertai dengan latihan yang sistematis dan berbasis psikologis. Diperlukan suatu bentuk intervensi yang tidak hanya berfokus pada aspek teknis berbicara, tetapi juga pada penguatan aspek kepercayaan diri sebagai fondasi utama performa *public speaking*. *Public speaking training* menjadi pendekatan yang relevan dan mendesak untuk diuji secara empiris, khususnya dalam konteks mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, untuk memberikan solusi berbasis bukti terhadap permasalahan rendahnya kepercayaan diri berbicara di depan umum.

Adapun kebaruan (*novelty*) yang dihadirkan dalam penelitian ini terletak pada pengujian efektivitas *public speaking training* yang secara spesifik difokuskan pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan karakteristik populasi yang terdefinisi secara jelas, yaitu mahasiswa berusia 19–23 tahun, memiliki tingkat kepercayaan diri rendah berdasarkan survei *pra*-penelitian, serta belum pernah mengikuti *public speaking training* sebelumnya. Berbeda dengan penelitian terdahulu yang umumnya dilakukan pada mahasiswa umum, siswa tingkat SMP/SMA, atau peserta *public speaking training* non-spesifik institusi, penelitian ini menghadirkan konteks akademik perguruan tinggi Islam yang memiliki dinamika psikologis dan budaya komunikasi tersendiri. Selain itu, *novelty* penelitian ini juga terletak pada fokus pengukuran kepercayaan diri berbicara di depan umum yang dianalisis secara komprehensif melalui lima aspek psikologis utama, yaitu rasa aman, ambisi normal, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme. Pendekatan ini memungkinkan peneliti tidak hanya menilai efektivitas *public speaking training* secara umum, tetapi juga mengidentifikasi perubahan psikologis secara lebih mendalam pada setiap aspek kepercayaan diri.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dalam berbicara di depan umum sebelum mengikuti *public speaking training*?
2. Bagaimana perubahan tingkat kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang setelah mengikuti *public speaking training*?
3. Apakah *public speaking training* efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dalam berbicara di depan umum?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka didapatkan tujuan yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan tingkat kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dalam kemampuan *public speaking* sebelum diberikan *training*.
2. Untuk menganalisis perubahan tingkat kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang setelah mengikuti *public speaking training* diberikan.
3. Untuk menguji efektivitas *public speaking training* dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa dalam berbicara di depan umum.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoretis maupun praktis, sebagai berikut:

1. Manfaat Teoretis

- a. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian psikologi pendidikan dan komunikasi, khususnya terkait praktik antara *public speaking training* dan peningkatan kepercayaan diri.
- b. Menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji intervensi peningkatan kepercayaan diri dalam konteks akademik maupun non-akademik.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat membantu mahasiswa memahami kondisi psikologis mereka terkait *public speaking* serta memberikan strategi efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri.

b. Bagi Dosen dan Tenaga Pendidik

Hasil penelitian dapat menjadi acuan dalam merancang kegiatan pembelajaran atau *training* yang lebih efektif untuk meningkatkan kemampuan komunikasi lisan mahasiswa.

c. Bagi Kampus atau Lembaga

Penelitian ini dapat memberikan rekomendasi *program public speaking training* yang dapat dijadikan program pengembangan diri mahasiswa secara berkelanjutan.

d. Bagi Peneliti

Penelitian ini menjadi pengalaman empiris dan landasan untuk penelitian lanjutan terkait intervensi peningkatan *soft skills* mahasiswa.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kepercayaan Diri

1. Definisi Kepercayaan Diri

Menurut Lauster (2003), kepercayaan diri adalah sebuah sikap dan keyakinan kuat seseorang atas kemampuan yang dimilikinya, yang membuat individu tidak takut dalam bertindak, merasa bebas dalam melakukan apa yang dianggap tepat, tidak terikat oleh rasa takut atau tekanan dari lingkungan, penuh tanggung jawab atas setiap perbuatan, bersikap hangat dan sopan dalam berinteraksi dengan orang lain, serta memiliki kemampuan untuk menghargai dan menerima orang lain secara wajar (Yudha *et al.*, 2024). Kepercayaan diri membantu mengenali kelebihan dan kekurangannya diri secara realistis sehingga dapat menetapkan tujuan hidup secara lebih terarah dan mampu menghadapi tantangan dengan optimisme. Kepercayaan diri juga berhubungan dengan dorongan untuk berprestasi serta kemampuan untuk mengambil keputusan secara mandiri tanpa tergantung pada penilaian orang lain (Jalal *et al.*, 2023).

Teori kepercayaan diri menurut Lauster (2003) diperkuat dengan beberapa pandangan tokoh lain. Bandura (1997) yang menjelaskan bahwa kepercayaan diri merupakan keyakinan seseorang mengenai kemampuan dirinya dalam mengatur dan melakukan tindakan guna mencapai hasil yang diinginkan (Al Fahmi *et al.*, 2025). Selaras dengan itu, Coopersmith (1967) menyatakan bahwa kepercayaan diri berkaitan dengan penghargaan seseorang terhadap dirinya, yang tercermin pada kemampuan menghadapi situasi sosial dan akademik (Syahdiah *et al.*, 2021). Menurut Hakim (2002), kepercayaan diri merupakan keyakinan seseorang atas kemampuan diri yang mendorongnya bertindak mandiri dan bertanggung jawab (Buntoro *et al.*, 2023). Sehingga dapat dikatakan bahwa kepercayaan diri merupakan konstruksi psikologis yang mencakup keyakinan individu terhadap

kemampuan dirinya, penghargaan terhadap nilai diri, serta kesiapan untuk bertindak secara mandiri dan efektif dalam berbagai situasi.

2. Aspek Kepercayaan Diri

Lauster (2003) dalam Deni & Ifdil (2016) menjelaskan bahwa kepercayaan diri terdiri dari lima aspek utama.

1. Keyakinan akan Kemampuan Diri

Meyakini bahwa dirinya mampu memahami, menguasai, dan menjalankan tugas atau tindakan secara sungguh-sungguh.

2. Optimisme

Kecenderungan individu untuk memandang diri, situasi, dan masa depan secara positif.

3. Objektivitas

Kemampuan untuk menilai situasi secara jernih dan percaya diri dalam mengambil keputusan berdasarkan fakta.

4. Tanggung Jawab

Kesediaan individu untuk menerima dan menjalankan konsekuensi dari setiap tindakan yang dilakukan.

5. Rasionalitas

Kemampuan untuk menganalisis masalah atau situasi berdasarkan pemikiran yang logis dan sesuai dengan kenyataan.

3. Faktor Kepercayaan Diri

Menurut Santrock (2003) dalam Deni & Ifdil (2016), terdapat beberapa faktor penting yang memengaruhi tingkat kepercayaan diri pada individu.

1. Penampilan Fisik

Memandang kondisi tubuhnya, menjadi kontributor utama yang menentukan rasa percaya diri, karena persepsi positif terhadap diri berhubungan dengan penerimaan dari lingkungan.

2. Konsep Diri

Gambaran pribadi dan penilaian individu tentang dirinya secara keseluruhan.

3. Hubungan dengan Orang Tua

Kualitas interaksi anak dengan orang tua, kasih sayang, dukungan, dan kebebasan yang diberikan dalam batas tertentu.

4. Hubungan dengan Teman Sebaya

Penilaian, penerimaan, dan dukungan dari kelompok sosial yang sebaya, dukungan, atau evaluasi positif sangat memengaruhi tingkat kepercayaan diri.

B. *Public Speaking Training*

1. Definisi *Public Speaking Training*

Public speaking training menurut Nurhayati (2025) merupakan proses latihan komunikasi lisan yang dilakukan di hadapan publik dengan tujuan menyampaikan informasi, gagasan, atau pesan tertentu secara efektif. *Public speaking training* tidak hanya dipahami sebagai kemampuan berbicara, tetapi sebagai seni sekaligus ilmu yang menuntut pembicara mampu menggabungkan kekuatan bahasa dengan teknik komunikasi yang tepat. Sebagai seni, *public speaking training* menyangkut kemampuan membangun hubungan emosional dan intelektual dengan audiens, mempengaruhi pemikiran mereka, serta memberikan dampak melalui penggunaan gaya bahasa yang persuasif. Sebagai ilmu, *public speaking training* memerlukan strategi komunikasi yang terencana, penggunaan bahasa verbal yang jelas, serta teknik penyampaian pesan yang sistematis agar mudah dipahami dan menarik perhatian audiens (Nurhayati, 2025).

Stephen E. Lucas, seorang profesor sekaligus penulis buku “*The Art of Public Speaking*” dalam Nurhayati (2025) mendefinisikan *public speaking training* sebagai “latihan komunikasi verbal yang didesain untuk dapat mempengaruhi pikiran, perasaan, serta tindakan *audience*”. *Public speaking training* juga dipahami sebagai aktivitas komunikasi yang

menekankan penerapan dua aspek utama, yaitu aspek verbal dan aspek nonverbal, yang harus dikelola harmonis agar pesan dapat tersampaikan secara optimal. Penguasaan kedua aspek ini membuat penyampaian pesan lebih kuat (*powerful*) dan berpengaruh (*impactful*), serta menghasilkan komunikasi yang efektif sesuai tujuan pembicara (Nurhayati, 2025).

2. Aspek *Public Speaking Training*

Menurut Nurhayati (2025) *public speaking training* mencakup beberapa aspek utama yang penting untuk dikuasai oleh individu.

1. Aspek Verbal

Aspek verbal mencakup seluruh penggunaan kata dan struktur bahasa yang digunakan pembicara. Unsur-unsurnya meliputi:

- a) Pemilihan kata (diksi) yang tepat dan sesuai dengan konteks pesan.
- b) Struktur kalimat yang jelas, logis, dan mudah dipahami audiens.
- c) Kemampuan menyampaikan ide secara runtut sehingga pesan tidak bertele-tele.
- d) Teknik vokal, mencakup *volume* suara, intonasi, aksentuasi (penekanan kata), ritme bicara, dan variasi suara yang dapat menarik perhatian audiens.
- e) Penggunaan jeda (*pauses*) untuk memberi waktu audiens memahami poin penting.

2. Aspek Nonverbal

Aspek nonverbal berkaitan dengan cara pembicara menampilkan dirinya dan memperkuat pesan tanpa menggunakan kata-kata. Komponennya meliputi:

- a) Bahasa tubuh (*body language*), seperti postur tubuh, gerakan badan, dan perpindahan posisi di panggung.
- b) Gestur kecil (*gerakan tangan*) yang digunakan untuk menekankan atau menggambarkan poin penting.
- c) Ekspresi wajah (*facial expression*) untuk menunjukkan emosi dan keterhubungan dengan audiens.

- d) Kontak mata (*eye contact*) yang membangun koneksi dan menunjukkan kehadiran pembicara secara penuh.
- e) Kemampuan mengoperasikan naskah atau materi, termasuk menyiapkan *outline* dan susunan isi sebelum berbicara.

3. Faktor *Public Speaking Training*

Menurut Nurhayati (2025) terdapat beberapa faktor penting yang memengaruhi efektivitas *public speaking training*.

a) Penguasaan Aspek Verbal

Kemampuan menggunakan kata-kata secara efektif melalui pemilihan diksi yang tepat, susunan kalimat yang jelas, serta penyampaian gagasan secara logis. Termasuk di dalamnya teknik vokal seperti *volume*, intonasi, aksentuasi, dan ritme bicara yang membantu memperkuat kejelasan dan daya tarik pesan.

b) Penguasaan Aspek Nonverbal

Penggunaan bahasa tubuh berupa gestur, postur, kontak mata, dan ekspresi wajah yang mendukung penyampaian pesan.

c) Persiapan Materi dan Perencanaan Pesan

Meliputi penentuan topik, tujuan, riset audiens, penyusunan *outline*, hingga penulisan naskah secara terstruktur.

d) Kemampuan Menciptakan Komunikasi Efektif

Mengacu pada kesamaan makna antara pembicara dan audiens. Kejelasan pesan, struktur materi yang logis, dan kesesuaian gaya komunikasi dengan karakter audiens.

e) Manajemen Emosi dan Kesiapan Psikologis

Kemampuan pembicara dalam mengendalikan ketegangan, menjaga rasa percaya diri, dan mengatur fokus selama berbicara di depan umum.

f) Adaptasi terhadap Audiens

Penyesuaian gaya komunikasi, pilihan bahasa, serta cara penyampaian sesuai kebutuhan dan karakteristik audiens.

g) Integrasi Seni dan Teknik Komunikasi

Kemampuan menggabungkan unsur seni seperti kemampuan menginspirasi dan mempengaruhi dengan teknik komunikasi yang terstruktur.

C. Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking*

1. Definisi Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking*

Kepercayaan diri dalam *public speaking* adalah suatu keyakinan positif dan realistis pada kemampuan diri untuk menyusun serta menyampaikan gagasan di hadapan audiens tanpa dilumpuhkan oleh rasa takut atau keraguan berlebihan. Menurut Anthony (1992) dalam Deni & Ifdil (2016), kepercayaan diri mencakup rasa aman, kemandirian, ambisi yang wajar, dan sikap optimis. Ketika diterapkan dalam konteks berbicara di depan umum, memungkinkan pembicara terbebas dari ancaman penilaian negatif, tidak mudah terpengaruh reaksi audiens, dan tetap fokus pada tujuan penyampaian pesan. Kepercayaan diri *public speaking* juga terbentuk melalui penguasaan materi, keterampilan komunikasi, pengalaman tampil, serta kemampuan mengelola ketegangan emosional sehingga pembicara dapat menampilkan performa yang tenang, jelas, dan bertanggung jawab.

Secara teori sejalan dan memperkuat hubungan kepercayaan diri menurut Lauster (2003) dan kemampuan *public speaking* menurut Nurhayati (2025) pada pembahasan sebelumnya. Adapun secara operasional, kepercayaan diri dalam *public speaking* tampak melalui kemampuan individu mengendalikan emosi, mempertahankan objektivitas terhadap kritik atau gangguan, serta mengekspresikan pendapat secara tegas dan teratur tanpa mencari pengakuan berlebihan. Individu yang percaya diri mampu mengatur bahasa tubuh, menjaga konsistensi pesan, dan tetap berpikir rasional meski berada dalam situasi yang menegangkan. Selain itu, pembicara dengan kepercayaan diri yang baik mampu menyesuaikan diri dengan dinamika audiens, mengambil keputusan spontan secara tepat, dan mempertahankan

arah pembicaraan sehingga pesan yang disampaikan dapat dipahami dengan efektif (Adyanitama *et al.*, 2023).

2. Aspek Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking*

Menurut Anthony (1992) dalam Adyanitama *et al* (2023) menjelaskan bahwa kepercayaan diri dalam *public speaking* terdiri dari lima aspek utama.

a) Rasa Aman

Intensitas atau keadaan individu dalam merasakan perasaan yang aman. Seperti, terbebas dari perilaku atau perasaan takut (takut akan penilaian (*judgement*) baik secara verbal melalui perkataan maupun non-verbal ketika berhadapan langsung. Serta perilaku atau perasaan yang menunjukkan tidak adanya kompetisi terhadap situasi yang sedang dihadapi (kompetisi dalam interaksi, penyampaian, ataupun penampilan).

b) Ambisi Normal

Kecenderungan individu melakukan ambisi normal (dorongan sehat dan rasional terhadap tujuan). Seperti, kemampuan menyelesaikan tugas dengan baik (baik dalam bersikap, kejelasan, atau keteraturan). Adapun dapat bertanggungjawab dalam menyelesaikan tugas.

c) Yakin pada Kemampuan Diri

Intensitas merasakan keyakinan terhadap kemampuan diri. Perasaan merasa tidak perlu membandingkan dirinya dengan orang lain dan tidak mudah terpengaruh orang lain (mampu menunjukkan atau bersikap siap, tenang, fokus, atau terbebas dari distraksi internal maupun eksternal).

d) Mandiri

Kecenderungan melakukan perilaku mandiri. Seperti, sikap tidak tergantung pada orang lain dan kecenderungan tidak memerlukan dukungan orang lain (kemampuan diri sendiri tanpa adanya bantuan orang lain, mampu mempertimbangkan, dan mengambil keputusan).

e) Optimis

Kecenderungan melakukan perilaku optimis. Seperti, memiliki pandangan yang positif dan memiliki harapan mengenai diri sendiri (terhadap kapabilitas dan kualitas).

3. Faktor Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking*

Menurut Deni & Ifdil (2016) terdapat beberapa faktor penting yang memengaruhi kepercayaan diri dalam *public speaking*.

a) Faktor Internal

1) Penguasaan Materi

Individu yang memahami materi presentasi secara mendalam akan merasa aman dan yakin pada kemampuan diri.

2) Pengelolaan Emosi

Kemampuan mengendalikan ketegangan, rasa gugup, dan pikiran negatif menjadi fondasi rasa aman.

3) Kemampuan Diri

Keyakinan bahwa diri mampu menyampaikan pesan membuat pembicara tidak mudah terpengaruh oleh gangguan audiens atau kritik.

4) Kemandirian

Individu yang mandiri dan tidak bergantung pada pengakuan eksternal cenderung lebih stabil ketika menghadapi tekanan publik.

5) Ambisi

Ambisi yang proporsional akan mendorong individu untuk menyelesaikan tugas berbicara dengan tanggung jawab tanpa merasa terbebani secara berlebihan.

6) Optimis

Optimisme membuat individu memandang pengalaman tampil sebagai peluang, bukan ancaman.

b) Faktor Eksternal

1) Lingkungan Fisik

Faktor seperti tata ruang, ukuran ruangan, fasilitas *audio*, serta suasana tempat dapat membantu atau menghambat kenyamanan pembicara.

2) Dukungan Sosial

Dukungan keluarga, teman, dari dosen, atau rekan kerja dapat meningkatkan rasa aman dan mengurangi ketakutan dinilai negatif.

3) Pengalaman

Pengalaman yang berulang membuat individu terbiasa dengan situasi panggung, sehingga lebih tenang dan terstruktur.

4) Kondisi Audiens

Audiens yang responsif, ramah, dan mendukung akan meningkatkan rasa percaya diri. Sebaliknya, audiens yang pasif atau kritis dapat menjadi sumber tekanan bagi pembicara yang kurang siap.

5) Kualitas Instruksi

Metode pengajaran *public speaking*, kesempatan latihan, serta umpan balik yang baik dapat membentuk keterampilan yang mendukung peningkatan kepercayaan diri.

D. Kajian Keislaman

1. Kepercayaan Diri

Dalam Islam, kepercayaan diri (*tsiqah bi an-nafs*) merupakan sikap positif yang dilandasi oleh keyakinan bahwa manusia memiliki potensi yang diberikan oleh Allah SWT dan wajib mengoptimalkannya dengan tetap bersandar pada-Nya (*tawakkal*). Kepercayaan diri bukanlah kesombongan (*takabbur*), melainkan keyakinan bahwa Allah telah membekali setiap hamba dengan kemampuan terbaik untuk menjalankan tugas sebagai khalifah di muka bumi (Mustofa & Arisandi, 2021).

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya “Dan janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamu adalah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman” (QS. Ali’Imran: 139).

Kepercayaan diri merupakan sikap positif individu yang ditandai dengan keyakinan terhadap kemampuan, potensi, dan nilai dirinya sehingga ia mampu bertindak, mengambil keputusan, serta menghadapi tantangan secara realistis tanpa diliputi rasa takut dan keraguan berlebihan. Kepercayaan diri tidak berarti merasa paling unggul, melainkan kesadaran akan kemampuan diri disertai penerimaan terhadap keterbatasan yang dimiliki. Dalam perspektif Islam, kepercayaan diri dikenal dengan istilah *tsiqah bin-nafs*, yaitu keyakinan terhadap diri sendiri yang berlandaskan pada keimanan kepada Allah SWT (Mustofa & Arisandi, 2021).

Islam memandang manusia sebagai makhluk mulia dan khalifah di muka bumi yang dianugerahi potensi untuk berkembang dan berkontribusi. Oleh karena itu, seorang mukmin dituntut untuk tidak bersikap lemah atau rendah diri, sebagaimana ditegaskan dalam QS. Ali ‘Imran ayat 139 bahwa orang-orang beriman memiliki kedudukan yang tinggi di sisi Allah. Kepercayaan diri dalam Islam diwujudkan melalui pengenalan diri, berpikir positif, usaha yang sungguh-sungguh, serta tawakal kepada Allah SWT, sehingga individu mampu mengoptimalkan potensinya tanpa terjerumus pada sikap sombong (Mamlu’ah, 2019).

Tabel 2. 1
Tafsir *Q.S Ali Imran* Ayat 139

Tafsir	Terjemah	Lafaz Ayat
Larangan bagi kaum mukmin untuk bersikap lemah secara fisik, mental, maupun spiritual. Kelemahan ini bisa muncul karena kekalahan, ujian, atau tekanan hidup. Allah menegaskan bahwa seorang mukmin harus tetap tegar dan tidak kehilangan semangat juang.	Dan janganlah kamu menjadi lemah	وَلَا تَهِنُوا

Tafsir	Terjemah	Lafaz Ayat
Kesedihan yang berlarut-larut dapat melemahkan jiwa. Ayat ini menghibur orang-orang beriman agar tidak tenggelam dalam duka, karena segala peristiwa berada dalam ketetapan dan hikmah Allah SWT.	Dan janganlah (pula) kamu bersedih hati	وَلَا تَحْزَنُوا
Orang-orang beriman memiliki kedudukan yang tinggi di sisi Allah, baik dari segi kemuliaan, nilai moral, maupun tujuan hidup. Ketinggian ini bukan karena materi, tetapi karena iman dan ketakwaan.	Padahal kamu adalah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya)	وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ
Keunggulan dan keteguhan tersebut bersyarat pada keimanan yang benar. Selama iman terjaga, kaum mukmin akan selalu memiliki kekuatan batin, harapan, dan kemenangan hakiki.	Jika kamu orang-orang yang beriman	إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Adapun Hadis yang berbunyi “*Mukmin yang kuat lebih baik dan lebih dicintai Allah daripada mukmin yang lemah...*”. Kata kuat dalam hadis dapat ditafsirkan dan dipahami mencakup kekuatan fisik, mental, spiritual, dan sosial. Termasuk di dalamnya adalah kekuatan percaya diri dalam menghadapi tantangan atau berbicara di depan publik (HR. Muslim).

2. *Public Speaking*

Public speaking dalam Islam memiliki kedudukan penting karena berkaitan dengan *tabligh* (penyampaian), dakwah, dan komunikasi sosial. Rasulullah SAW merupakan contoh teladan pembicara publik terbaik (Nabila *et al.*, 2024).

ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ

Artinya “*Serulah (manusia) kepada Tuhanmu dengan hikmah dan pelajaran (kebijaksanaan) yang baik, dan bantahlah mereka dengan cara yang baik*” (QS. An-Nahl: 125).

Penggalan ayat ini menggambarkan prinsip dasar *public speaking* dalam Islam, yaitu menyeru dengan hikmah, yakni kemampuan berbicara

secara bijaksana, jelas, dan efektif menggunakan *mau'idzah hasanah*, yaitu penyampaian pesan yang menyentuh hati, membangun, dan memberi motivasi, serta melakukan *jidal billati hiya ahsan*, yaitu berdialog dan berargumentasi dengan cara yang santun dan persuasif.

Tabel 2.2
Tafsir *Q.S An-Nahl* Ayat 125

Tafsir	Terjemah	Lafaz Ayat
Perintah kepada Nabi Muhammad SAW dan umatnya untuk aktif mengajak manusia kepada kebenaran, bukan dengan paksaan.	Serulah / ajaklah (manusia)	ادْعُ
Yang dimaksud adalah jalan Allah, yaitu Islam, yang mencakup akidah, ibadah, akhlak, dan seluruh aturan kehidupan yang mengantarkan manusia kepada keselamatan dunia dan akhirat.	Kepada jalan Tuhanmu	إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ
Hikmah berarti menyampaikan dakwah dengan ilmu, akal sehat, dan ketepatan cara sesuai kondisi audiens. Dakwah harus mempertimbangkan situasi, latar belakang, dan kemampuan <i>mad'u</i> .	Dengan hikmah (kebijaksanaan)	بِالْحِكْمَةِ
Dakwah dilakukan dengan tutur kata yang lembut, menyentuh hati, penuh kasih sayang, serta memberi motivasi, bukan dengan celaan, kekerasan, atau sikap merendahkan.	Dan bantahlah dengan nasihat yang baik	وَالْمَوْعِظَةَ الْحَسَنَةَ

Prinsip-prinsip ini tampak nyata dalam metode komunikasi Rasulullah SAW yang menjadi teladan utama dalam *public speaking*. Beliau dikenal berbicara dengan jelas, terstruktur, dan tidak bertele-tele, sebagaimana disebutkan dalam hadis, “Beliau berbicara dengan kata-kata yang terpisah-pisah sehingga dapat dihitung oleh pendengar” (HR. Abu Dawud).

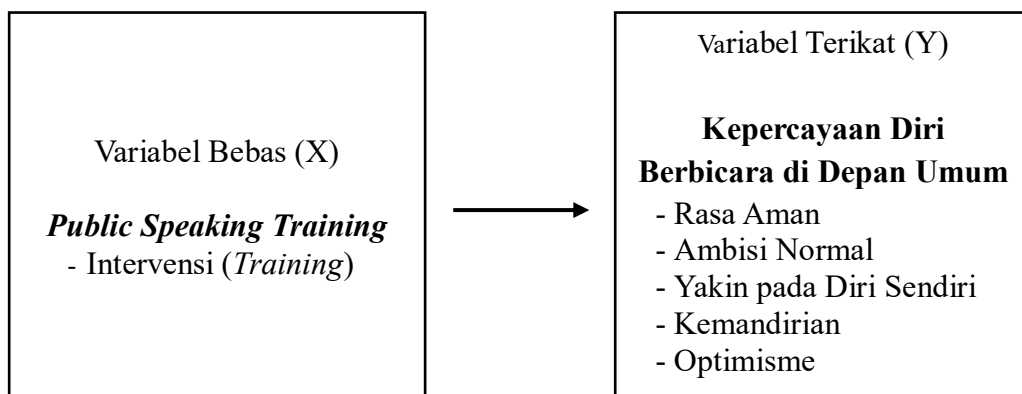
3. Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking*

Dari kedua kajian sebelumnya dapat diketahui bahwasannya kepercayaan diri dalam *public speaking* menurut Islam merupakan perpaduan antara keyakinan akan potensi diri yang dianugerahkan Allah SWT dan kemampuan menyampaikan pesan dengan cara yang hikmah. Dalam

perspektif islami, rasa percaya diri bukanlah sikap sombong, melainkan bentuk kesadaran bahwa Allah telah membekali setiap hamba dengan kemampuan yang sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya, sebagaimana ditegaskan dalam firman-Nya bahwa Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Keyakinan ini memberikan landasan mental bagi seorang pembicara untuk tampil tenang, mantap, dan yakin terhadap pesan yang ia sampaikan.

Dalam konteks *public speaking*, kepercayaan diri yang benar akan mendorong seseorang tampil sebagai komunikator yang efektif, bijaksana, dan santun sesuai dengan prinsip dakwah: berbicara dengan hikmah, menggunakan nasihat yang baik, dan berdialog dengan cara yang paling baik. Rasulullah SAW, sebagai teladan utama, menunjukkan bagaimana kepercayaan diri yang dilandasi iman mempengaruhi kualitas berbicara: jelas, terstruktur, tidak berlebih-lebihan, serta mampu menyentuh hati audiens. Dengan demikian, kepercayaan diri dalam public speaking menurut Islam bukan sekadar kemampuan tampil di depan umum, tetapi integrasi antara kekuatan spiritual, mental, dan etika komunikasi yang mencerminkan akhlak seorang muslim.

E. Kerangka Konseptual



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual Penelitian

F. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian terdahulu, maka pada penelitian ini peneliti merumuskan hipotesis mengenai public speaking training dan kepercayaan diri berbicara di depan umum sebagai berikut.

H₀ : Tidak terdapat perbedaan tingkat kepercayaan diri mahasiswa ketika berbicara di depan umum antara sebelum dan sesudah mengikuti *public speaking training* (tidak efektif atau kurang efektif).

H₁ : Terdapat perbedaan tingkat kepercayaan diri mahasiswa ketika berbicara di depan umum antara sebelum dan sesudah mengikuti *public speaking training* (cukup efektif atau efektif).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

1. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode eksperimen, yang secara epistemologis dirancang untuk menguji hubungan sebab-akibat melalui manipulasi langsung variabel bebas dan pengukuran terstandar terhadap variabel terikat. Menurut Creswell & Creswell (2017) Pendekatan kuantitatif menekankan penggunaan angka, analisis statistik, serta prosedur yang sistematis guna memperoleh hasil yang objektif dan dapat direplikasi oleh peneliti lain. Dengan karakteristik tersebut, pendekatan ini sesuai untuk menguji efektivitas suatu intervensi psikologis. Dalam konteks penelitian ini, peneliti ingin mengetahui sejauh mana *public speaking training* dapat meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa dalam berbicara di depan umum, sehingga diperlukan metode yang mampu mendeteksi perubahan skor sebelum dan sesudah diberikannya perlakuan secara terukur, terstandar, dan akurat (Creswell & Creswell, 2017).

Metode eksperimen dipilih karena memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengontrol dan memanipulasi variabel bebas secara langsung. Melalui manipulasi tersebut, peneliti dapat melihat apakah perubahan pada variabel terikat benar-benar disebabkan oleh perlakuan yang diberikan, bukan oleh faktor lain (Lenaini, 2021). Pada penelitian ini, variabel bebas yang dimanipulasi adalah *public speaking training* yang diberikan kepada kelompok eksperimen. Setelah perlakuan diberikan, skor kepercayaan diri mahasiswa dibandingkan dengan skor sebelum perlakuan untuk menentukan adanya peningkatan. Prosedur seperti ini memberikan kekuatan inferensial yang lebih tinggi dibandingkan metode *non-eksperimental*, karena memungkinkan peneliti menarik kesimpulan kausal berdasarkan bukti empiris dan perbandingan yang sistematis antara kondisi awal dan kondisi setelah intervensi diberikan (Creswell & Creswell, 2017).

2. Desain Penelitian

Jenis desain yang digunakan adalah *Quasi-Experimental Design* dengan model *Non-Equivalent Control Group Design*. Desain ini dipilih karena kondisi penelitian tidak memungkinkan penerapan penugasan acak (*random assignment*) terhadap partisipan. Keterbatasan dalam akses populasi, struktur kelas, kesediaan mahasiswa, serta pertimbangan etis menjadikan randomisasi sulit dilakukan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* untuk menentukan partisipan yang memenuhi kriteria penelitian. Meskipun tidak melibatkan *random assignment*, desain ini tetap menjaga karakteristik eksperimen dengan memberikan *pre-test* dan *post-test* pada dua kelompok yang berbeda, sehingga perubahan perilaku dapat diamati secara komparatif. Desain *quasi*-eksperimen juga banyak digunakan dalam penelitian pendidikan dan psikologi karena fleksibel namun tetap memiliki kekuatan dalam menguji efektivitas intervensi (Lenaini, 2021).

Meskipun tidak menggunakan *random assignment*, desain *quasi*-eksperimen tetap mempertahankan struktur eksperimen dengan keberadaan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol yang berfungsi sebagai pembanding. Kedua kelompok diberikan *pre-test* untuk mengetahui kondisi awal kepercayaan diri mereka. Kelompok eksperimen kemudian diberikan perlakuan berupa *public speaking training* dalam beberapa sesi terstruktur, sementara kelompok kontrol tidak diberikan intervensi apa pun. Setelah seluruh sesi *training* selesai, kedua kelompok diberikan *post-test* untuk mengukur perubahan tingkat kepercayaan diri. Dengan membandingkan skor *pre-test* dan *post-test*, baik secara intrakelompok maupun antarkelompok, peneliti dapat menilai efektivitas perlakuan secara objektif. Desain seperti ini memungkinkan peneliti mengetahui apakah perubahan yang terjadi pada kelompok eksperimen merupakan akibat langsung dari *public speaking training* dan bukan karena faktor eksternal lain.

Desain penelitian ini dirumuskan dalam bentuk tabel desain eksperimen sebagai berikut:

Tabel 3.1
Desain Eksperimen

Kelompok	Pre-test	Perlakuan	Post-test
Eksperimen	O ₁	X	O ₂
Kontrol	O ₁	-	O ₂

Keterangan:

- O₁ : Pengukuran awal tingkat kepercayaan diri (*pre-test*)
- X : Perlakuan berupa *public speaking training*
- O₂ : Pengukuran akhir tingkat kepercayaan diri (*post-test*)
- : Tidak diberikan perlakuan

Dengan membandingkan skor *pre-test* dan *post-test* pada kedua kelompok, peneliti dapat menentukan secara empiris apakah *public speaking training* memberikan pengaruh signifikan terhadap peningkatan kepercayaan diri mahasiswa. Analisis komparatif yang dilakukan pada desain ini memungkinkan pengujian hipotesis secara kuat, baik melalui perbedaan skor dalam satu kelompok maupun perbedaan antara dua kelompok yang memiliki karakteristik dasar serupa.

B. Identifikasi Variabel

1. Variabel Bebas (X)

Variabel bebas (X) dalam penelitian ini adalah *public speaking training*, yaitu perlakuan atau intervensi yang sengaja diberikan oleh peneliti kepada kelompok eksperimen untuk mengetahui pengaruhnya terhadap tingkat kepercayaan diri. *Public speaking training* dipilih sebagai variabel bebas karena berdasarkan teori komunikasi dan psikologi sosial, keterampilan berbicara di depan umum merupakan salah satu kemampuan yang dapat dilatih dan dikembangkan melalui proses pembelajaran terstruktur (Muchlis & Pujiyanto, 2024). *Training* ini mencakup berbagai aspek seperti teknik vokal, pengaturan bahasa tubuh, pengelolaan diri, penyusunan pesan, serta

praktik menyampaikan presentasi dengan bimbingan. Peneliti memprediksi bahwa melalui serangkaian latihan tersebut akan terjadi peningkatan kemampuan dan kepercayaan diri mahasiswa dalam berbicara di depan umum, sehingga *public speaking training* menjadi intervensi yang tepat untuk diuji dalam penelitian ini.

2. Variabel Terikat (Y)

Variabel terikat (Y) dalam penelitian ini adalah kepercayaan diri berbicara di depan umum, yaitu respon atau *outcome* yang diharapkan berubah setelah individu menerima perlakuan. Kepercayaan diri dipahami sebagai keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya dalam melakukan tugas tertentu secara efektif, dan dalam konteks penelitian ini, tugas yang dimaksud adalah kemampuan berbicara di hadapan audiens (*Adyanitama et al., 2023*). Variabel ini dipilih karena fenomena yang ditemukan pada mahasiswa menunjukkan bahwa banyak dari mereka masih mengalami kurang percaya diri dan merasa tidak mampu ketika harus melakukan presentasi atau berbicara di depan umum. Keadaan ini kemudian berdampak pada performa akademik maupun kemampuan mereka dalam berkomunikasi.

C. Definisi Operasional

1. Efektivitas

Efektivitas dalam penelitian ini didefinisikan sebagai tingkat keberhasilan *public speaking training* dalam mencapai tujuan intervensi, yaitu meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa saat berbicara di depan umum. Secara operasional, efektivitas diukur melalui perbandingan skor kepercayaan diri sebelum (*pre-test*) dan sesudah (*post-test*) antara kelompok eksperimen yang diberikan intervensi dengan kelompok kontrol yang tidak mendapatkan intervensi. *Training* dikatakan efektif apabila terdapat perbedaan yang signifikan secara statistik antara rata-rata nilai *post-test* kelompok eksperimen dan kelompok kontrol, yang dibuktikan melalui uji *independent sample t-test*.

Apabila syarat signifikansi dari uji tersebut terpenuhi, maka analisis dilanjutkan dengan cara menghitung *N-gain score* (*Normalized Gain*). Perhitungan *N-gain score* ini dilakukan dengan membandingkan selisih skor aktual (*post-test dikurangi pre-test*) terhadap skor maksimal ideal (yaitu 150) guna mengategorikan seberapa besar tingkat efektivitas *public speaking training* terhadap peningkatan kepercayaan diri mahasiswa.

2. *Public Speaking Training*

Public speaking training dalam penelitian ini didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan pembelajaran terstruktur yang dirancang secara sistematis untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam menyampaikan informasi, ide, dan argumen secara lisan di hadapan audiens dengan percaya diri. Secara operasional, variabel *public speaking training* diimplementasikan melalui pemberian *training module* yang disusun dalam beberapa sesi terencana dan terukur, yang meliputi penyampaian materi, demonstrasi keterampilan berbicara, praktik langsung, simulasi presentasi (*training*), serta pemberian umpan balik konstruktif kepada peserta. *Training* ini diberikan secara khusus kepada kelompok eksperimen dalam durasi dan jadwal yang telah ditetapkan oleh peneliti sesuai dengan prosedur penelitian.

Setiap sesi *training* mencakup aspek-aspek utama *public speaking*, antara lain teknik vokal (intonasi, artikulasi, dan tempo), penguasaan panggung, pengelolaan bahasa tubuh, teknik membuka dan menutup presentasi, strategi pengelolaan ketakutan berbicara di depan umum, penggunaan alat bantu presentasi, serta kemampuan berimprovisasi dan merespons pertanyaan audiens. Secara operasional, *public speaking training* dinyatakan terlaksana apabila seluruh rangkaian sesi *training* diikuti oleh peserta sesuai dengan modul yang telah disusun. *Training* dinilai berhasil apabila peserta menunjukkan peningkatan performa berbicara berdasarkan hasil observasi selama *training* serta peningkatan skor kepercayaan diri berbicara di depan umum pada pengukuran *post-test*. Definisi ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa *public speaking*

training berbasis latihan terstruktur, simulasi, dan umpan balik terbukti efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri, keberanian, dan keterampilan presentasi mahasiswa.

3. Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum

Kepercayaan diri berbicara di depan umum dalam penelitian ini merujuk pada keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya untuk menyampaikan ide, gagasan, atau informasi secara efektif, tenang, dan meyakinkan di hadapan audiens. Secara operasional, variabel kepercayaan diri berbicara di depan umum diukur menggunakan Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa yang disusun berdasarkan kerangka teori kepercayaan diri dan public speaking, serta mencakup lima aspek utama, yaitu rasa aman, ambisi normal, keyakinan terhadap kemampuan diri, kemandirian, dan optimisme.

Rasa aman diartikan sebagai tingkat kenyamanan dan ketenangan individu serta kebebasannya dari kecemasan ketika berbicara di depan audiens. Ambisi normal merujuk pada dorongan internal yang proporsional untuk menyelesaikan tugas presentasi dengan baik tanpa tekanan berlebihan. Keyakinan terhadap kemampuan diri menunjukkan persepsi individu mengenai kapasitas dirinya dalam mengelola situasi berbicara di depan umum. Kemandirian menggambarkan kemampuan individu untuk tampil dan mengambil keputusan tanpa ketergantungan berlebihan pada bantuan orang lain, sedangkan optimisme mencerminkan harapan dan pandangan positif individu terhadap performa *public speaking* yang ditampilkan.

Secara operasional, kepercayaan diri berbicara di depan umum didefinisikan sebagai skor total yang diperoleh responden dari pengisian skala tersebut, di mana skor yang lebih tinggi menunjukkan tingkat kepercayaan diri yang lebih tinggi, dan skor yang lebih rendah menunjukkan tingkat kepercayaan diri yang lebih rendah. Skor ini digunakan sebagai dasar untuk membandingkan kondisi sebelum dan sesudah pemberian *public speaking*

training, sehingga perubahan skor yang terjadi dapat diinterpretasikan sebagai dampak dari intervensi yang diberikan.

D. Subjek dan *Setting* Penelitian

1. Populasi

Populasi penelitian mencakup seluruh mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang aktif mengikuti perkuliahan. Mahasiswa dipilih sebagai populasi karena sering terlibat dalam kegiatan komunikasi lisan seperti presentasi tugas, diskusi kelompok, seminar kelas, dan kegiatan akademik lainnya. Kondisi tersebut menjadikan mahasiswa sebagai subjek yang relevan untuk mengkaji masalah kepercayaan diri berbicara di depan umum. Selain itu, berbagai penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa berada pada fase perkembangan yang ditandai oleh tuntutan akademik yang semakin meningkat serta kebutuhan untuk memiliki keterampilan komunikasi yang baik, sehingga menjadikan populasi ini ideal untuk penelitian efektivitas *public speaking training* (Syahdiah *et al.*, 2021).

2. Lokasi Penelitian

Kampus 1 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Jl. Gajayana 50, Kecamatan Lowokwaru. Kota Malang, Jawa Timur (65144). Ruang Psikomovie Lt.3, Fakultas Psikologi, Program Studi Psikologi.

3. Waktu Penelitian

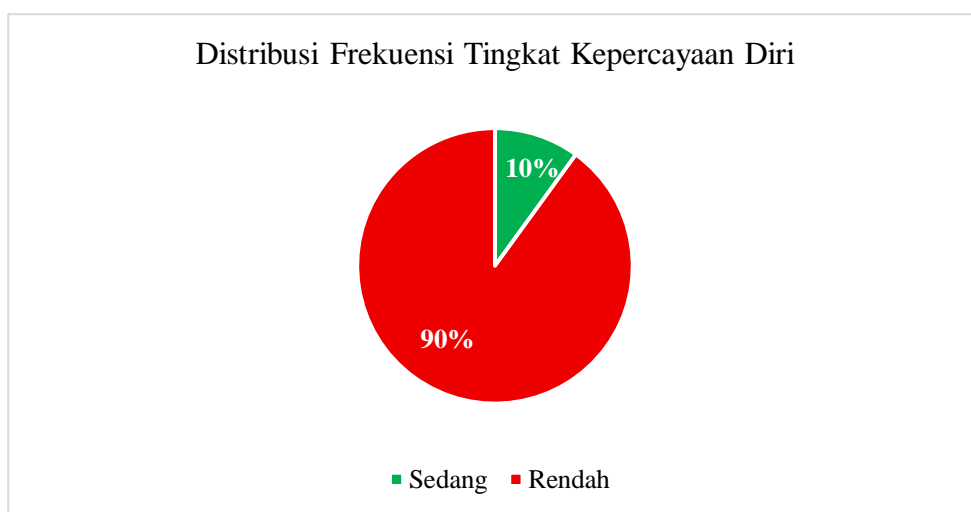
Penelitian ini dilaksanakan melalui tiga kali pertemuan tatap muka yang berlangsung pada rentang waktu 07,14, dan 21 April 2026. Setiap pertemuan diselenggarakan dengan durasi 120 menit atau setara dengan 2 jam, yang dilaksanakan pada pukul 12.00-14.00 WIB.

4. Sampel dan Teknik *Sampling*

Sampel dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan

penelitian (Lenaini, 2021). Teknik ini digunakan karena tidak semua mahasiswa memenuhi syarat sebagai partisipan yang relevan.

Berdasarkan hasil proses seleksi (*screening*) kuesioner awal terhadap 80 mahasiswa, diperoleh sampel sebanyak 60 yang dinilai paling representatif untuk tolak ukur awal instrumen dan kategorisasi dalam pengujian efektivitas intervensi.



Gambar 3.1
Screening Frekuensi Tingkat Kepercayaan Diri Partisipan

Data *screening* mengonfirmasi urgensi permasalahan, di mana 90% responden berada pada kategori “Rendah” dan 10% lainnya pada kategori "Sedang". Menggunakan patokan norma pada profil data *pra*-penelitian ini, peneliti menyeleksi sampel akhir sebanyak 60 mahasiswa yang memenuhi kriteria inklusi dan rentang skor sangat rendah, rendah, hingga kategori sedang untuk diikutsertakan pada intervensi. Adapun kriteria inklusi yang dimaksud meliputi:

1. Mahasiswa aktif UIN Malang berusia 19–23 tahun.
2. Setidaknya pernah melakukan aktivitas presentasi di kelas atau kegiatan akademik sejenis yang menuntut kemampuan *public speaking*.
3. Memiliki tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum pada kategori sangat rendah, rendah, hingga sedang berdasarkan survei *pra*-penelitian.

4. Tidak memiliki riwayat gangguan kecemasan berat yang dapat mengganggu jalannya eksperimen.
5. Belum pernah mengikuti *public speaking training* dan bersedia mengikuti seluruh tahap penelitian mulai dari *pre-test*, *training*, hingga *post-test*.

Sesuai kriteria tersebut, sampel akhir terdiri dari 60 mahasiswa yang dianggap representatif untuk menguji efektivitas intervensi. Jumlah sampel seperti ini menurut Agung (2006) dalam Alwi Indrus (2012) mengenai teorema limit sentral, dijelaskan bahwa distribusi statistik rata-rata sampel akan cenderung berdistribusi normal apabila ukuran sampel mendekati tak hingga. Namun demikian, dalam praktik penelitian, teorema limit sentral sudah dapat diaplikasikan pada ukuran sampel minimal 30. Bahkan, untuk ukuran sampel yang melebihi 20, distribusi normal dinilai telah cukup layak digunakan sebagai pendekatan terhadap distribusi binomial. Pendapat tersebut diperkuat oleh Gay, Mills, dan Airasian (2009) yang menyatakan bahwa dalam penelitian eksperimen dan komparatif diperlukan sekurang-kurangnya 30 responden pada setiap kelompok yang dibandingkan. Secara lebih lanjut, Borg dan Gall (2007) juga mengemukakan bahwa jumlah sampel yang dibutuhkan dalam penelitian eksperimen dan komparatif berkisar antara 15 hingga 30 responden untuk masing-masing kelompok.

5. Prosedur Penelitian

Dengan kriteria tersebut, sampel akhir terdiri dari 60 mahasiswa yang dianggap representatif untuk menguji efektivitas intervensi. Selanjutnya, partisipan dibagi ke dalam dua kelompok, yaitu kelompok eksperimen yang terdiri dari 30 mahasiswa dan kelompok kontrol yang juga terdiri dari 30 mahasiswa. Pembagian dilakukan dengan mempertimbangkan keseimbangan karakteristik dasar antar kelompok dan tingkat kepercayaan diri awal berdasarkan hasil survei *pra*-penelitian.

Dimana kelompok eksperimen menerima perlakuan berupa *public speaking training*, sedangkan kelompok kontrol tidak menerima perlakuan apa pun dan hanya mengikuti *pre-test* serta *post-test* sebagai bagian dari

prosedur penelitian. Pembagian kelompok ini bertujuan untuk membandingkan perubahan tingkat kepercayaan diri yang terjadi sebagai akibat langsung dari intervensi.

a) Proses Persiapan

Pada tahap persiapan, peneliti terlebih dahulu menyusun proposal penelitian, mulai dari perumusan masalah, tujuan penelitian, kajian pustaka, hingga penyusunan metodologi penelitian. Setelah proposal disetujui, peneliti menentukan instrumen penelitian berupa skala kepercayaan diri berbicara di depan umum yang diadopsi dari penelitian terdahulu oleh Adyanitama *et al* (2023) yang telah teruji validitas dan reliabilitasnya secara empiris, serta menyusun modul *public speaking training* yang digunakan sebagai perlakuan dalam kelompok eksperimen. Instrumen dan modul tersebut disesuaikan dengan karakteristik subjek penelitian, yaitu mahasiswa.

Berikutnya pelaksanaan survei awal (*screening*) dengan menyebarkan kuesioner kepada sejumlah mahasiswa yang sesuai dengan karakteristik penelitian untuk memperoleh gambaran awal mengenai tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum. Data hasil survei ini kemudian digunakan sebagai dasar seleksi partisipan. Partisipan yang memenuhi kriteria inklusi, yaitu mahasiswa dengan tingkat kepercayaan diri rendah hingga sedang, dinyatakan lolos sebagai calon subjek penelitian, sedangkan mahasiswa yang berada pada kategori tinggi tidak diikutsertakan dalam penelitian.

Setelah daftar partisipan ditetapkan, peneliti memberikan penjelasan rinci mengenai tujuan, manfaat, prosedur, serta potensi risiko penelitian kepada seluruh calon partisipan. Penjelasan ini bertujuan untuk menjamin bahwa partisipasi dilakukan secara sadar dan sukarela. Mahasiswa yang menyatakan kesediaannya untuk terlibat dalam penelitian kemudian diminta untuk mengisi lembar persetujuan tertulis (*informed consent*)

sebagai bukti persetujuan etis. Setelah seluruh proses administratif dan etis terpenuhi, partisipan dibagi ke dalam kelompok eksperimen dan kelompok kontrol secara seimbang sesuai dengan desain *quasi*-eksperimen yang digunakan.

b) Proses Pelaksanaan Tahap Awal

Tahap pelaksanaan awal penelitian dimulai dengan pemberian *pre-test* kepada seluruh partisipan, baik yang berada dalam kelompok eksperimen maupun kelompok kontrol. *Pre-test* bertujuan untuk mengetahui kondisi awal tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum sebelum diberikan perlakuan. Pengukuran dilakukan menggunakan skala kepercayaan diri hasil adopsi/adaptasi dari penelitian terdahulu yang telah memiliki karakteristik psikometrik yang baik.

Pelaksanaan *pre-test* dilakukan secara serentak dalam suasana yang kondusif, tenang, dan bebas dari gangguan eksternal agar partisipan dapat mengisi instrumen secara objektif. Peneliti memberikan instruksi pengisian secara seragam untuk menjaga kesetaraan prosedur. Partisipan diminta menjawab setiap pernyataan sesuai dengan kondisi diri yang sebenarnya tanpa tekanan atau pengaruh dari pihak lain.

Skor *pre-test* kemudian dikumpulkan, diperiksa kelengkapannya, dan diberi kode identitas untuk menjaga kerahasiaan data partisipan. Data *pre-test* ini digunakan sebagai data dasar (*baseline*) sekaligus untuk memastikan bahwa kondisi awal kelompok eksperimen dan kelompok kontrol berada pada tingkat kepercayaan diri yang relatif sebanding, sehingga perbedaan pada tahap akhir dapat diinterpretasikan sebagai dampak perlakuan.

c) Proses Pelaksanaan Eksperimen

Tahap pelaksanaan eksperimen merupakan tahap inti dalam penelitian ini, karena pada tahap inilah perlakuan berupa *public speaking training* diberikan secara sistematis kepada kelompok eksperimen.

Kelompok kontrol pada tahap ini tidak memperoleh perlakuan apa pun dan tetap menjalani aktivitas akademik seperti biasa. Pemberian perlakuan dilaksanakan dalam tiga kali pertemuan, dengan durasi masing-masing pertemuan 120 menit (2 jam) yang dilakukan dalam ruangan tertutup dan kondusif. Model *training* dirancang dengan pendekatan padat praktik dan minim ceramah, sehingga peserta lebih aktif terlibat dalam aktivitas berbicara.

a) Pertemuan Pertama

Tabel 3.2
 Pertemuan Pertama *Public Speaking Training*

Durasi	Kegiatan	Aktivitas
20'	Pembukaan & Kontrak <i>Public Speaking Training</i>	Perkenalan, tujuan <i>training</i> , aturan kegiatan
10'	<i>Pre-test</i>	Pengisian <i>pre-test</i> skala kepercayaan diri berbicara di depan umum
40'	Psikoedukasi Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum	Penjelasan tentang rasa takut berbicara & respon psikologis.
40'	<i>Reframing</i> Kognitif	Identifikasi pikiran negatif & pengubahan menjadi positif
10'	Umpan Balik & Refleksi	<i>Feedback</i> positif & refleksi pertemuan

Pertemuan pertama difokuskan pada pembentukan kesiapan mental, rasa aman, serta pengelolaan rasa takut berbicara di depan umum. Kegiatan diawali dengan pembukaan dan perkenalan untuk membangun suasana yang nyaman. Selanjutnya, peserta mendapatkan pengantar berupa psikoedukasi singkat mengenai kepercayaan diri berbicara di depan umum, termasuk respons fisiologis tubuh ketika merasa gugup.

Kemudian, peserta belajar latihan kognitif berupa *reframing*, yaitu proses mengidentifikasi dan mengubah pikiran negatif menjadi pikiran yang lebih adaptif dan positif. Selanjutnya, dilakukan praktik

perkenalan diri dalam kelompok kecil dengan durasi singkat untuk memberikan pengalaman awal berbicara dalam situasi yang relatif aman.

b) Pertemuan Kedua

Tabel 3. 3
 Pertemuan Kedua *Public Speaking Training*

Durasi	Kegiatan	Aktivitas
10'	<i>Review</i> Singkat Pertemuan Pertama	Kilas balik dan penguatan materi/praktik
30'	Teknik Struktur Berbicara	Pengenalan teknik PREP
30'	Teknik <i>Delivery</i>	Latihan postur, kontak mata, ekspresi wajah
50'	<i>Impromptu Speech</i>	Latihan berbicara spontan berbasis undian topik

Pertemuan kedua sedikit dibuka dengan kilas balik pertemuan pertama dan kemudian difokuskan pada keterampilan teknis berbicara, khususnya dalam menyusun struktur materi dan cara penyampaianya. Peserta diajarkan teknik penyusunan materi singkat menggunakan rumus PREP (*Point, Reason, Example, Point*) agar mampu berbicara secara runtut dan terarah.

Selanjutnya, peserta dilatih mengenai bahasa tubuh, kontak mata, ekspresi wajah, postur berdiri, dan peserta mengikuti latihan *impromptu speech*, yaitu berbicara spontan dengan topik yang diundi. Dilakukan dalam kelompok kecil agar memperoleh kesempatan berbicara secara proporsional, dengan tujuan melatih keberanian, kemandirian, serta dorongan untuk tampil dengan performa yang optimal.

c) Pertemuan Ketiga

Tabel 3.4
 Pertemuan Ketiga *Public Speaking Training*

Durasi	Kegiatan	Aktivitas
10'	<i>Review</i> Singkat Pertemuan Kedua	Kilas balik dan penguatan materi/praktik

Durasi	Kegiatan	Aktivitas
30'	<i>Power Posing</i>	Penguatan percaya diri dengan <i>pose</i> tubuh sebelum tampil
60'	<i>Final Performance</i>	Penampilan pidato individu (± 3 menit/orang)
10'	Umpan Balik & Refleksi	<i>Feedback</i> positif & refleksi pertemuan
10'	<i>Post-test</i>	Pengisian <i>post-test</i> skala kepercayaan diri berbicara di depan umum

Pertemuan ketiga merupakan puncak *training* yang difokuskan pada penampilan akhir peserta (*final performance*). Kegiatan diawali dengan kilas balik pertemuan kedua dan dilanjutkan dengan *power posing* untuk meningkatkan kesiapan mental peserta. Selanjutnya, setiap peserta tampil satu per-satu untuk menyampaikan pidato singkat berdurasi maksimal tiga menit di hadapan audiens.

Setelah setiap penampilan, fasilitator memberikan umpan balik positif dan konstruktif sebagai bentuk penguatan psikologis. Sesi ini dirancang untuk memberikan pengalaman keberhasilan langsung (*mastery experience*) yang berperan penting dalam pembentukan keyakinan terhadap kemampuan diri, keberanian, hingga kepercayaan diri berbicara di hadapan audiens.

d) Proses Pelaksanaan Tahap Akhir

Setelah seluruh rangkaian *training* selesai dilaksanakan, tahap terakhir penelitian adalah mengakhiri sesi *public speaking training* dan pemberian *post-test* kepada seluruh partisipan, baik kelompok eksperimen maupun kelompok kontrol. *Post-test* dilakukan menggunakan instrumen yang sama dengan *pre-test*, guna menjaga konsistensi dan kesetaraan pengukuran. Pelaksanaannya dilakukan dalam kondisi yang sama seperti *pre-test* agar tidak terjadi bias akibat perbedaan situasi pengukuran. Skor *post-test* kemudian dikumpulkan, diverifikasi kelengkapannya, dan

dipadukan dengan skor *pre-test*. Seluruh data tersebut kemudian diolah dan dianalisis menggunakan bantuan *IBM SPSS Statistics* versi 25.0.

Analisis data diawali dengan statistik deskriptif untuk melihat gambaran umum data, kemudian dilanjutkan dengan uji normalitas dan uji homogenitas sebagai prasyarat analisis inferensial. Selanjutnya dilakukan uji *Paired Sample t-Test* untuk melihat perbedaan *pre-test* dan *post-test* dalam masing-masing kelompok, serta uji *Independent Sample t-Test* untuk membandingkan hasil *post-test* antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. Apabila tidak memenuhi asumsi parametrik, digunakan uji nonparametrik. Selain itu, hitung *Normalized Gain Score* untuk mengetahui efektivitas *public speaking training* terhadap peningkatan kepercayaan diri mahasiswa.

E. Alat Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk mengamati secara langsung fenomena perilaku partisipan sebelum, selama, dan sesudah mengikuti *public speaking training* (Sugiyono, 2019). Observasi dilakukan terhadap aspek-aspek yang berkaitan dengan keberanian tampil, ekspresi nonverbal, kontak mata, gestur tubuh, respons terhadap audiens, serta dinamika interaksi dalam kelompok. Data hasil observasi berfungsi sebagai data pendukung yang memperkuat temuan kuantitatif dari hasil pengukuran skala kepercayaan diri.

2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai sumber data tambahan yang bertujuan untuk melengkapi dan memperdalam temuan *pra*-penelitian maupun hasil penelitian utama (Sugiyono, 2019). Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur kepada beberapa partisipan terpilih untuk menggali pengalaman subjektif terkait rasa takut berbicara di depan umum, hambatan yang dialami,

serta perubahan yang dirasakan setelah mengikuti *training*. Data wawancara berfungsi sebagai penguat interpretasi hasil analisis kuantitatif.

3. Survei *Pra*-Penelitian

Survei *pra*-penelitian digunakan untuk memperoleh data awal mengenai tingkat kepercayaan diri mahasiswa dalam berbicara di depan umum sebelum penelitian utama dilaksanakan (Creswell & Creswell, 2017). Survei ini berfungsi sebagai dasar dalam proses *screening* untuk menentukan partisipan yang sesuai dengan kriteria inklusi penelitian. Digunakan untuk mengidentifikasi mahasiswa dengan tingkat kepercayaan diri rendah hingga sedang yang layak dijadikan subjek penelitian, serta digunakan untuk memastikan bahwa masalah kepercayaan diri berbicara di depan umum benar-benar ditemukan pada calon partisipan secara objektif dan terukur.

4. Instrumen Penelitian

Pada penelitian ini, instrumen utama yang digunakan adalah “Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa” berdsarkan teori Anthony (1996) yang dikembangkan oleh Adyanitama *et al* (2023). Skala ini dipilih karena memiliki karakteristik psikometrik baik, yang dirancang untuk konteks mahasiswa.

Tabel 3.5
Blueprint Skala

Aspek	Indikator Perilaku	Aitem		Total	Bobot (%)
		Favorable	Unfavorable		
Rasa Aman	Perilaku 1: Terbebas dari perasaan takut	2	2	4	13,3
	Perilaku 2: Tidak ada kompetisi terhadap situasi	1	1	2	6,7
Ambisi Normal	Perilaku 1: Kemampuan menyelesaika	2	2	4	13,3

Aspek	Indikator Perilaku	Aitem		Total	Bobot (%)
		Favorable	Unfavorable		
Kecenderungan melakukan ambisi normal	n tugas dengan baik				
	Perilaku 2: Bertanggung jawab	2	2	4	13,3
Yakin pada Kemampuan Diri Intensitas merasakan keyakinan terhadap kemampuan diri	Perilaku 1: Perasaan merasa tidak perlu membandingkan dirinya dengan orang lain	1	1	2	6,7
	Perilaku 2: Tidak mudah terpengaruh orang lain	1	1	2	6,7
Mandiri Kecenderungan melakukan perilaku mandiri	Perilaku 1: Sikap tidak tergantung pada orang lain	2	2	4	13,3
	Perilaku 2: Tidak memerlukan dukungan orang lain	1	1	2	6,7
Optimis Kecenderungan melakukan perilaku optimis	Perilaku 1: Memiliki pandangan yang positif	2	2	4	13,3
	Perilaku 2: Memiliki harapan mengenai diri sendiri	1	1	2	6,7
Total				30	100

Skala kepercayaan diri dalam *public speaking* terdiri dari 30 aitem yang mencerminkan lima aspek utama dari kepercayaan diri berbicara di depan umum, yaitu rasa aman, ambisi normal, keyakinan kemampuan diri, kemandirian, dan optimisme. Setiap aspek merepresentasikan komponen

penting dalam proses berbicara di depan audiens, mulai dari kemampuan mengendalikan diri, dorongan untuk tampil optimal, keyakinan terhadap kemampuan diri, kesiapan untuk tampil secara mandiri, hingga sikap positif terhadap performa yang akan dihasilkan. Skala ini menggunakan format *Likert* 5 poin, mulai dari 1 (sangat tidak sesuai) hingga 5 (sangat sesuai). Aitem dalam skala terdiri dari aitem *favorable* dan *unfavorable*, di mana aitem *unfavorable* perlu dibalik (*reverse scoring*) sebelum dianalisis untuk memastikan akurasi skor total.

Tabel 3.6
Skala Versi *Final*

Aspek	Pernyataan
Rasa Aman	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan audiens. 2. Saat berbicara di depan umum, saya melawan rasa takut. 3. Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif dengan audiens. 4. Tubuh saya gemetar ketika tampil presentasi di hadapan audiens*. 5. Dibandingkan saya, orang lain terasa lebih jelas saat menyampaikan materi*. 6. Saya merasa sedang dinilai ketika berbicara di depan umum*.
Ambisi Normal	<ol style="list-style-type: none"> 7. Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi. 8. Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan. 9. Saya merasa yakin dapat menyampaikan materi dengan jelas. 10. Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan*. 11. Saya kurang mampu mengatur alur materi yang saya sampaikan*. 12. Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum*.
Yakin pada Kemampuan Diri	<ol style="list-style-type: none"> 13. Saya percaya terhadap apa yang saya persiapkan untuk <i>public speaking</i>. 14. Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audiens. 15. Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audiens*.

Aspek	Pernyataan
	16. Saya merasa diremehkan oleh audiens*. 17. Saya menjadi diri sendiri saat berbicara di depan umum. 18. Saya merasa menjadi orang lain saat berbicara di depan umum*.
Mandiri	19. Saya dapat menjawab pertanyaan tanpa bantuan orang lain pada saat sesi tanya jawab. 20. Saya perlu pertimbangan orang lain pada saat mengambil keputusan*. 21. Saya tetap melanjutkan presentasi meskipun audiens tidak memperhatikan. 22. Saya merasa disepelkan jika audiens tidak memperhatikan presentasi saya*. 23. Rasanya orang lain selalu lebih baik daripada saya dalam melakukan presentasi*. 24. Saya menjadi panik jika saat presentasi berlangsung terdapat kesalahan dalam pengucapan*. 25. Saya selalu merasa tidak mampu melakukan presentasi*.
Optimis	26. Saya yakin kemampuan <i>public speaking</i> yang dimiliki dapat membuat audiens kagum. 27. Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam <i>public speaking</i> . 28. Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*. 29. Ketika gugup, saya merasa telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *. 30. Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan <i>public speaking</i> *.

Catatan: Tanda bintang (*) untuk aitem *unfavorable*.

5. Uji Validitas

Instrumen ini dipilih karena telah terbukti *valid* dan *reliabel*. Dari sisi validitas, skala ini menunjukkan validitas isi yang sangat tinggi berdasarkan hasil perhitungan *Aiken's V* dengan nilai ≥ 0.80 untuk seluruh aitem. Menunjukkan bahwa para ahli menilai setiap aitem telah sesuai dengan konstruk kepercayaan diri berbicara di depan umum, dan memperoleh uji reliabilitas menggunakan metode konsistensi internal *Alpha Cronbach* 0.90.

6. Uji Reliabilitas

Tabel 3.7
Skor Uji Reliabilitas

<i>Reability Statistics</i>		
<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Cronbach's Alpha Based on Standardized Items</i>	<i>N of Items</i>
.969	.969	30

Dari sisi reliabilitas, skala ini memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,969, yang menunjukkan tingkat konsistensi internal yang sangat kuat. Nilai reliabilitas sebesar ini menunjukkan bahwa aitem-aitem dalam skala memiliki hubungan yang stabil dan mengukur konstruk yang sama secara konsisten. Tingginya validitas dan reliabilitas menjadikan skala ini sangat layak digunakan dalam penelitian psikologi dan pendidikan, termasuk dalam pengukuran efek suatu intervensi.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini disusun untuk menjawab rumusan masalah dan menguji hipotesis mengenai pengaruh *public speaking training* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa. Data yang diperoleh berasal dari hasil pengukuran menggunakan skala psikologis pada tahap *pre-test* dan *post-test*, baik pada kelompok eksperimen maupun kelompok kontrol. Oleh karena itu, analisis data dilakukan melalui tahapan yang sistematis, dimulai dari uji validitas dan reliabilitas instrumen, uji statistik deskriptif, uji asumsi statistik, uji hipotesis, hingga uji efektivitas. Seluruh proses analisis dilakukan dengan bantuan perangkat lunak *IBM SPSS Statistics* versi 25.0, karena program ini memiliki kemampuan lengkap dalam melakukan analisis statistik deskriptif maupun inferensial secara akurat dan efisien.

1. Uji Validitas & Reliabilitas Instrumen

Tahap pertama dalam analisis data adalah melakukan uji validitas dan reliabilitas terhadap instrumen penelitian. Uji ini mutlak dilakukan, melalui uji coba (*try out*) instrumen sebelum pelaksanaan *pre-test* untuk memastikan

bahwa alat ukur yang digunakan benar-benar akurat dan konsisten dalam mengumpulkan data. Uji validitas bertujuan mengukur sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Artinya, memastikan skala yang disusun benar-benar mengukur kepercayaan diri berbicara di depan umum, bukan atribut psikologis lainnya.

Pengujian validitas aitem dalam penelitian ini menggunakan teknik korelasi *Pearson Product-Moment* atau *Corrected Item-Total Correlation*. Sebuah aitem pernyataan dikategorikan valid apabila nilai signifikansinya (p) $< .050$ atau nilai r -hitung lebih besar dari r -tabel pada taraf signifikansi $.050$ (5%). Aitem-aitem yang tidak memenuhi kriteria tersebut (tidak *valid*) akan digugurkan (*drop*) atau direvisi, sehingga hanya aitem yang sah yang digunakan dalam tahap *pre-test* dan *post-test*. Aitem dinyatakan valid jika nilai total korelasi atau r -hitung lebih besar dari kolom r -tabel, berikut:

Tabel 3.8
Hasil Uji Validitas Instrumen

Item Instrumen	Total Korelasi	R. Tabel	Keterangan
Q1	.548	.361	<i>Valid</i>
Q2	.542	.361	<i>Valid</i>
Q3	.460	.361	<i>Valid</i>
Q4	.471	.361	<i>Valid</i>
Q5	.481	.361	<i>Valid</i>
Q6	.481	.361	<i>Valid</i>
Q7	.481	.361	<i>Valid</i>
Q8	.471	.361	<i>Valid</i>
Q9	.481	.361	<i>Valid</i>
Q10	.481	.361	<i>Valid</i>
Q11	.514	.361	<i>Valid</i>
Q12	.514	.361	<i>Valid</i>
Q13	.514	.361	<i>Valid</i>
Q14	.503	.361	<i>Valid</i>
Q15	.453	.361	<i>Valid</i>
Q16	.438	.361	<i>Valid</i>
Q17	.423	.361	<i>Valid</i>
Q18	.423	.361	<i>Valid</i>
Q19	.412	.361	<i>Valid</i>
Q20	.435	.361	<i>Valid</i>
Q21	.466	.361	<i>Valid</i>

Item Instrumen	Total Korelasi	R. Tabel	Keterangan
Q22	.466	.361	<i>Valid</i>
Q23	.466	.361	<i>Valid</i>
Q24	.466	.361	<i>Valid</i>
Q25	.466	.361	<i>Valid</i>
Q26	.466	.361	<i>Valid</i>
Q27	.435	.361	<i>Valid</i>
Q28	.435	.361	<i>Valid</i>
Q29	.446	.361	<i>Valid</i>
Q30	.504	.361	<i>Valid</i>

Pada penelitian ini, nilai batas *r*-tabel ditetapkan sebesar 0.361. Nilai ini didapatkan dari tabel *r*-pearson dengan asumsi tingkat signifikansi *alpha* (α) = .050 (5%) dan *degree of freedom* (*df*) = $N - 2$ (28), yang mana nilai *r*-tabelnya adalah .361 ditentukan berdasarkan jumlah sampel ($N = 30$) yang mengikuti uji coba (*try-out*) instrumen. Sementara, jumlah aitem merupakan butir-butir pernyataan di dalam kuesioner skala, yang jumlahnya juga tepat 30 aitem (ditandai huruf Q). Jumlah aitem ini tidak memengaruhi penentuan batas nilai *r*-tabel melainkan menjadi baris-baris data (Q1 sampai Q30) yang diuji nilai korelasinya.

Hasil analisis uji validitas terhadap 30 aitem instrumen kepercayaan diri dalam *public speaking* menunjukkan bahwa korelasi tertinggi terdapat pada aitem Q1 dengan nilai *r*-hitung sebesar .548, sedangkan korelasi terendah terdapat pada aitem Q19 dengan nilai *r*-hitung sebesar .412. Dengan demikian, seluruh aitem memiliki nilai *r*-hitung yang lebih besar dari *r*-tabel ($> .361$), sehingga ke-30 pernyataan tersebut dinyatakan valid dan dapat digunakan. Mengonfirmasi bahwa seluruh aitem dalam instrumen secara akurat mampu mengukur aspek-aspek kepercayaan diri mahasiswa dalam *public speaking*, sehingga tidak ada aitem yang digugurkan (*drop*).

Sementara uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana instrumen memberikan hasil yang tetap dan konsisten apabila digunakan berulang kali pada subjek atau gejala yang sama. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan formula *Cronbach's Alpha*. Sebuah skala psikologis dinyatakan reliabel dan layak digunakan apabila memiliki

koefisien reliabilitas (*Cronbach's Alpha*) lebih besar dari .600 atau .700. Semakin nilai koefisien mendekati angka 1, maka instrumen tersebut dianggap andal dan bebas dari kesalahan pengukuran (*measurement error*). Mengacu pada kriteria yang dikemukakan oleh Ursachi *et al.*, (2015), sebuah instrumen penelitian dinyatakan andal (reliabel) apabila nilai *Cronbach's Alpha* melampaui ambang batas .600 atau .700.

Berdasarkan pengujian ulang yang dilakukan terhadap partisipan dalam penelitian ini, diperoleh koefisien *Cronbach's Alpha* sebesar .905 untuk 30 butir instrumen. Hasil pengujian ulang menunjukkan bahwa instrumen tetap mempertahankan kualitas psikometriknya saat diterapkan pada sampel mahasiswa di lingkungan dan budaya akademik berbeda sebagai berikut:

Tabel 3.9
Hasil Uji Ulang Reliabilitas Instrumen

<i>Reability Statistics</i>		
<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Cronbach's Alpha Based on Standardized Items</i>	<i>N of Items</i>
.905	.905	30

Dengan perolehan koefisien sebesar .905, instrumen skala kepercayaan diri dalam *public speaking* untuk mahasiswa terbukti memiliki konsistensi internal yang sangat kuat. Meskipun terdapat fluktuasi nilai dari .969 menjadi .905, yang merupakan fenomena yang terjadi akibat penyesuaian aitem, serta perbedaan beberapa faktor waktu, lokasi, dan budaya pada sampel mahasiswa UIN Malang. Angka tersebut tetap mengonfirmasi bahwa alat ukur memiliki akurasi dan stabilitas yang sangat prima, sehingga sangat layak digunakan untuk pengumpulan data penelitian.

2. Uji Statistik Deskriptif

Tahap kedua yang dilakukan adalah uji statistik deskriptif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum mengenai kondisi data penelitian. Analisis ini mencakup perhitungan nilai rata-rata (*mean*), simpangan baku (standar deviasi), nilai minimum, dan nilai maksimum dari

skor kepercayaan diri pada *pre-test* dan *post-test* di masing-masing kelompok. Analisis deskriptif sangat penting untuk mengetahui kecenderungan data awal, variasi skor antar partisipan, serta arah perubahan yang terjadi setelah perlakuan diberikan. Selain itu, analisis digunakan untuk melihat perbedaan awal antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol sebelum perlakuan dilakukan sebagai dasar pertimbangan kesetaraan awal (*initial equivalence*).

Lebih spesifik, analisis deskriptif dalam penelitian ini juga digunakan untuk menentukan kategori tingkat kepercayaan diri mahasiswa melalui perbandingan antara *mean* hipotetik dan *mean* empirik seperti yang dikemukakan oleh Azwar (2012), sebagai berikut:

a. *Mean* Hipotetik

Mean hipotetik merupakan nilai rata-rata teoretis yang dihitung berdasarkan parameter alat ukur yang digunakan, tanpa melibatkan jawaban nyata dari subjek penelitian. Rumus yang digunakan adalah:

Tabel 3.10
Rumus *Mean* Hipotetik

$$\text{Mean Hipotetik} = \frac{X_{\max} + X_{\min}}{\Sigma}$$

Keterangan:

X_{\max} : Skor tertinggi aitem

X_{\min} : Skor terendah aitem

Σ : Jumlah aitem

Tabel 3.11
Kategorisasi Skor *Mean*

Hitungan	Skor	Kategori
$x > MH + 1,5 SD$	121-150	Sangat Tinggi
$MH + 0,5 SD < x \leq 120$	101-120	Tinggi
$MH - 0,5 SD < x \leq MH + 0,5 SD$	81-100	Sedang
$MH - 1,5 SD < x \leq MH + 0,5 SD$	61-80	Rendah
$x \leq MH - 1,5 SD$	30-60	Sangat Rendah

b. *Mean* Empirik

Mean empirik merupakan nilai rata-rata aktual yang diperoleh dari data nyata jawaban responden di lapangan. Perhitungan *mean* empirik dilakukan dengan rumus:

Tabel 3.12
Rumus *Mean* Empirik

$$\text{Mean Empirik} = \frac{\sum x}{N}$$

Keterangan:

$\sum x$: Jumlah total skor seluruh subjek

N : Jumlah subjek

Selain perhitungan total, peneliti juga menghitung *mean* empirik untuk setiap aspek kepercayaan diri guna mendiagnosis aspek yang paling rendah maupun yang mengalami peningkatan paling signifikan. Rumus yang digunakan adalah:

Tabel 3.13
Rumus *Mean* Empirik Aspek

$$\text{Mean Empirik Aspek} = \frac{\sum x_{\text{aspek}}}{N \times k}$$

Keterangan:

$\sum x_{\text{aspek}}$: Jumlah total skor subjek pada aspek tertentu

N : Jumlah subjek

k : Jumlah aitem pada aspek tersebut

3. Uji Asumsi Normalitas & Homogenitas

Tahap ketiga adalah uji asumsi statistik, yang bertujuan untuk menentukan jenis uji hipotesis yang paling tepat digunakan. Uji asumsi yang dilakukan meliputi uji normalitas dan uji homogenitas. Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak,

karena pemilihan uji statistik parametrik atau nonparametrik sangat bergantung pada hasil uji ini. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan *Shapiro–Wilk Test*, karena jumlah sampel kurang dari 50 dan uji ini lebih sensitif untuk ukuran sampel kecil. Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi (p) lebih besar dari .050. Selanjutnya, uji homogenitas dilakukan menggunakan *Levene’s Test* untuk mengetahui apakah varians data antar kelompok bersifat homogen atau tidak. Data dikatakan homogen apabila nilai signifikansi lebih besar dari .050. Kedua uji ini menjadi prasyarat penting dalam penentuan analisis inferensial lanjutan.

4. Uji Hipotesis

Tahap keempat adalah uji hipotesis, yang bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan dari *public speaking training* terhadap kepercayaan diri mahasiswa. Jenis uji hipotesis yang digunakan disesuaikan dengan hasil uji normalitas data. Apabila data berdistribusi normal, maka digunakan uji statistik parametrik. Untuk menguji perbedaan skor *pre-test* dan *post-test* dalam satu kelompok (kelompok eksperimen atau kelompok kontrol), digunakan *Paired Samples t-Test*. Uji ini berfungsi untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara kondisi sebelum dan sesudah perlakuan dalam kelompok yang sama.

Selanjutnya, untuk membandingkan skor *post-test* antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol, digunakan *Independent Samples t-Test*, yang bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan peningkatan kepercayaan diri antara kelompok yang diberi perlakuan dan yang tidak diberi perlakuan. Apabila hasil uji normalitas menunjukkan bahwa data tidak berdistribusi normal, maka digunakan uji statistik nonparametrik sebagai alternatif. Untuk menguji perbedaan *pre-test* dan *post-test* dalam satu kelompok digunakan *Wilcoxon Signed-Rank Test*, sedangkan untuk menguji perbedaan antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol digunakan *Mann–Whitney U Test*. Penggunaan uji nonparametrik ini bertujuan untuk

menjaga keakuratan pengujian hipotesis ketika asumsi normalitas tidak terpenuhi.

5. Uji Efektivitas *N-Gain Score*

Tahap kelima dalam analisis data adalah pengujian *N-Gain Score* (*Normalized Gain*). Uji ini bertujuan untuk mengetahui tingkat efektivitas penggunaan *public speaking training* dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa. Dalam penelitian yang menggunakan kelompok kontrol, uji *N-Gain* baru dapat dilakukan dengan catatan telah terdapat perbedaan yang signifikan antara rata-rata nilai *post-test* kelompok eksperimen dengan nilai *post-test* kelompok kontrol berdasarkan hasil uji *Independent Sample t-Test*.

Berbeda dengan uji signifikansi yang hanya menunjukkan ada tidaknya pengaruh dari intervensi, *N-Gain Score* berfungsi untuk memberikan kategorisasi tingkatan mengenai seberapa efektif perlakuan tersebut. Penggunaan *N-Gain Score* juga dimaksudkan menghindari bias yang mungkin muncul akibat perbedaan kemampuan atau tingkat kepercayaan diri awal mahasiswa, dengan membandingkan selisih skor *post-test* dan *pre-test* terhadap selisih skor ideal dan *pre-test*, menggunakan rumus berikut:

Tabel 3.14
Rumus *Normalized Gain Score*

$$N-Gain = \frac{Post-Test Score - Pre-Test Score}{Ideal Score (150) - Pre-Test Score}$$

Ideal Score (150) adalah nilai maksimal (tertinggi) yang diperoleh dari instrumen penelitian. Dimana instrumen penelitian ini menggunakan 30 butir kuesioner dengan skala *Likert* dengan nilai maksimal 5.

Tabel 3.15
Rumus *Ideal Score*

$$Ideal Score = 30 \text{ Butir Kuesioner} \times 5 \text{ Nilai Skala Likert} = 150$$

Untuk mempermudah interpretasi, perolehan nilai *N-Gain* tersebut kemudian dikonversikan ke dalam bentuk persentase (%). Hasil persentase ini akan dicocokkan dengan tabel kategori tafsiran efektivitas *N-Gain* Hake, (1998) dalam Sundayana (2014) sebagai berikut:

Tabel 3.16
Kategorisasi *Normalized Gain Score*

Skor Persentase (%)	Kategorisasi
< 40%	Tidak Efektif
40% - 55%	Kurang Efektif
56% - 75%	Cukup Efektif
> 76%	Efektif

Kategorisasi *Normalized Gain Score* (*N-Gain Score*) pada tabel tersebut berfungsi sebagai "rubrik penilaian" atau tolak ukur untuk menerjemahkan angka matematis menjadi sebuah kesimpulan. Setelah dilakukannya penghitungna peningkatan skor subjek (dari *pre-test* ke *post-test*) menggunakan rumus *N-Gain* dan mengubahnya menjadi persentase.

Persentase *N-Gain*, tingkat efektivitas *public speaking training* diinterpretasikan ke dalam empat kategori. Skor di bawah 40% tergolong tidak efektif karena belum memberikan dampak berarti terhadap kepercayaan diri mahasiswa. Rentang 40%–55% dikategorikan kurang efektif, mengindikasikan dampak positif yang masih terbatas sehingga memerlukan evaluasi lanjutan. Selanjutnya, rentang 56%–75% tergolong cukup efektif, yang merepresentasikan adanya perubahan positif secara nyata dan terukur. Terakhir, capaian di atas 76% diklasifikasikan efektif, membuktikan intervensi tersebut sangat berhasil dan signifikan dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa secara optimal.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Subjek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang berlokasi di Jl. Gajayana No. 50, Dinoyo, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur. Secara historis, perguruan tinggi negeri ini diresmikan pada 21 Juni 2004 berdasarkan Surat Keputusan Presiden Nomor 50 Tahun 2004. Nomenklatur "Maulana Malik Ibrahim" diadopsi dari nama tokoh historis penyebar agama Islam di Pulau Jawa, yakni Sunan Gresik. Sebelum penetapan status dan nama tersebut, institusi ini sempat beroperasi dengan nama Universitas Islam Indonesia-Sudan (UIIS) pada 21 Juli 2002, yang merupakan wujud implementasi kerja sama bilateral antara Pemerintah Republik Indonesia dan Sudan.

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menerapkan paradigma pendidikan integratif yang memadukan sains rasional-empiris dengan epistemologi keislaman yang bersumber dari *Al-Qur'an* dan Hadis. Paradigma ini diwujudkan melalui penetapan mata kuliah keislaman sebagai kurikulum wajib serta tuntutan kompetensi bilingual (bahasa Arab dan Inggris). Untuk menunjang ekosistem, universitas juga mewajibkan seluruh mahasiswa tahun pertama untuk menetap di *ma'had al-jami'ah* (pesantren kampus). Integrasi antara kultur akademik dan tradisi pesantren ini bertujuan untuk mencetak lulusan berpredikat ulama yang intelek sekaligus profesional. Dengan visi, misi, dan tujuannya sebagai berikut:

a) Visi

Menjadi Perguruan Tinggi Islam yang unggul dan bereputasi internasional dalam mewujudkan masyarakat yang rukun, maslahat, dan cerdas.

b) Misi

- 1) Menyelenggarakan pendidikan tinggi Islam yang berkualitas, integratif, dan adaptif;
- 2) Menyelenggarakan tridarma perguruan tinggi berbasis konvergensi;
- 3) Menyelenggarakan *good university governance*;
- 4) Menyelenggarakan *smart and green Islamic University*;
- 5) Meningkatkan rekognisi dan reputasi internasional.

c) Tujuan

- 1) Memberikan akses pendidikan tinggi keagamaan yang lebih luas kepada masyarakat.
- 2) Menyediakan sumber daya manusia terdidik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.
- 3) Menyiapkan mahasiswa agar menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik dan/atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan, serta menciptakan ilmu pengetahuan dan teknologi bernafaskan Islam.

Dalam penyelenggaraan aktivitas akademiknya, universitas ini menaungi tujuh fakultas yang menawarkan berbagai program studi jenjang sarjana (S1). Meliputi Fakultas Ilmu *Tarbiyah* dan Keguruan (Pendidikan Agama Islam, Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Pendidikan Bahasa Arab, Pendidikan Guru *Madrasah Ibtidaiyah*, Pendidikan Islam Anak Usia Dini, Manajemen Pendidikan Islam, *Tadris* Bahasa Inggris, dan *Tadris* Matematika); Fakultas *Syari'ah* (Hukum Keluarga Islam, Hukum Ekonomi *Syariah*, Hukum Tata Negara, Ilmu *Al-Qur'an* dan Tafsir, serta Ilmu Hadis); Fakultas Humaniora (Bahasa dan Sastra Arab serta Sastra Inggris); dan Fakultas Psikologi dengan program studi Psikologi. Selain itu, terdapat pula Fakultas Ekonomi (Manajemen, Akuntansi, dan Perbankan *Syariah*); Fakultas Sains dan Teknologi (Matematika, Biologi, Kimia, Fisika, Teknik Informatika, Teknik Arsitektur, Perpustakaan dan Sains Informasi, Teknik Mesin, Teknik Lingkungan, Teknik Elektro, serta Teknik Sipil); dan Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan (Pendidikan Dokter dan Farmasi).

2. Subjek Penelitian

Peneliti menyeleksi sampel akhir sebanyak 60 mahasiswa yang secara ketat memenuhi rentang skor sangat rendah, rendah, hingga kategori sedang sebagai penyeimbang untuk diikutsertakan dalam pengujian efektivitas intervensi utama. Dimana 20 orang sisanya dieliminasi secara sistematis karena tidak memenuhi kriteria *purposive sampling*, seperti skor kepercayaan diri mereka ternyata tinggi, pernah mengikuti *public speaking training* sebelumnya, tidak bersedia ikut pada sesi *training* secara penuh, serta skornya menjadi pencilan (*outlier*) yang menyulitkan ekuivalensi kelompok.

Tabel 4.1
Kategorisasi Skor Interval

Hitungan	Skor	Kategori
$90 + 30$	121-150	Sangat Tinggi
$90 + 10 < x \leq 120$	101-120	Tinggi
$90 - 10 < x \leq 90 + 100$	81-100	Sedang
$90 - 30 < x \leq 90 - 10$	61-80	Rendah
$90 - 60$	30-60	Sangat Rendah

Pembagian kelompok tidak dilakukan secara acak, melainkan dengan mempertimbangkan keseimbangan karakteristik dasar antar kelompok, meliputi ekuivalensi skor tingkat kepercayaan diri awal berdasarkan data *pra*-penelitian. Dalam pelaksanaannya, sebanyak 60 sampel mahasiswa tersebut kemudian dibagi ke dalam dua kelompok seimbang, yakni kelompok eksperimen sebanyak 30 dan kelompok kontrol sebanyak 30. Kelompok eksperimen menerima intervensi berupa *public speaking training*, sedangkan kelompok kontrol tidak menerima intervensi sebagai kelompok pembanding.

Tabel 4.2
Partisipan Kelompok Eksperimen

Kelompok Eksperimen						
No	Inisial	Usia	Jenis Kelamin	Program Studi	Semester	Skor
1	ATP	23	Perempuan	Psikologi	8	77
2	AIF	22	Laki-Laki	Psikologi	8	74
3	AS	22	Laki-Laki	Sastra Inggris	8	78

Kelompok Eksperimen						
No	Inisial	Usia	Jenis Kelamin	Program Studi	Semester	Skor
4	AANI	22	Perempuan	Psikologi	8	83
5	ARU	21	Perempuan	Psikologi	8	74
6	ANR	22	Laki-Laki	Psikologi	8	74
7	ASI	22	Laki-Laki	Psikologi	8	83
8	ARA	21	Perempuan	Psikologi	8	79
9	AFN	21	Perempuan	Psikologi	8	73
10	DSDP	22	Laki-Laki	Psikologi	8	78
11	DMLS	22	Perempuan	Psikologi	8	73
12	EAF	22	Perempuan	Psikologi	6	73
13	FAAP	23	Laki-Laki	Psikologi	8	76
14	FN	23	Perempuan	Hukum Keluarga Islam	8	65
15	FAR	21	Laki-Laki	Bahasa dan Sastra Arab	8	66
16	FNH	22	Laki-Laki	Psikologi	8	72
17	HVR	22	Perempuan	Teknik Informatika	8	70
18	HD	22	Perempuan	Sastra Inggris	8	77
19	II	23	Perempuan	Perbankan Syariah	8	70
20	MMA	22	Laki-Laki	Psikologi	8	68
21	ME	22	Laki-Laki	Sastra Inggris	8	82
22	MISH	22	Laki-Laki	Psikologi	8	74
23	MIM	19	Laki-Laki	Psikologi	2	75
24	MFR	22	Laki-Laki	Pendidikan Agama Islam	8	68
25	MNFA	21	Laki-Laki	Psikologi	8	72
26	MWA	21	Laki-Laki	Manajemen	8	76
27	RES	22	Perempuan	Psikologi	8	69
28	SF	23	Laki-Laki	Psikologi	8	77
29	SDANR	21	Perempuan	Manajemen	8	72
30	YK	21	Laki-Laki	Psikologi	8	74
Total Skor						2.222
Mean						74.07

Kelompok Eksperimen terdiri dari 30 mahasiswa dengan total skor kepercayaan diri awal sebesar 2.222 dan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 74.07. Berdasarkan norma kategorisasi yang telah ditetapkan, distribusi skor pada kelompok ini terdiri dari 3 subjek yang masuk dalam kategori "Sedang" (skor

82-83) dan 27 subjek masuk dalam kategori "Rendah" (skor 65-79). Dengan distribusi usia, jenis kelamin, dan program studi sebagai berikut:

a. Usia Partisipan Kelompok Eksperimen

Tabel 4.3
Demografi Usia Kelompok Eksperimen

Usia	Jumlah	Persentase (%)
19	1	3.3%
20	0	0%
21	8	26.7%
22	16	53.3%
23	5	16.7%
Total	N=30	100%

Distribusi usia partisipan pada kelompok eksperimen terpusat pada usia 22 tahun dengan jumlah 16 subjek (53.3%). Distribusi selanjutnya diikuti oleh subjek berusia 21 tahun (26.7%), 23 tahun (16.7%), dan 19 tahun (3.3%). Menunjukkan bahwa kelompok perlakuan didominasi individu dengan tahap perkembangan dewasa awal.

b. Jenis Kelamin Partisipan Kelompok Eksperimen

Tabel 4.4
Demografi Jenis Kelamin Kelompok Eksperimen

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki-Laki	17	56.7%
Perempuan	13	43.3%
Total	N=30	100%

Berdasarkan jenis kelamin, menunjukkan dominasi partisipan laki-laki sebanyak 17 subjek (56.7%), berbanding partisipan perempuan yang berjumlah 13 subjek (43.3%). Komposisi berdistribusi relatif representatif dan proporsional antar gender pada kelompok eksperimen.

c. Program Studi Partisipan Kelompok Eksperimen

Tabel 4.5
Demografi Program Studi Kelompok Eksperimen

Program Studi	Jumlah	Persentase (%)
Psikologi	20	66.7%
Sastra Inggris	3	10%
Manajemen	2	6.7%
Bahasa dan Sastra Arab	1	3.3%
Hukum Keluarga Islam	1	3.3%
Pendidikan Agama Islam	1	3.3%
Perbankan <i>Syariah</i>	1	3.3%
Teknik Informatika	1	3.3%
Total	N=30	100%

Latar belakang akademik yang cukup heterogen, namun secara mayoritas terkonsentrasi pada Program Studi Psikologi dengan 20 subjek (66.7%). Representasi program studi lainnya meliputi Sastra Inggris (10%), Manajemen (6.7%), serta distribusi merata masing-masing sebesar 3.3% pada disiplin ilmu Bahasa dan Sastra Arab, Hukum Keluarga Islam, Pendidikan Agama Islam, Perbankan *Syariah*, dan Teknik Informatika.

Tabel 4.6
Partisipan Kelompok Kontrol

Kelompok Kontrol						
No	Inisial	Usia	Jenis Kelamin	Program Studi	Semester	Skor
1	AZA	22	Laki-Laki	Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir	8	72
2	AQ	22	Perempuan	Akuntansi	8	85
3	AY	22	Laki-Laki	Psikologi	8	75
4	ARF	22	Perempuan	Psikologi	8	70
5	BANP	21	Perempuan	Psikologi	8	80
6	CEMPO	23	Perempuan	Psikologi	8	69
7	DM	22	Laki-Laki	Psikologi	8	77
8	FAW	22	Laki-Laki	Psikologi	8	66
9	H	23	Laki-Laki	Psikologi	8	69
10	ISR	23	Perempuan	Psikologi	8	76
11	IU	22	Laki-Laki	Psikologi	8	79
12	ISM	22	Perempuan	Psikologi	8	76
13	LA	22	Laki-Laki	Psikologi	8	75

Kelompok Kontrol						
No	Inisial	Usia	Jenis Kelamin	Program Studi	Semester	Skor
14	MASY	22	Laki-Laki	Psikologi	8	74
15	MM	21	Perempuan	Psikologi	8	68
16	MAM	21	Perempuan	Perbankan Syariah	8	72
17	MMN	22	Perempuan	Psikologi	8	73
18	MAUN	22	Laki-Laki	Psikologi	8	81
19	NA	22	Laki-Laki	Psikologi	8	77
20	NP	22	Laki-Laki	Psikologi	8	67
21	NNU	22	Perempuan	Psikologi	8	77
22	NR	22	Laki-Laki	Biologi	8	74
23	RAWP	20	Laki-Laki	Teknik Informatika	4	72
24	RPS	22	Laki-Laki	Psikologi	8	79
25	RSL	21	Perempuan	Biologi	8	81
26	RAA	23	Laki-Laki	Psikologi	8	80
27	T	22	Laki-Laki	Psikologi	8	71
28	VCP	23	Perempuan	Psikologi	8	74
29	ZQA	22	Perempuan	Biologi	8	77
30	ZM	22	Perempuan	Psikologi	8	80
Total Skor						2.246
Mean						74.87

Kelompok Kontrol Terdiri dari 30 mahasiswa dengan total skor kepercayaan diri awal sebesar 2.246 dan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 74.87. Distribusi kategori pada kelompok kontrol ini identik dengan kelompok eksperimen, yaitu terdapat 3 subjek dengan kategori "Sedang" (skor 81-85) dan 27 subjek dengan kategori "Rendah" (skor 66-80). Dengan distribusi usia, jenis kelamin, dan program studi sebagai berikut:

a. Usia Partisipan Kelompok Kontrol

Tabel 4.7
Demografi Usia Partisipan Kelompok Kontrol

Usia	Jumlah	Persentase (%)
19	0	0%
20	1	3.3%
21	4	13.3%
22	20	66.7%
23	5	16.7%

Usia	Jumlah	Persentase (%)
Total	N=30	100%

Distribusi usia kelompok kontrol, karakteristik demografis subjek menunjukkan pola yang ekuivalen dengan kelompok eksperimen, yakni didominasi oleh subjek berusia 22 tahun (66.7%). Diikuti oleh usia 23 tahun (16.7%), 21 tahun (13.3%), dan 20 tahun (3.3%). Kesamaan pola distribusi menunjukkan kesetaraan tahap perkembangan kedua kelompok.

b. Jenis Kelamin Partisipan Kelompok Kontrol

Tabel 4.8
Demografi Jenis Kelamin Partisipan Kelompok Kontrol

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki-Laki	16	53,3%
Perempuan	14	46,7%
Total	N=30	100%

Berdasarkan jenis kelamin, menunjukkan dominasi partisipan laki-laki sebanyak 16 subjek (53.3%), berbanding partisipan perempuan yang berjumlah 14 subjek (46.7%). Komposisi berdistribusi relatif representatif dan proporsional antar gender pada kelompok kontrol.

c. Program Studi Partisipan Kelompok Kontrol

Tabel 4.9
Demografi Program Studi Partisipan Kelompok Kontrol

Program Studi	Jumlah	Persentase (%)
Psikologi	23	76.7%
Biologi	3	10%
Akuntansi	1	3.3%
Ilmu <i>Al-Qur'an</i> dan Tafsir	1	3.3%
Perbankan <i>Syariah</i>	1	3.3%
Teknik Informatika	1	3.3%
Total	N=30	100%

Ditinjau dari latar belakang pendidikan, kelompok kontrol juga menunjukkan konsentrasi yang bermakna pada Program Studi Psikologi dengan keterlibatan 23 subjek (76.7%). Proporsi sisanya terdistribusi pada

Program Studi Biologi (10%), serta representasi masing-masing sebesar 3.3% pada program studi Akuntansi, Ilmu *Al-Qur'an* dan Tafsir, Perbankan Syariah, dan Teknik Informatika.

Pembagian memenuhi syarat ekuivalensi. Kedua kelompok memiliki proporsi kategori kesamaan subjek, yaitu 3 “Sedang” dan 27 “Rendah” serta memiliki selisih nilai rata-rata skor (*mean*) yang sangat kecil, sebesar 0.8. Kesetaraan kondisi awal (*baseline*) tingkat kepercayaan diri ini memastikan perbedaan hasil yang terjadi (pada saat *post-test*) murni akibat dari pemberian intervensi *public speaking training*, bukan bias kecerdasan atau perbedaan kemampuan awal.

B. Pelaksanaan Penelitian

1. Waktu Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan secara tatap muka di Ruang Psikomovie Lantai 3, Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Seluruh rangkaian kegiatan eksperimen berlangsung selama tiga pekan, mulai dari tahap persiapan hingga pengambilan data akhir. Secara sistematis, laporan pelaksanaan penelitian diuraikan sebagai berikut:

a) Tahap Persiapan dan Seleksi Subjek (*Screening*)

Realisasi penelitian diawali dengan melakukan survei *pra*-penelitian untuk mengidentifikasi tingkat kepercayaan diri mahasiswa. Berdasarkan hasil survei terhadap populasi mahasiswa, diperoleh 60 partisipan yang memenuhi kriteria inklusi, yaitu memiliki tingkat kepercayaan diri dalam kategori rendah hingga sedang. Seluruh partisipan kemudian menandatangani *informed consent* sebagai bentuk kesediaan sukarela mengikuti rangkaian penelitian. Subjek dibagi menjadi dua kelompok: kelompok eksperimen ($N=30$) yang akan menerima *training*, dan kelompok kontrol ($N=30$) sebagai kelompok pembanding.

b) Tahap *Pra-Intervensi (Pre-Test)*

Pengambilan data awal (*pre-test*) dilakukan secara serentak pada awal pertemuan pertama. Mahasiswa diminta mengisi "Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa" yang terdiri dari 30 aitem. Proses ini berjalan kondusif di mana peneliti memastikan setiap partisipan memahami instruksi pengisian. Skor *pre-test* yang diperoleh menjadi *baseline* data untuk membandingkan kondisi subjek sebelum mendapatkan intervensi.

c) Tahap Implementasi *Public Speaking Training* (Kelompok Eksperimen)

Training diberikan secara khusus kepada kelompok eksperimen dalam tiga pertemuan terstruktur dengan durasi masing-masing 120 menit.

1) Pertemuan I (07 April 2026): Psikoedukasi dan *Cognitive Reframing*

Sesi ini difokuskan pada pembentukan rasa aman dan identifikasi hambatan psikologis. Peneliti memberikan psikoedukasi mengenai respons tubuh saat gugup. Aktivitas utama adalah latihan reframing kognitif, di mana mahasiswa dibimbing untuk mengubah pikiran negatif ("Saya pasti gagal") menjadi pikiran yang lebih adaptif ("Saya sedang belajar dan berproses"). Pertemuan diakhiri dengan praktik perkenalan diri singkat di depan kelompok.

2) Pertemuan II (14 April 2026): Teknis dan Struktur Berbicara

Realisasi pertemuan kedua berfokus pada penguasaan teknik *delivery* dan sistematika pesan. Mahasiswa mempraktikkan teknik PREP (*Point, Reason, Example, Point*) untuk menjaga alur pembicaraan tetap runtut. Selain itu, dilakukan latihan bahasa tubuh, seperti pengaturan kontak mata dan postur tubuh yang tegak. Sesi diakhiri dengan latihan *impromptu speech* menggunakan undian topik spontan untuk melatih kemandirian dan kecepatan berpikir.

3) Pertemuan III (21 April 2026): *Performance* dan *Mastery Experience*

Puncak intervensi diwujudkan melalui penampilan pidato individu berdurasi 3 menit. Sebelum tampil, mahasiswa melakukan praktik *power posing* untuk meningkatkan hormon testosteron dan menurunkan kortisol (stres). Setelah tampil, setiap mahasiswa menerima umpan balik positif dari peneliti untuk memberikan pengalaman keberhasilan (*mastery experience*) guna mengukuhkan keyakinan atas kemampuan diri.

e) Tahap *Pasca-Intervensi (Post-test)*

Setelah rangkaian *training* selesai, seluruh partisipan (kelompok eksperimen dan kontrol) kembali mengisi skala yang sama dengan saat *pre-test*. Tahap ini bertujuan untuk melihat perubahan tingkat kepercayaan diri setelah adanya pemberian intervensi. Data hasil *post-test* kemudian dikumpulkan dan diverifikasi kelengkapannya untuk selanjutnya masuk ke tahap analisis statistik.

C. Hasil Penelitian

1. Uji Deskriptif

Uji statistik deskriptif memaparkan profil demografis data, deskripsi karakteristik tendensi sentral (*mean*), serta melihat variabilitas atau sebaran data (*standar deviasi*, nilai minimum, dan nilai maksimum) pada masing-masing kelompok, baik sebelum maupun sesudah intervensi diberikan.

Tabel 4.10
Hasil Uji Statistik Deskriptif

<i>Descriptive Statistics</i>						
	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>
<i>Pre-Test</i> Eksperimen	30	18	65	83	74.07	4.578
<i>Post-Test</i> Eksperimen	30	22	107	129	117.23	5.177
<i>Pre-Test</i> Kontrol	30	19	66	85	74.87	4.688
<i>Post-Test</i> Kontrol	30	21	63	84	76.10	5.026
<i>Valid N (listwise)</i>	30					

Secara lebih spesifik, analisis deskriptif digunakan untuk mengkaji kategori tingkat kepercayaan diri mahasiswa melalui perbandingan antara *mean* hipotetik dan *mean* empirik. Berdasarkan alat ukur yang terdiri dari 30 aitem dengan skala 1-5, maka diperoleh skor maksimal *ideal* (X_{\max}) sebesar 150 dan skor minimal *ideal* (X_{\min}) sebesar 30, sebagai berikut:

Tabel 4.11
Mean Hipotetik

$$\text{Mean Hipotetik} = \frac{150 + 30}{2} = 90$$

Selanjutnya, dilakukan perhitungan *mean* empirik untuk mengetahui nilai rata-rata aktual pada tahap pengukuran awal (*pre-test*) dan pengukuran akhir (*post-test*) sebagai berikut:

a. *Mean* Empirik Kelompok Eksperimen

1) *Pre-Test*

Diketahui jumlah total skor awal adalah 2.222 dengan $N=30$.

Tabel 4.12
Mean Empirik *Pre-Test* Eksperimen

$$\text{Mean Empirik} = \frac{2.222}{30} = 74.07$$

2) *Post-Test*

Diketahui jumlah total skor akhir adalah 3.517 dengan $N=30$.

Tabel 4.13
Mean Empirik *Post-Test* Eksperimen

$$\text{Mean Empirik} = \frac{3.517}{30} = 117.23$$

b. *Mean* Empirik Kelompok Kontrol

1) *Pre-Test*

Diketahui jumlah total skor awal adalah 2.246 dengan $N=30$.

Tabel 4. 14
Mean Empirik Pre-Test Kontrol

$$\text{Mean Empirik} = \frac{2.246}{30} = 74.87$$

2) *Post-Test*

Diketahui jumlah total skor akhir adalah 2.283 dengan $N=30$.

Tabel 4.15
Mean Empirik Pre-Test Kontrol

$$\text{Mean Empirik} = \frac{2.283}{30} = 76.10$$

Karena nilai *mean* empirik awal pada kedua kelompok (74.07 dan 74.87) berada jauh di bawah *mean* hipotetik (90), maka terbukti secara empiris bahwa kondisi awal kepercayaan diri mahasiswa tergolong rendah. Ekuivalensi (kesetaraan) kondisi awal ini merupakan temuan krusial yang membuktikan bahwa kedua kelompok berangkat dari garis dasar (*baseline*) kemampuan yang sama.

Setelah intervensi, kelompok eksperimen menunjukkan pergeseran nilai rata-rata yang signifikan menjadi 117.23 kategori “Tinggi”. Sementara kelompok kontrol cenderung stabil dan tetap berada pada kategori “Rendah” dengan rata-rata 76.10. Secara mendalam profil kepercayaan diri disajikan dalam analisis *mean* empirik yang dirinci pada aspek untuk kedua kelompok:

Tabel 4.16
Analisis Mean Empirik Per Aspek Eksperimen

Aspek Kepercayaan Diri	Mean Pre-Test	Mean Post-Test
Rasa Aman	2.51	3.93
Ambisi Normal	2.57	3.92
Yakin pada Kemampuan Diri	2.38	3.90
Mandiri	2.50	3.93
Optimis	2.37	3.83

Tabel 4.17
Analisis *Mean* Empirik Per Aspek Kontrol

Aspek Kepercayaan Diri	<i>Mean Pre-Test</i>	<i>Mean Post-Test</i>
Rasa Aman	2.39	2.55
Ambisi Normal	2.49	2.49
Yakin pada Kemampuan Diri	2.47	2.50
Mandiri	2.56	2.58
Optimis	2.55	2.55

Berdasarkan kedua tabel analisis tersebut, nilai *mean* empirik pada saat *pre-test* menunjukkan bahwa kedua kelompok berada pada tingkat yang sangat rendah (berkisar antara 2.37 hingga 2.57). Setelah *public speaking training* diberikan, terjadi polarisasi hasil yang kontras. Pada kelompok eksperimen, seluruh aspek mengalami lonjakan skor, di mana aspek "Rasa Aman" dan "Mandiri" secara bersamaan mencapai skor akhir tertinggi (3.93). Sebaliknya, pada kelompok kontrol, pergeseran nilai sangat marginal dan cenderung stagnan pada seluruh aspek, bahkan pada aspek "Ambisi Normal" dan "Optimis" hampir tidak menunjukkan pergeseran skor sama sekali.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan sebagai prasyarat mutlak dalam analisis statistik parametrik. Bertujuan untuk membuktikan apakah data sampel yang dikumpulkan berdistribusi normal, yang merepresentasikan bahwa sampel tersebut diambil dari populasi yang juga berdistribusi normal. Mengingat jumlah sampel dalam penelitian ini untuk masing-masing kelompok adalah berjumlah 30 partisipan ($N < 50$), maka rujukan uji statistik yang paling sensitif dan memiliki tingkat akurasi tinggi untuk mengukur normalitas data adalah uji *Shapiro-Wilk*, karena memiliki tingkat akurasi dan sensitivitas yang tinggi untuk sampel kecil.

Kriteria pengambilan keputusan pengujian normalitas didasarkan pada perbandingan probabilitas atau nilai signifikansi (*p-value*) dengan taraf nyata *alpha* (α) yang ditetapkan sebesar .050 (5%). Perumusan hipotesis statistik secara spesifik menetapkan H_0 (Hipotesis Nol) yang menyatakan bahwa data

sampel berdistribusi secara normal, serta H_a (Hipotesis Alternatif) yang menyatakan bahwa data sampel tidak berdistribusi secara normal. Apabila nilai signifikansi (*Sig.*) > .050, maka H_0 diterima, berarti data berdistribusi normal. Sebaliknya, apabila nilai signifikansi (*Sig.*) < .050, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang menegaskan bahwa data tidak berdistribusi normal.

Tabel 4.18
Hasil Uji Normalitas

<i>Tests of Normality</i>						
Kelas	<i>Kolmogorov-Smirnov^a</i>			<i>Shapiro-Wilk</i>		
	<i>Statistic</i>	<i>df</i>	<i>Sig.</i>	<i>Statistic</i>	<i>df</i>	<i>Sig.</i>
Hasil <i>Pre-Test</i> Eksperimen	.106	30	.200*	.975	30	.695
<i>Post-Test</i> Eksperimen	.103	30	.200*	.974	30	.667
<i>Pre-Test</i> Kontrol	.078	30	.200*	.981	30	.849
<i>Post-Test</i> Kontrol	.102	30	.200*	.963	30	.371

a. *Lilliefors Significance Correction*

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

Berdasarkan keluaran (*output*) pengujian *Tests of Normality*, diperoleh nilai signifikansi (*Shapiro-Wilk*) untuk pengukuran awal (*pre-test*) dan akhir (*post-test*) pada kelompok eksperimen secara berturut-turut sebesar .695 dan .667. Sementara itu, nilai signifikansi untuk *pre-test* dan *post-test* pada kelompok kontrol berturut-turut tercatat sebesar .849 dan .371. Mengingat seluruh nilai probabilitas (*p*) pada kedua kelompok tersebut menunjukkan angka yang lebih besar dari taraf nyata yang ditetapkan ($p > .050$), maka H_0 diterima. Mengonfirmasi data penelitian ini terdistribusi secara normal.

3. Uji Homogenitas

Analisis prasyarat uji homogenitas varians bertujuan menjustifikasi kesetaraan keragaman (variens) skor kepercayaan diri antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. Memastikan perbedaan hasil yang diperoleh merepresentasikan efek dari intervensi. Berdasarkan karakteristik data, yang digunakan adalah pengujian *Levene's Test for Equality of Variances*. Dengan kriteria pengujian homogenitas didasarkan pada perbandingan probabilitas atau nilai signifikansi (*p-value*) dengan taraf nyata

α (α) yang ditetapkan sebesar .050 (5%). Menetapkan H_0 (Hipotesis Nol) varians skor kepercayaan diri antara kelompok eksperimen dan kontrol bersifat homogen (setara), serta H_a (Hipotesis Alternatif) bahwa varians data tingkat kepercayaan diri antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol tidak homogen (berbeda). Apabila nilai signifikansi (*Sig.*) > .050, maka H_0 diterima, data data antar kelompok bersifat homogen. Sebaliknya, apabila nilai signifikansi (*Sig.*) < .050, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti varians data antar kelompok tidak homogen.

Tabel 4.19
Hasil Uji Homogenitas

<i>Test of Homogeneity of Variance</i>					
		<i>Levene</i>			
		<i>Statistic</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>Sig.</i>
Hasil	<i>Based on Mean</i>	.062	1	58	.804
	<i>Based on Median</i>	.060	1	58	.808
	<i>Based on Median and with adjusted df</i>	.060	1	58.000	.808
	<i>Based on trimmed mean</i>	.042	1	58	.839

Berdasarkan keluaran (*output*) analisis statistik pada tabel *Test of Homogeneity of Variance*, evaluasi dilakukan dengan merujuk pada baris *Based on Mean* (berdasarkan nilai rata-rata) karena data skor kepercayaan diri dalam penelitian ini merupakan data berskala interval atau rasio. Hasil pengujian menunjukkan nilai *Levene Statistic* sebesar .062 dengan derajat kebebasan ($df1 = 1$ dan $df2 = 58$). Dari perhitungan tersebut, diperoleh nilai signifikansi (*Sig.*) sebesar .804. Sehingga, nilai signifikansi menunjukkan angka lebih besar dari taraf nyata yang telah ditetapkan ($.804 > .050$). Dengan demikian, H_0 diterima. Mengonfirmasi bahwa kelompok eksperimen dan kelompok kontrol berangkat dari varians populasi yang homogen atau memiliki tingkat keragaman yang setara.

4. Uji *Paired Sample T-Test*

Pengujian *Paired Sample T-Test* dilakukan sebagai evaluasi signifikansi perbedaan rata-rata skor kepercayaan diri mahasiswa antara pengukuran awal

(*pre-test*) dan pengukuran akhir (*post-test*) pada masing-masing kelompok secara internal. Pengujian ini bertujuan untuk mendeteksi adanya perubahan tingkat kepercayaan diri pada subjek yang sama sebelum dan sesudah diberikan perlakuan berupa *public speaking training*. Adapun seluruh prosedur pengambilan keputusan dalam pengujian statistik pada bagian ini merujuk pada taraf nyata *alpha* (α) sebesar .050.

Tabel 4.20
Hasil Uji Statistik *Paired Samples T-Test*

<i>Paired Samples Statistics</i>					
		<i>Mean</i>	<i>N</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Std. Error Mean</i>
<i>Pair 1</i>	<i>PreEks</i>	74.0667	30	4.57831	.83588
	<i>PostEks</i>	117.2333	30	5.17743	.94526
<i>Pair 2</i>	<i>PreKont</i>	74.8667	30	4.68845	.85599
	<i>PostKont</i>	76.1000	30	5.02648	.91771

Tabel *Paired Samples Statistics* (deskripsi data berpasangan) berfungsi sebagai gambaran ringkas mengenai statistik deskriptif dari kedua pasangan data yang diuji. Pada *Pair 1* Kelompok Eksperimen, terdapat perbedaan mencolok nilai rata-rata (*mean*). Sebelum diberikan *public speaking training*, rata-rata kepercayaan diri mahasiswa berada di angka 74.07 (dengan standar deviasi 4.578). Setelah diberikan *training*, rata-rata tersebut mengalami lonjakan nilai menjadi 117.23 (dengan standar deviasi 5.177). Sementara pada *Pair 2* Kelompok Kontrol, yakni kelompok yang tidak diberikan perlakuan, nilai rata-rata menunjukkan peningkatan kecil yang cenderung stagnan. Rata-rata *pre-test* adalah 74.87 dan rata-rata *post-test* adalah 76.10. Sehingga, secara deskriptif, terlihat bahwa intervensi *public speaking training* memberikan eskalasi skor yang substansial pada kelompok eksperimen, sedangkan tidak pada kelompok kontrol.

Tabel 4.21
Hasil Uji Korelasi *Paired Samples T-Test*

<i>Paired Samples Correlations</i>				
		<i>N</i>	<i>Correlation</i>	<i>Sig.</i>
<i>Pair 1</i>	<i>PreEks & PostEks</i>	30	.159	.400
<i>Pair 2</i>	<i>PreKont & PostKont</i>	30	.024	.900

Tabel *Paired Samples Correlations* berfungsi untuk menunjukkan ada atau tidaknya hubungan antara skor sebelum dan sesudah pada masing-masing kelompok. Pada *Pair 1* Kelompok Eksperimen, nilai korelasi yang didapat adalah .159 dengan probabilitas (*Sig.*) sebesar .400, yang berarti tidak ada korelasi yang signifikan (*Sig.* > .050) antara skor awal dan akhir. Ketiadaan korelasi ini mengonfirmasi bahwa efek intervensi telah mengubah total struktur kepercayaan diri partisipan, di mana mahasiswa yang awalnya mendapat skor rendah menunjukkan variasi peningkatan yang berbeda-beda sehingga pola skor *pre-test* tidak lagi sejalan dengan *post-test*. Pada *Pair 2* Kelompok Kontrol menunjukkan nilai korelasi sangat rendah, yakni .024 dengan nilai *Sig.* .900 (*Sig.* > .050), sehingga terbukti tidak ada korelasi yang kuat dan signifikan. Ketiadaan korelasi mengindikasikan bahwa meskipun nilai rata-rata kelompok secara keseluruhan stagnan karena tidak adanya intervensi, skor kepercayaan diri partisipan secara individual tetap mengalami fluktuasi acak (naik-turun secara natural) antara saat *pre-test* dan *post-test*.

Tabel 4.22
Hasil Uji *Paired Samples T-Test*

<i>Paired Samples Test</i>		<i>t</i>	<i>df</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>
<i>Pair 1</i>	<i>PreEks & PostEks</i>	-37.284	29	.000
<i>Pair 2</i>	<i>PreKont & PostKont</i>	-.995	29	.328

Tabel *Paired Samples Test* (uji signifikansi perbedaan) merupakan inti dari pengujian hipotesis berpasangan untuk melihat apakah perbedaan rata-rata yang ditemukan di tabel pertama dan kedua bermakna secara statistik. Aturan keputusannya, jika nilai *Sig. (2-tailed)* < .050, maka terdapat perbedaan yang signifikan. Pada *Pair 1* Kelompok Eksperimen, hasil uji menunjukkan nilai *t*-hitung sebesar -37.284 dengan derajat kebebasan (*df*) 29, dan nilai *Sig. (2-tailed)* sebesar .000. Karena nilai probabilitas jauh lebih kecil dari taraf nyata (.000 < .050), maka dapat disimpulkan bahwa terdapat signifikansi perbedaan antara tingkat kepercayaan diri mahasiswa sebelum dan sesudah diberikan *public speaking training*. Nilai *t* yang negatif

menunjukkan bahwa rata-rata skor sesudah *training* lebih besar daripada sebelum *training*. Sementara pada *Pair 2* Kelompok Kontrol, hasil uji menunjukkan nilai *t*-hitung sebesar -0.995 dengan *df* 29, dan nilai *Sig.* (2-tailed) sebesar $.328$. Karena probabilitas lebih besar dari taraf nyata ($.328 > .050$), maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada kepercayaan diri kelompok kontrol antara pengukuran *pre-test* dan *post-test*.

Berdasarkan penjabaran dari ketiga tabel pengujian *Paired Samples T-Test* di atas, terbukti secara statistik bahwa peningkatan skor yang signifikan hanya terjadi pada kelompok eksperimen yang menerima intervensi *training*. Sebaliknya, pada kelompok kontrol yang tidak mendapatkan perlakuan apa pun, tidak ditemukan adanya perubahan skor yang bermakna. Hasil pengujian internal ini memberikan justifikasi empiris yang kuat bahwa eskalasi tingkat kepercayaan diri mahasiswa benar-benar merupakan dampak langsung yang diakibatkan oleh pemberian *public speaking training*.

5. Uji *Independent Sample T-Test*

Pengujian *Independent Sample T-Test* (uji *t* sampel bebas) sebagai uji komparatif, untuk membandingkan perbedaan rata-rata skor tingkat kepercayaan diri antara dua kelompok yang independen atau tidak saling berhubungan, yakni kelompok eksperimen (*pasca-training*) dan kelompok kontrol (tanpa *training*) pada tahap *post-test*. Bertujuan memvalidasi eskalasi skor yang terjadi antar-kelompok akibat intervensi. Pengujian merujuk pada batas signifikansi atau taraf nyata *alpha* (α) sebesar $.050$.

Tabel 4.23
Hasil Uji Statistik Grup *Independent Samples T-Test*

<i>Group Statistics</i>					
Kelas	<i>N</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Std. Error Mean</i>	
Hasil <i>Post-Test</i> Eksperimen	30	117.2333	5.17743	.94526	
<i>Post-Test</i> Kontrol	30	76.1000	5.02648	.91771	

Tabel *Group Statistics* (deskripsi perbandingan antar-kelompok) menyajikan rangkuman statistik deskriptif dari performa akhir kedua

kelompok secara komparatif. Pada Kelompok Eksperimen yang terdiri atas 30 partisipan, yang telah menyelesaikan seluruh sesi *public speaking training*, berhasil mencapai nilai rata-rata (*mean*) sebesar 117.2333 dengan tingkat sebaran standar deviasi 5.17743. Sementara pada Kelompok Kontrol yang juga terdiri atas 30 partisipan, yang tidak menerima intervensi apa pun, hanya mencatatkan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 76.1000 dengan standar deviasi 5.02648. Sehingga, komparasi pengujian memperlihatkan adanya selisih nilai rata-rata akhir dari masing-masing kelompok.

Tabel 4.24
Hasil Uji *Independent Samples T-Test*

<i>Independent Samples Test</i>					
Asumsi Varians	<i>Levene's Test (Sig.)</i>	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>	<i>Mean Difference</i>
Equal variances assumed	.804	31.222	58	.000	41.13333

Tabel *Independent Samples Test* (Uji Signifikansi Perbedaan) berfungsi sebagai instrumen pembuktian hipotesis utama penelitian. Pada tabel sebelumnya, komparasi pengujian memperlihatkan adanya selisih rata-rata akhir dari masing-masing kelompok, yakni adanya selisih rata-rata (*mean difference* sebesar 41.13333) antara kelompok yang diberikan perlakuan dengan kelompok yang dibiarkan secara natural.

Asumsi kesetaraan varians (*Levene's test*), pengujian merujuk pada kolom *Levene's Test (Sig.)*. Diperoleh nilai signifikansi sebesar .804. Karena nilai .804 melampaui ambang batas .050, menandakan bahwa varians data antara kelompok eksperimen dan kontrol adalah homogen atau setara. Sehingga, pembacaan tingkat signifikansi uji beda diwajibkan menggunakan baris pertama, yakni *Equal variances assumed*.

Merujuk pada baris *Equal variances assumed*, pengujian menghasilkan nilai *t*-hitung sebesar 31.222 dengan derajat kebebasan (*df*) 58. Indikator terpenting untuk pengambilan keputusan terletak pada nilai *Sig. (2-tailed)*

yang menunjukkan angka mutlak .000. Kaidah pengambilan keputusannya menetapkan apabila probabilitas *Sig. (2-tailed)* < .050, maka hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_1) diterima. Mengingat nilai probabilitas yang didapatkan (.000) berada di bawah taraf nyata .050, maka membuktikan hipotesis H_0 ditolak dan H_1 diterima. Mengonfirmasi terdapat perbedaan signifikansi tingkat kepercayaan diri antara mahasiswa yang mengikuti *public speaking training* dengan yang tidak mengikutinya.

6. Uji *N-Gain Score*

Analisis *Normalized Gain (N-Gain Score)* menguji efektivitas *public speaking training* terhadap kepercayaan diri responden. Menghindari bias ukur apabila mengandalkan selisih skor mentah antara *post-test* dan *pre-test* pada uji *t-test*. Mengeliminasi *ceiling effect* perbandingan kenaikan skor aktual peningkatan maksimal responden, dan menormalisasi variasi (sangat rendah, rendah, hingga sedang) pada *baseline*.

Tabel 4.25
Hasil Uji *Normalized Gain Score*

Kelas	Nilai Minimum (%)	Nilai Maksimum (%)	Mean <i>N-Gain Score</i> (%)
Eksperimen	44.78	72.73	56.75
Kontrol	-15.38	17.86	1.27

Berdasarkan *output* analisis statistik deskriptif terhadap nilai *N-Gain Score*, diperoleh rata-rata persentase peningkatan kepercayaan diri pada kelompok eksperimen sebesar 56.75%, dengan rentang skor minimum 44.78% dan maksimum 72.73%. Kondisi yang bertolak belakang ditemukan pada kelompok kontrol yang hanya menunjukkan rata-rata peningkatan kecil, yakni sebesar 1.27%, dengan sebaran skor antara -15.38% hingga 17.86%. Nilai negatif pada kelompok kontrol mengindikasikan penurunan tingkat kepercayaan diri pada sebagian responden saat pengukuran akhir (*post-test*).

Merujuk pada kriteria interpretasi *N-Gain* menurut Hake (1998) dalam Sundayana (2014), pencapaian kelompok eksperimen tersebut berada pada

interval 56% – 75%, yang mengklasifikasikan efektivitas perlakuan ke dalam kategori cukup efektif. Sebaliknya, skor kelompok kontrol yang berada di bawah ambang batas 40% masuk ke dalam kategori tidak efektif. Mengacu pada temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat kontras peningkatan yang signifikan antara kedua kelompok. Artinya, *public speaking training* yang diimplementasikan pada kelompok eksperimen terbukti cukup efektif untuk meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum dari hasil belajar dan pengalaman, sedangkan ketiadaan intervensi khusus pada kelompok kontrol tidak berdampak peningkatan yang berarti secara natural.

Selanjutnya, untuk mengukur seberapa besar tingkat efektivitas intervensi berupa *public speaking training* yang telah diberikan, dilakukanlah analisis *N-Gain Score* pada kelompok eksperimen. Distribusi skor awal (*pre-test*), skor akhir (*post-test*), nilai *N-Gain*, beserta klasifikasi kategorinya untuk 30 partisipan secara rinci sebagai berikut:

Tabel 4.26
Analisis *Normalized Gain Score* Partisipan Kelompok Eksperimen

No	Partisipan	<i>Pre-Test</i>	<i>Post-Test</i>	<i>N-Gain</i>	Kategori
1	ATP	77	120	58.90	Cukup Efektif
2	AIF	74	123	64.47	Cukup Efektif
3	AS	78	122	61.11	Cukup Efektif
4	AANI	83	120	55.22	Kurang Efektif
5	ARU	74	115	53.95	Kurang Efektif
6	ANR	74	121	61.84	Cukup Efektif
7	ASI	83	113	44.78	Kurang Efektif
8	ARA	79	116	52.11	Kurang Efektif
9	AFN	73	115	54.55	Kurang Efektif
10	DSDP	78	117	54.17	Kurang Efektif
11	DMLS	73	129	72.73	Cukup Efektif
12	EAF	73	108	45.45	Kurang Efektif
13	FAAP	76	120	59.46	Cukup Efektif
14	FN	65	109	51.76	Kurang Efektif
15	FAR	66	115	58.33	Cukup Efektif
16	FNH	72	122	64.10	Cukup Efektif
17	HVR	70	117	58.75	Cukup Efektif
18	HD	77	112	47.95	Kurang Efektif
19	II	70	113	53.75	Kurang Efektif

No	Partisipan	Pre-Test	Post-Test	N-Gain	Kategori
20	MMA	68	120	63.41	Cukup Efektif
21	ME	82	113	45.59	Kurang Efektif
22	MISH	74	118	57.89	Cukup Efektif
23	MIM	75	117	56.00	Cukup Efektif
24	MFR	68	114	56.10	Cukup Efektif
25	MNFA	72	128	71.79	Cukup Efektif
26	MWA	76	120	59.46	Cukup Efektif
27	RES	69	107	46.91	Kurang Efektif
28	SF	77	118	56.16	Cukup Efektif
29	SDANR	72	114	53.85	Kurang Efektif
30	YK	74	121	61.84	Cukup Efektif
Rata-Rata (Mean)				56.7469	Cukup Efektif

Hasil analisis *N-Gain Score* menunjukkan peningkatan skor dari tahap *pre-test* menuju *post-test* pada kelompok yang menerima perlakuan. Kelompok eksperimen mencapai rata-rata *N-Gain Score* sebesar 56.75%, yang secara klasifikasi masuk ke dalam kategori "Cukup Efektif". Rentang peningkatan pada kelompok ini berada pada capaian terendah sebesar 44.78% hingga pencapaian tertinggi pada angka 72.73%.

Jika ditinjau kategorisasinya secara individual dari ke-30 partisipan pada kelompok eksperimen, mayoritas partisipan atau sebanyak 17 orang berhasil mencapai tingkat efektivitas "Cukup Efektif", sementara 13 orang berada di tingkat "Kurang Efektif", dan sudah tidak ada partisipan (0 orang) yang berada pada tingkat "Tidak Efektif". Rata-rata kelompok yang terdistribusi cukup efektif ini membuktikan bahwa *public speaking training* berdampak secara nyata dalam meningkatkan kepercayaan diri partisipan ketika berbicara di depan umum.

Adapun partisipan yang tidak diberikan intervensi khusus, penelitian ini juga melakukan analisis *N-Gain Score* pada kelompok kontrol. Pengukuran dilakukan untuk membuktikan ada tidaknya perubahan alamiah pada variabel kepercayaan diri tanpa adanya pengaruh dari *public speaking training*. Distribusi skor awal (*pre-test*), skor akhir (*post-test*), perolehan nilai *N-Gain*, beserta kategorisasinya untuk 30 partisipan secara rinci.

Tabel 4.27
Analisis *Normalized Gain Score* Partisipan Kelompok Kontrol

No	Partisipan	Pre-Test	Post-Test	N-Gain	Kategori
1	AZA	72	74	2.56	Tidak Efektif
2	AQ	85	75	-15.38	Tidak Efektif
3	AN	75	70	-6.67	Tidak Efektif
4	ARF	70	70	.0	Tidak Efektif
5	BANP	80	80	.0	Tidak Efektif
6	CEMPO	69	83	17.28	Tidak Efektif
7	DDQ	77	76	-1.37	Tidak Efektif
8	FAK	66	81	17.86	Tidak Efektif
9	HT	69	78	11.11	Tidak Efektif
10	ISR	76	73	-4.05	Tidak Efektif
11	IZA	79	78	-1.41	Tidak Efektif
12	ISM	76	84	10.81	Tidak Efektif
13	KA	75	76	1.33	Tidak Efektif
14	LWAN	74	84	13.16	Tidak Efektif
15	MM	68	63	-6.10	Tidak Efektif
16	MAM	72	80	10.26	Tidak Efektif
17	MMN	73	76	3.90	Tidak Efektif
18	MAUN	81	75	-8.70	Tidak Efektif
19	NAM	77	76	-1.37	Tidak Efektif
20	NFN	67	66	-1.20	Tidak Efektif
21	NNU	77	75	-2.74	Tidak Efektif
22	NDK	74	78	5.26	Tidak Efektif
23	RAWP	72	83	14.10	Tidak Efektif
24	RPS	79	73	-8.45	Tidak Efektif
25	RSL	81	72	-13.04	Tidak Efektif
26	RN	80	73	-10.00	Tidak Efektif
27	TNA	71	81	12.66	Tidak Efektif
28	VCP	74	78	5.26	Tidak Efektif
29	ZQA	77	73	-5.48	Tidak Efektif
30	ZM	80	79	-1.43	Tidak Efektif
Rata-Rata (Mean)				1.2721	Tidak Efektif

Hasil analisis *N-Gain Score* menunjukkan bahwa skor rata-rata pada kelompok kontrol sangat marjinal, yaitu hanya sebesar 1.27%. Sebaran data lebih lanjut mengindikasikan bahwa peningkatan tertinggi hanya mencapai angka 17.86%, sementara sejumlah partisipan justru mengalami regresi atau penurunan tingkat kepercayaan diri saat pengukuran akhir yang terefleksi dari pemerolehan nilai negatif (hingga -15.38%). Berdasarkan klasifikasi

efektivitasnya, seluruh partisipan yang berjumlah 30 orang pada kelompok kontrol secara mutlak terdistribusi ke dalam kategori "Tidak Efektif". Dominasi kategori "Tidak Efektif" serta rendahnya perolehan skor *N-Gain* membuktikan bahwa ketiadaan intervensi berupa *public speaking training* mengakibatkan tidak adanya peningkatan yang bermakna pada tingkat kepercayaan diri partisipan.

Untuk memberikan gambaran efektivitas intervensi secara lebih komprehensif, berikut disajikan analisis *N-Gain Score* yang dibedah berdasarkan lima aspek kepercayaan diri:

Tabel 4.28
Analisis *Normalized Gain Score* Per Aspek Eksperimen

Aspek Kepercayaan Diri	<i>N-Gain Score</i> (%)	<i>Mean Post-Test</i>
Rasa Aman	96%	Efektif
Ambisi Normal	92%	Efektif
Yakin pada Kemampuan Diri	103%	Efektif
Mandiri	97%	Efektif
Optimis	99%	Efektif

Tabel 4.29
Analisis *Normalized Gain Score* Per Aspek Kontrol

Aspek Kepercayaan Diri	<i>N-Gain Score</i> (%)	<i>Mean Post-Test</i>
Rasa Aman	11%	Tidak Efektif
Ambisi Normal	0%	Tidak Efektif
Yakin pada Kemampuan Diri	2%	Tidak Efektif
Mandiri	1%	Tidak Efektif
Optimis	0%	Tidak Efektif

Berdasarkan hasil analisis *Normalized Gain Score* (*N-Gain*) per aspek, *public speaking training* terbukti sangat efektif meningkatkan seluruh aspek kepercayaan diri pada kelompok eksperimen. Peningkatan tertinggi pada kelompok eksperimen dicapai oleh aspek "Yakin pada Kemampuan Diri" dengan skor 103%, disusul secara berurutan oleh aspek "Optimis" (99%), "Mandiri" (97%), "Rasa Aman" (96%), dan "Ambisi Normal" (92%). Seluruh capaian tersebut berada pada rentang kategori "Efektif". Sebaliknya, kelompok kontrol sama sekali tidak menunjukkan peningkatan yang

bermakna dan secara mutlak berada pada kategori "Tidak Efektif". Pada kelompok kontrol, kenaikan tertinggi hanya terjadi pada aspek "Rasa Aman" sebesar 11%, diikuti "Yakin pada Kemampuan Diri" (2%) dan "Mandiri" (1%), sementara aspek "Ambisi Normal" dan "Optimis" stagnan di angka 0%. Perbandingan data ini secara empiris menegaskan bahwa intervensi *public speaking training* memberikan dampak yang sangat signifikan dan terukur pada setiap aspek kepercayaan diri mahasiswa.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Kepercayaan Diri Mahasiswa Sebelum *Public Speaking Training*

Secara ideal (*das sollen*), mahasiswa dituntut memiliki kepercayaan diri yang baik dalam komunikasi publik sebagai pilar kompetensi akademik yang esensial. Namun, realitas di lapangan (*das sein*) menunjukkan kondisi berbeda dengan tingginya ketidakpercayaan diri mahasiswa saat harus berbicara di depan umum. Hambatan performa ini tetap nyata muncul meskipun mereka terbiasa melakukan aktivitas presentasi rutin di dalam kelas. Untuk menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian pertama mengenai deskripsi kondisi pralatih ini, pengukuran awal (*pre-test*) dilakukan terhadap 60 subjek penelitian. Hasil uji statistik deskriptif mengonfirmasi hal tersebut, di mana kelompok eksperimen mencatatkan rata-rata empirik sebesar 74.07 dan kelompok kontrol sebesar 74.87. Merujuk pada acuan norma, skor kedua kelompok ini secara meyakinkan berada pada kategori "Rendah" karena berada jauh di bawah nilai *mean* hipotetik sebesar 90. Skor awal yang rendah ini memvalidasi hambatan psikologis yang terjadi secara merata pada seluruh partisipan sebelum diberikan perlakuan.

Eksplorasi terhadap kondisi awal ini dipertegas melalui analisis skor rata-rata per aspek dari instrumen penelitian. Sebelum diberikan *training*, perolehan nilai untuk aspek rasa aman, ambisi normal, yakin pada kemampuan diri, kemandirian, dan optimisme bergerak rendah pada rentang angka 2.37 hingga 2.57. Titik paling rendah terdeteksi pada kelompok eksperimen, yaitu aspek optimisme yang berada di angka 2.37 dan aspek

yakin pada kemampuan diri sebesar 2.38. Data ini mencerminkan bahwa mahasiswa mengalami hambatan kognitif berupa pandangan negatif sebelum tampil. Kondisi awal pada kelima aspek ini secara teoretis memvalidasi rumusan aspek kepercayaan diri dari Anthony (1996). Menurut teori tersebut, rasa aman, ambisi normal, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme merupakan komponen saling berkaitan dalam membentuk performa. Ketiadaan rasa aman dari penilaian audiens secara otomatis menurunkan optimisme, sehingga mahasiswa kehilangan kemandirian taktis ketika menghadapi tuntutan berbicara di depan umum secara lisan.

Sebelum melangkah jauh pada pengujian hipotesis, data dasar kedua kelompok wajib dianalisis kelayakannya melalui uji asumsi parametrik secara ketat. Berdasarkan hasil uji normalitas dengan teknik *Shapiro-Wilk* pada data *pre-test*, diperoleh nilai signifikansi sebesar .695 untuk kelompok eksperimen dan .849 untuk kelompok kontrol. Karena kedua nilai probabilitas tersebut terbukti lebih besar dari taraf nyata .050, seluruh data awal dipastikan berdistribusi secara normal. Selanjutnya, pengujian homogenitas varians menggunakan analisis *Levene's Test* menghasilkan nilai signifikansi *Based on Mean* sebesar .804. Mengingat angka tersebut jauh melampaui batas minimum .050, varians data tingkat kepercayaan diri antara kedua kelompok terbukti bersifat homogen. Terpenuhinya kedua prasyarat statistik ini secara metodologis mengesahkan ekuivalensi kondisi awal subjek pada kelompok eksperimen maupun kelompok kontrol. Kualitas data awal yang normal dan homogen ini menjamin kesimpulan akhir penelitian terhindar dari bias kemampuan bawaan yang dapat mempengaruhi hasil perlakuan eksperimen.

Subjek penelitian melibatkan 60 mahasiswa aktif berusia 19–23 tahun yang terjaring melalui teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria inklusi skor rendah. Komposisi subjek terbagi secara seimbang menjadi 30 orang kelompok eksperimen dan 30 orang kelompok kontrol. Secara demografis, latar belakang program studi didominasi oleh disiplin ilmu psikologi, yaitu sebesar 66.7% pada kelompok eksperimen dan 76.7% pada kelompok

kontrol. Prosedur pralatih dimulai dengan survei *screening* yang menunjukkan 90% responden berada pada kategori rendah, dilanjutkan penandatanganan *informed consent* secara sukarela. Pemetaan subjek di lokasi yang spesifik ini mengonfirmasi bahwa pemahaman teoritis tentang perilaku manusia sekalipun tidak serta-merta melenyapkan ketegangan panggung secara praktis. Fakta tersebut memperkuat urgensi dilakukannya perlakuan terstruktur yang matang guna merombak kondisi awal seluruh partisipan agar menjadi lebih berani tampil.

Temuan mengenai rendahnya kepercayaan diri pralatih ini menjadi penegas adanya kesenjangan populasi yang melahirkan kebaruan dalam kajian ini. Hasil riset terdahulu oleh Okta *et al.*, (2024) serta analisis Muchlis & Pujiyanto (2024) umumnya memusatkan objek amatan pada demografi mahasiswa umum secara luas tanpa merinci karakteristik kultural lembaganya. Penelitian ini hadir mengisi kesenjangan tersebut dengan menyasar mahasiswa UIN Malang yang hidup dalam budaya akademik Islam integratif dengan tuntutan kompetensi bilingual. Keharusan akademik yang khas pada institusi memicu hambatan performatif yang spesifik pada diri subjek sasaran. Melalui profil prates yang rendah, terjawab bahwa rutinitas tugas kelas terbukti masih kurang bermakna dalam membangun kesiapan mental. Kebutuhan untuk memformulasikan pendekatan psikologis yang khusus dengan karakteristik keagamaan pada populasi ini diharapkan melengkapi khazanah literatur psikologi pendidikan dan komunikasi kontemporer, sehingga dapat menjadi acuan bagi pengembangan riset ke depan secara berkelanjutan.

Jika kondisi awal mahasiswa dievaluasi melalui sudut pandang epistemologi Islam, rendahnya skor kepercayaan diri ini bertentangan dengan spirit luhur *tsiqah bi an-nafs*. Mahasiswa sebagai kelompok intelektual muslim telah dibekali fitrah kemampuan luar biasa oleh Allah SWT untuk mengemban amanah sebagai pemimpin di muka bumi. Namun, pandangan pesimistis membuat mereka merasa tidak berdaya, sebuah kondisi mental

yang secara eksplisit dilarang dalam *Al-Qur'an* Surah *Ali 'Imran* ayat 139. Ayat tersebut mengingatkan agar orang beriman tidak bersikap lemah dan bersedih hati karena mereka memiliki derajat yang tinggi. Lemahnya kondisi psikologis partisipan pada fase sebelum *training* merefleksikan adanya krisis keyakinan terhadap potensi diri yang telah dianugerahkan Tuhan.

2. Kepercayaan Diri Mahasiswa Setelah *Public Speaking Training*

Pelaksanaan intervensi yang dilaksanakan sebanyak tiga kali pertemuan tatap muka membawa perubahan kuantitatif, sekaligus menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian kedua. Dengan mengkombinasikan psikoedukasi, teknik penyusunan materi, hingga praktik langsung, hambatan krisis kepercayaan diri mahasiswa berhasil diurai secara bertahap. Hasil pengujian statistik deskriptif pada tahap *post-test* menunjukkan lonjakan nilai rata-rata yang sangat nyata pada kelompok eksperimen, yaitu dari angka 74.07 naik menjadi 117.23. Angka perolehan skor akhir ini memastikan perpindahan posisi subjek menuju klasifikasi kategori “Tinggi”. Sebaliknya, kelompok kontrol yang tidak mendapatkan perlakuan mencatatkan pergeseran pasif yang sangat kecil dari 74.87 ke angka 76.10 dan tertahan pada kategori rendah. Pergerakan data sentral yang kontras ini memberikan bukti empiris awal bahwa *public speaking training* mampu merestrukturisasi kondisi kerentanan kognitif mahasiswa dengan efektif dan memberikan dampak positif terhadap kesiapan mereka tampil di depan publik.

Guna membuktikan signifikansi perubahan tersebut secara saintifik, dilakukan pengujian komparasi internal menggunakan teknik *Paired Sample T-Test*. Hasil analisis pada pasangan data kelompok eksperimen menunjukkan nilai *t*-hitung sebesar -37.284 dengan derajat kebebasan 29 dan nilai signifikansi mutlak di angka .000. Karena besaran signifikansi ini jauh di bawah taraf nyata .050, maka secara empiris terbukti adanya perbedaan skor akhir yang sangat esensial pada tingkat kepercayaan diri mahasiswa akibat adanya program *training*. Sebaliknya, evaluasi statistik pada kelompok kontrol sekadar menghasilkan nilai *t*-hitung sebesar -.995 dengan tingkat

probabilitas sebesar .328. Nilai yang berada di atas batas signifikansi ini menegaskan bahwa tanpa adanya intervensi, fluktuasi skor murni terjadi secara acak atau kebetulan belaka. Fakta statistik ini mempertegas bahwa peningkatan kemampuan subjek eksperimen merupakan efek kausalitas langsung dari perlakuan terencana yang telah disusun dan dijalankan oleh peneliti selama kurun waktu tiga pekan.

Perubahan positif yang dialami kelompok eksperimen tersebar secara merata pada kelima aspek penyusun instrumen kepercayaan diri berdasarkan data empiris hasil penelitian. Berdasarkan Tabel 33, nilai rata-rata akhir untuk aspek rasa aman mencapai 3.93, aspek mandiri 3.93, aspek ambisi normal 3.92, aspek yakin pada kemampuan diri 3.90, dan aspek optimis sebesar 3.83. Eskalasi kualitas pada aspek rasa aman dan kemandirian mencerminkan dampak nyata dari latihan perubahan pola pikir serta praktik berbicara spontan pada pertemuan pertama dan kedua. Mahasiswa terbukti lebih tangkas mengambil keputusan di atas panggung tanpa harus bergantung pada bantuan teman sejawatnya. Keberhasilan modul ini dalam memulihkan kelima aspek psikologis tersebut membuktikan bahwa penguasaan teknik penyampaian vokal dan gestur mampu mempermudah subjek menjadi lebih stabil dan fokus dalam mengontrol ketegangan panggung saat berhadapan dengan audiens yang menghadiri kegiatan presentasi tersebut secara langsung.

Eskalasi mutu pada kelima aspek ini sekaligus menjadi pembuktian empiris atas postulat teori kepercayaan diri dari Anthony (1996). Terjadinya peningkatan pesat pada aspek yakin pada kemampuan diri dan rasa aman *pasca-training* mengonfirmasi teori tersebut, di mana individu yang telah dibekali strategi terstruktur akan mampu melepaskan diri dari ketakutan panggung. Melalui intervensi ini, subjek terbukti berhasil membangun kembali optimisme dan kemandiriannya secara utuh, sehingga mampu tampil adaptif dan memiliki ambisi normal untuk menuntaskan penampilan tanpa merasa inferior. Teori Anthony menegaskan bahwa penguatan pada salah satu

aspek secara linear akan menarik aspek lainnya menuju tingkat perkembangan yang seimbang. Hasil pengukuran *pasca-training* membuktikan keselarasan aspek-aspek psikologis tersebut dalam membentuk ketahanan mental mahasiswa saat melakukan interaksi komunikasi formal di depan umum. Hal ini menjamin adanya validitas teoretis yang kuat bagi keberhasilan program perlakuan yang diuji.

Validitas temuan ini dikukuhkan ketika peneliti mengomparasikan luaran akhir antarkelompok melalui pengujian inferensial *Independent Sample T-Test*. Rangkuman uji beda sampel bebas memaparkan perolehan nilai t-hitung sebesar 31.222 dengan derajat kebebasan 58. Indikator probabilitas dua arah menunjukkan angka mutlak .000, yang berarti menerima hipotesis alternatif (H_1) secara definitif. Terdapat selisih perbedaan nilai rata-rata akhir sebesar 41.13 poin antara kelompok eksperimen dengan kelompok kontrol. Hasil ini mendukung teori efikasi diri Bandura (1997) dalam Al Fahmi *et al.*, (2025) serta prinsip komunikasi Nurhayati (2025). Secara empiris, hasil riset ini mereplikasi temuan Jalal *et al.*, (2023) mengenai kemampuan simulasi presentasi berbasis *role-play* dalam menurunkan ketegangan subjek, serta memperkuat argumen Buntoro *et al.*, (2023) mengenai pentingnya penguasaan diri melalui praktik langsung untuk membenahi masalah ketidakpercayaan diri mahasiswa. Penerapan intervensi terbukti memberikan kontribusi yang nyata dan terukur bagi perkembangan potensi individu.

Peningkatan kapasitas mahasiswa dalam mengelola kegugupan saat tampil serta menyusun argumen lisan secara runtut *pasca-training* merupakan cerminan adab komunikasi dalam Islam. Keberhasilan performa akhir subjek berjalan selaras dengan amanat dakwah profetik yang tertuang dalam *Al-Qur'an* Surah *An-Nahl* ayat 125, yaitu menyeru dengan *hikmah* berupa kebijaksanaan berbasis ilmu serta *mau'idzah hasanah* yang berarti pengajaran yang santun dan menyentuh hati. Melalui intervensi ini, mahasiswa mampu mentransformasikan kelemahan menjadi sebuah keberanian berbicara yang

penuh integritas tanpa terjebak dalam sikap kesombongan (*takabbur*). Lonjakan rasa percaya diri ini melahirkan kesadaran spiritual bahwa penguasaan *public speaking* menjadi instrumen penting untuk menyebarkan kemaslahatan umat. Pembinaan yang terukur ini membuktikan bahwa penggabungan antara sains psikologi eksperimen dan nilai keagamaan mampu melahirkan figur intelektual muslim yang artikulatif dan bertanggung jawab di hadapan publik keilmuan secara luas di lingkungan universitas negeri tersebut.

3. Efektivitas *Public Speaking Training* Meningkatkan Kepercayaan Diri

Pengujian pada lapisan akhir diarahkan secara penuh guna menjawab rumusan masalah serta tujuan penelitian ketiga mengenai tingkat efektivitas intervensi secara absolut di lapangan. Untuk mengukur sejauh mana penyelenggaraan *public speaking training* mampu memecahkan fenomena krisis kepercayaan diri subjek, analisis penormalan perolehan nilai atau *N-Gain Score* diterapkan. Metode pengujian ini sangat esensial karena mampu mengeliminasi bias batas kemampuan dasar (*ceiling effect*) sehingga pengukuran kemandirian perlakuan menjadi sangat akurat. Kalkulasi empiris membuktikan bahwa kelompok eksperimen yang berjumlah 30 partisipan sukses mencapai rata-rata persentase sebesar 56.75%. Jika disandingkan dengan rubrik interpretasi efektivitas Hake (1998) dalam Sundayana (2014), capaian komunal tersebut secara sah terklasifikasi ke dalam kategori “Cukup Efektif”. Realitas ini berbanding terbalik secara ekstrem dengan kelompok kontrol yang juga berjumlah 30 partisipan, dengan sekadar berada pada angka 1.27% sehingga dapat dikategorikan tidak efektif karena belum memberikan pengaruh yang nyata secara alami.

Ketangguhan metode intervensi ini terlihat semakin transparan saat perolehan nilai efektivitas dikaji secara mendalam berdasarkan tiap aspek instrumen penelitian. Merujuk pada Tabel 45, kelompok eksperimen mencatatkan akselerasi performa yang sangat memukau di mana seluruh aspek psikologis berhasil menembus rentang nilai di atas 90% dan masuk

dalam kategori “Efektif”. Kenaikan tertinggi dicapai oleh aspek yakin pada kemampuan diri yang menyentuh angka 103%, disusul berturut-turut oleh aspek optimis sebesar 99%, aspek mandiri 97%, aspek rasa aman 96%, dan aspek ambisi normal sebesar 92%. Pencapaian persentase maksimal pada tiap aspek ini menegaskan kebenaran teori Anthony (1996) bahwa modifikasi perilaku yang tepat sasaran sanggup menghidupkan kembali seluruh pilar utama kepercayaan diri. Intervensi ini tidak hanya melatih teknik berbicara, melainkan memulihkan fungsionalitas aspek psikologis agar mahasiswa menjadi komunikator yang utuh dan siap menyampaikan gagasan ilmiah.

Sebaliknya, perolehan nilai efektivitas kelompok kontrol yang juga berjumlah 30 partisipan pada Tabel 46 menunjukkan hasil yang sangat kontras dan sepenuhnya berada dalam kategori “Tidak Efektif”. Berdasarkan data tersebut, kenaikan tertinggi kelompok pembanding ini hanya terjadi pada aspek rasa aman sebesar 11%, diikuti oleh aspek yakin pada kemampuan diri sebesar 2%, dan aspek mandiri yang hanya menyentuh angka 1%. Sementara itu, dua aspek lainnya yaitu aspek ambisi normal dan aspek optimis mengalami stagnasi total tanpa pergerakan sama sekali di angka 0%. Diskrepansi data yang sangat lebar antara kedua kelompok penelitian ini membuktikan secara empiris bahwa kemajuan kemampuan pada kelompok eksperimen bukanlah sebuah kebetulan. Hasil pengujian ini mengonfirmasi bahwa tanpa adanya pemberian program intervensi yang sistematis, peningkatan kemampuan komunikasi interpersonal dan rasa percaya diri mahasiswa tidak akan terjadi dengan sendirinya secara signifikan dalam rutinitas kegiatan perkuliahan biasa.

Meskipun kalkulasi persentase pada tiap aspek menyentuh angka di atas 90%, nilai rata-rata efektivitas kelompok eksperimen yang berjumlah 30 partisipan secara kumulatif berada pada angka 56.75% dengan predikat cukup efektif. Fenomena lapangan ini menghadirkan sebuah analisis keilmuan yang sangat rasional bagi peneliti. Bukti statistik menyingkap fakta bahwa tingkat kecepatan peningkatan psikologis subjek bersifat variatif secara individual

saat proses pengasimilasian materi berlangsung. Data menunjukkan aspek optimisme bergerak paling lambat di angka 49.75% karena aspek ini berkaitan dengan bagaimana subjek memandang nilai dirinya secara mendalam. Merubah pandangan negatif yang telah mengakar di bawah sadar mahasiswa tidak dapat direalisasikan secara sempurna hanya melalui intervensi berjangka pendek sebanyak tiga pertemuan. Evaluasi kritis ini menegaskan bahwa mahasiswa masih membutuhkan jam terbang yang jauh lebih panjang serta paparan tugas berkelanjutan di dunia nyata untuk membentuk kestabilan mental yang paripurna.

Ditinjau dari aspek pelaksanaan, capaian tingkat efektivitas ini merupakan dampak logis dari pengaturan durasi intervensi di lokasi Ruang Psikomovie UIN Malang. Subjek telah difasilitasi dengan simulasi unjuk kerja intensif melalui metode PREP sebelum tampil di depan kelas. Namun, pemeliharaan ketahanan mental permanen tetap menuntut latihan mandiri yang simultan setelah program pembinaan ini selesai. Hasil statistik ini memberikan fondasi kokoh untuk merekomendasikan model instruksional serupa agar diintegrasikan ke dalam program kemahasiswaan. Peningkatan pada aspek keyakinan diri dan teknik penyampaian ini sejalan dengan temuan riset Okta *et al.*, (2024) serta Muchlis & Pujianto (2024) mengenai kontribusi penguasaan bahasa tubuh dalam mengurangi ketegangan panggung. Metode praktik langsung ini turut memvalidasi temuan Buntoro *et al.*, (2023) serta Jalal *et al.*, (2023) mengenai pentingnya paparan bertahap terhadap audiens untuk menumbuhkan kontrol diri yang baik saat melakukan presentasi.

Konstruksi empiris yang tertuang dalam nilai efektivitas ternormalisasi ini menjadi argumentasi pamungkas untuk menjawab kesenjangan riset sekaligus menutup celah penelitian yang menjadi esensi kebaruan karya ini. Kajian ini menyempurnakan landasan literatur pendahulu yang digagas oleh Buntoro *et al.*, (2023) serta Muchlis & Pujianto (2024) mengenai korelasi metode praktik langsung terhadap kecakapan lisan subjek. Kekosongan pembuktian efektivitas pada klaster mahasiswa perguruan tinggi Islam yang

selama bertahun-tahun luput dari amatan, kini berhasil dipetakan secara tuntas dan komprehensif melalui pembedahan aspek psikometrik instrumen. *Training* yang secara presisi mengawinkan teknik kendali vokal dengan restrukturisasi pola pikir ini terbukti sukses menghadirkan solusi konkret atas stagnasi kurikulum konvensional yang kerap luput membina aspek mentalitas. Hasil statistik ini memberikan fondasi yang sangat kokoh untuk merekomendasikan model instruksional serupa agar diintegrasikan secara masif ke dalam program pembinaan kemahasiswaan kampus UIN Malang secara terintegrasi.

seluruh keberhasilan uji statistik dan rasio efektivitas eksperimen ini menghantarkan pada suatu penalaran epistemologis yang luhur dalam bingkai kajian keislaman. Eskalasi kemampuan mahasiswa menembus rasa takut berbicara merupakan perwujudan nyata dari hidupnya aktualisasi jiwa *tsiqah bi an-nafs* di lingkungan akademik. Kemanjuran rancangan intervensi ini sukses membumikan pesan moral dalam *Al-Qur'an* Surah *Ali 'Imran* ayat 139, merombak mentalitas pemuda yang pasif menjadi sosok komunikator sosial yang berani. Penguasaan logika argumentasi lisan yang dipraktikkan partisipan kini berjalan selaras dengan tuntunan berdakwah penuh *hikmah* sesuai amanat Surah *An-Nahl* ayat 125. Prestasi metrik empiris ini tidak semata memvalidasi rumusan teori psikologi komunikasi, namun sekaligus membuktikan bahwa perpaduan pendekatan sains yang ketat dan landasan syariat mampu melahirkan generasi intelektual muslim yang mumpuni menyuarakan kebenaran demi membawa kemaslahatan bersama.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data, pengujian hipotesis, dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai efektivitas *public speaking training* dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Tingkat Kepercayaan Diri Mahasiswa Sebelum *Training*

Sebelum diberikan perlakuan, tingkat kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori rendah. Hal ini dibuktikan dari perolehan skor *pre-test* di mana rata-rata empirik (*mean*) kelompok eksperimen yang berjumlah 30 partisipan sebesar 74.07 dan kelompok kontrol yang juga berjumlah 30 partisipan sebesar 74.87. Kedua nilai tersebut berada jauh di bawah nilai *mean* hipotetik ideal yakni 90. Rendahnya kepercayaan diri ini terjadi secara merata pada kelima aspek psikologis partisipan, yaitu rasa aman, ambisi normal, keyakinan pada kemampuan diri, kemandirian, dan optimisme.

2. Perubahan Tingkat Kepercayaan Diri Mahasiswa Setelah *Training*

Setelah partisipan mengikuti *public speaking training*, terjadi perubahan skor kepercayaan diri yang sangat kontras antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. Rata-rata skor kelompok eksperimen yang berjumlah 30 partisipan meningkat secara signifikan menjadi 117.23 sehingga posisinya naik menjadi kategori "Tinggi". Sebaliknya, kelompok kontrol yang juga berjumlah 30 partisipan dan tidak diberikan intervensi hanya mengalami pergeseran pasif yang sangat kecil menjadi 76.10 dan tetap tertahan pada kategori "Rendah". Uji statistik *Paired Sample T-Test* dan *Independent Sample T-Test* dengan nilai signifikansi mutlak .000

membuktikan bahwa lonjakan skor yang esensial tersebut merupakan dampak kausalitas langsung dari intervensi *public speaking training* yang diberikan.

3. Efektivitas *Public Speaking Training*

Public speaking training terbukti efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ketika berbicara di depan umum. Berdasarkan analisis *N-Gain Score*, kelompok eksperimen yang berjumlah 30 partisipan sukses mencapai rata-rata persentase peningkatan sebesar 56.75%, yang secara klasifikasi tergolong dalam kategori "Cukup Efektif". Angka ini berbanding terbalik secara ekstrem dengan capaian kelompok kontrol yang juga berjumlah 30 partisipan, dengan hanya mencatatkan peningkatan sebesar 1.27% dan masuk dalam kategori "Tidak Efektif".

B. Keterbatasan Penelitian (Limitasi)

Meskipun telah dilaksanakan secara terstruktur, peneliti menyadari masih terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Ruang Lingkup Sampel (Generalisasi)

Penelitian ini terbatas pada 60 subjek yang direkrut secara eksklusif dari UIN Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan teknik *purposive sampling*. Demografi partisipan juga sangat homogen karena didominasi oleh mahasiswa Program Studi Psikologi. Karakteristik sampel yang sangat spesifik ini membatasi tingkat generalisasi (validitas eksternal) hasil penelitian. Akibatnya, efektivitas *public speaking training* ini berpotensi memberikan hasil yang berbeda apabila diimplementasikan pada populasi yang lebih heterogen, seperti mahasiswa dari rumpun ilmu eksakta, institusi non-keagamaan, atau rentang usia yang berbeda.

2. Durasi Intervensi (*Attrisi/Dropout*)

Pelaksanaan *training* dibatasi hanya tiga pertemuan demi meminimalisasi tingkat putus subjek (*attrition rate*). Mengingat partisipan

berangkat dengan karakteristik kepercayaan diri yang rendah, intervensi yang terlalu panjang berisiko memicu kelelahan psikologis (*psychological fatigue*) sehingga subjek rentan menyerah di tengah eksperimen. Meski pembatasan ini terbukti sukses mempertahankan ketahanan partisipasi subjek hingga sesi berakhir, keputusan ini membawa konsekuensi keterbatasan. Peneliti menyadari bahwa restrukturisasi kognitif secara holistik, terutama guna memulihkan aspek optimisme secara permanen, tidak dapat direalisasikan sempurna hanya melalui intervensi jangka pendek. Pemulihan psikologis yang stabil tetap menuntut jam terbang dan asimilasi yang lebih panjang.

C. Saran Pengembangan Penelitian Selanjutnya (*Direction*)

Berdasarkan kesimpulan dan temuan penelitian di lapangan, peneliti merumuskan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat praktis maupun teoretis bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi Mahasiswa

Mahasiswa disarankan untuk tidak berhenti pada tahap *training* ini saja, melainkan terus berlatih secara mandiri dan berkelanjutan untuk mempertahankan ketahanan mental yang permanen. Berbagai strategi yang telah dipelajari, seperti *reframing* kognitif untuk mengubah pikiran negatif, teknik penyusunan materi PREP, dan *power posing* sebelum tampil, hendaknya diaplikasikan secara konsisten setiap kali menghadapi situasi *public speaking* di dalam maupun di luar kelas.

2. Bagi Dosen dan Institusi (UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)

Pihak institusi dan tenaga pendidik sangat direkomendasikan untuk mengintegrasikan model *public speaking training* semacam ini ke dalam praktik pembelajaran atau menjadikannya program pembinaan kemahasiswaan yang rutin dan masif (seperti, *training* dan *workshop*). Mengingat besarnya tuntutan akademik seperti presentasi dan komunikasi bilingual, pendekatan psikologis terstruktur terbukti dapat menjadi solusi dan

cukup efektif, melatih *soft skills*, serta meningkatkan kepercayaan diri komunikasi mahasiswa.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas ruang lingkup sampel dengan melibatkan populasi yang lebih besar dan heterogen, misalnya dari berbagai disiplin ilmu eksakta atau institusi perguruan tinggi lain. Hal ini penting untuk menguji sekaligus meningkatkan validitas eksternal dari modul intervensi ini. Adapun, memperpanjang durasi atau jumlah pertemuan intervensi agar proses pemulihan aspek kognitif dan psikologis subjek terbentuk matang dan stabil dalam jangka panjang (*long-term*). Selain itu, penggunaan kelompok kontrol plasebo (*placebo control group*) direkomendasikan untuk membandingkan efektivitas intervensi secara lebih akurat, sehingga dapat dipastikan bahwa perubahan positif yang dialami subjek murni disebabkan oleh modul intervensi yang diberikan, bukan sekadar efek harapan (*expectancy effect*) atau perhatian dari peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Adyanitama, S., Dewi Yustitia, A., Anggunani, A. R., Kartikasari, D., & Husna, A. N. (2023). Pengembangan Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa. *Prosiding University Research Colloquium*, 815–821.
- Al Fahmi, F. F., Hawariyah, N., Iskandar, M., Sahifah, N. F., Rahayu, A., Nazwa, S., & Ghani, R. A. (2025). Meningkatkan Kepercayaan Diri Mahasiswa Melalui Public Speaking di Ranah Akademik dan Profesional. *Malewa: Journal of Multidisciplinary Educational Research*, 3(1), 30–43. <https://doi.org/10.61683/jome.v3i1.217>
- Alwi Indrus. (2012). Kriteria Empirik dalam Menentukan Ukuran Sampel pada Pengujian Hipotesis Statitika dan Analisis Butir. *Jurnal Formatif*, 2(2), 140–148. <https://doi.org/10.30998/formatif.v2i2.95>
- Anthony, R. (1996). *Rahasia Membangun Kepercayaan Diri*. Bhinarupa Aksara.
- Azwar, S. (2012). *Penyusunan Skala Psikologi* (2nd ed.). Pustaka Pelajar.
- Buntoro, I. F., Folamauk, C. L. H., Nurina, L., Tanto, A. C., & Handoyo, N. E. (2023). Pelatihan Public Speaking untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi dan Kepercayaan Diri. *Media Tropika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 55–62.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2017). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications.
- Deni, A. U., & Ifdil. (2016). Konsep Kepercayaan Diri Remaja Putri. *Amandha*, 2(2), 43–52. <https://jurnal.iicet.org/index.php/j-edu/article/view/72>
- Dianita Pramesti, K., Meisya, N. I., & Amrillah, R. (2024). Relevansi Lulusan Perguruan Tinggi dengan Dunia Kerja. *An Najah Jurnal Pendidikan Islam Dan Sosial Keagamaan*, 3(4), 236–243. <https://journal.nabest.id/index.php/annajah>
- Jalal, N. M., Gaffar, S. B., Syam, R., Syarif, K. A., & Idris, M. (2023). Pemberian

- Pelatihan Public Speaking untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri dan Keterampilan Presentasi di Depan Umum. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 1(2), 26–32. <https://dmi-journals.org/jai/article/view/226>
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive dan Snowball Sampling. *HISTORIS: Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39.
- Mamlu'ah, A. (2019). Konsep Percaya Diri dalam Al-Qur'an Surat Ali Imran Ayat 139. *Al-Aufa*, 01, 30–39.
- Muchlis, L. N. L., & Pujiyanto, W. E. (2024). Efektivitas Pelatihan Public Speaking dalam Meningkatkan Kemampuan Mahasiswa Berbicara di Depan Umum. *Journal of Science and Education Research*, 3(1).
- Mustofa, A., & Arisandi, Y. (2021). Konsep Percaya Diri Perspektif Al-Qur'an. *Al-Jadwa: Jurnal Studi Islam*, 1(1), 22–43. <https://doi.org/10.38073/aljadwa.v1i1.470>
- Nabila, W. M., Fadhilatunnisa, S., & Suryandari, M. (2024). Sejarah Dan Perkembangan Public Speaking Dalam Komunikasi Dakwah. *ALADALAH: Jurnal Politik, Sosial, Hukum Dan Humaniora*, 2(2).
- Nurhayati, E. (2025). *Powerfull Public Speaking (Peran Aspek Komunikasi Verbal dan Non-Verbal) dalam Menunjang Efektifitas Penyampaian Pesan Public Speaking*. 3(2), 82–89. <https://www.city.kawasaki.jp/500/page/0000174493.html>
- Okta, T. N., Pamungkas, G., Sipayung, M. F., & Fariha, N. F. (2024). Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Kemampuan Public Speaking Mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana Yogyakarta. *JKOMDIS: Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Media Sosial*, 4(1), 35–40. <https://doi.org/10.47233/jkomdis.v4i1.1424>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (1st ed.). Alfabeta.

- Sundayana, R. (2014). *Statistika Penelitian Pendidikan*. Alfabeta.
- Syahdiah, U., Hayuningtyas, M. A., & Kholifah, U. N. (2021). Kepercayaan Diri Dan Kemampuan Public Speaking Pada Mahasiswa. *Spiritual Healing: Jurnal Tasawuf Dan Psikoterapi*, 2(1), 44–49.
- Ursachi, G., Horodnic, I. A., & Zait, A. (2015). How reliable are measurement scales? External factors with indirect influence on reliability estimators. *Procedia Economics and Finance*, 20(15), 679–686. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00123-9](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00123-9)
- Wulandari, Baso, H., & Efendi. (2025). Kepercayaan Diri Dan Performa Public Speaking: Studi Psikologi Komunikasi Pada Mahasiswa Pascasarjana Di Uin Palopo, Ump, Uncp, Dan Unanda (Universitas Andi Djemma) Palopo. *Jurnal Ilmu Dakwah Dan Komunikasi Islam*, 19(2). <http://jurnal.uinsyahada.ac.id/index.php/Hik/article/view/17218/6896>
- Wynda, H., & Hufad, A. (2025). Transformasi Pendidikan Tinggi : Mengasah Soft Skills untuk Menjawab Tantangan Kerja di Era Society 5 . 0. *JSSH (Jurnal Sains Sosio Humaniora)*, 9(1), 91–102.
- Yudha, A., Nugroho, F., Naufal, M., Fauzan, R., Maftuh, M., Sukma, H., Jagad, C., Rosyid, M. I., Angga, M., & Putra, P. (2024). *Efektivitas Pelatihan Public Speaking untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Mahasiswa Baru*. 10(01), 70–73.
- Zahidi, S. (2025). Future of Jobs Report 2025. In *World Economic Forum* (Issue January). World Economic Forum Forum. <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2025/>

LAMPIRAN

A. *Expert Judgement* Kuesioner

1. Validator 1

PENGANTAR

Ibu perkenalkan, Saya Yuda Asfahani Mahasiswa Program Studi Psikologi Semester 8 UIN Maulana Malik Ibrahim. Saat ini saya sedang melakukan penelitian dengan judul “Efektivitas *Public Speaking Training* Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum”. Saya membutuhkan bantuan Bapak untuk memberikan penilaian terhadap aitem–aitem dalam alat ukur yang akan digunakan dalam penelitian ini.

Penilaian akan dilakukan pada alat ukur berikut:

1. Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa.

Penilaian dilakukan dengan cara memberikan nilai 1–5 pada kolom penilaian. Penilaian didasarkan pada tata bahasa dan kesesuaian/relevansi butir aitem dengan konstruk psikologis yang hendak diukur. Instrumen ini akan diberikan kepada partisipan dengan kriteria:

1. Mahasiswa aktif UIN Malang berusia 19–23 tahun.
2. Setidaknya pernah melakukan aktivitas presentasi di kelas atau kegiatan akademik sejenis yang menuntut kemampuan *public speaking*.
3. Memiliki tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum pada kategori sangat rendah, rendah, hingga sedang berdasarkan survei *pra*-penelitian.
4. Tidak memiliki riwayat gangguan kecemasan berat yang dapat mengganggu jalannya eksperimen.
5. Belum pernah mengikuti *public speaking training* dan bersedia mengikuti seluruh tahap penelitian mulai dari *pre-test*, *training*, hingga *post-test*.

Adapun kriteria penilaian dari instrumen ini meliputi:

Nilai 1: Sangat Tidak Sesuai

Nilai 2: Tidak Sesuai

Nilai 3: Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Nilai 4: Sesuai

Nilai 5: Sangat Sesuai

PERSETUJUAN *PROFESSIONAL JUDGEMENT*

Hal : Permohonan Validasi Instrumen Penelitian
Lampiran : 1 Bandel

Yth. Novia Solichah, M.Psi, Psikolog
Di tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubungan dengan rencana penelitian dalam rangka penyelesaian tugas akhir/skripsi, dengan ini saya :

Nama Lengkap : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034
Program Studi/Fakultas : Psikologi/Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim
Dosen Pembimbing 1 : Muhammad Jamaluddin, M.Si
Judul Penelitian : Efektivitas *Public Speaking* Training Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum
Instrumen yang akan divalidasi : 1. Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa.

Memohon dengan hormat kesediaan Ibu untuk berkenan memberikan validasi terhadap instrumen penelitian yang akan saya gunakan dalam penelitian saya. Sebagai bahan pertimbangan bersama ini saya lampirkan **Teori, Kisi-kisi instrumen, dan Instrumen penelitian** sesuai format yang akan digunakan dalam proses pengambilan data.

Demikian permohonan yang dapat saya sampaikan, atas bantuan dan perhatian serta mendahului perkenannya, saya ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Malang, 2026

Yuda Asfahani

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN EXPERT JUDGEMENT

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Novia Solichah, M.Psi, Psikolog
Pekerjaan : Dosen/Pengajar
NIP/NIDN :

Menyatakan bersedia untuk *expert judgement* Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa yang akan digunakan dalam menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Efektivitas *Public Speaking* Training Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum” yang disusun oleh:

Nama : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034

Adapun catatan yang diberikan untuk Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa adalah sebagai berikut:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Malang, 2026

Menyetujui,



Novia Solichah, M.Psi, Psikolog

SKALA KEPERCAYAAN DIRI DALAM PUBLIC SPEAKING

Variabel	Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i> Anthony (1992)
Definisi Konseptual	Menurut Anthony (1992) dalam Deni & Ifdil (2016), kepercayaan diri mencakup rasa aman, kemandirian, ambisi yang wajar, dan sikap optimis. Ketika diterapkan dalam konteks berbicara di depan umum, memungkinkan pembicara terbebas dari ancaman penilaian negatif, tidak mudah terpengaruh reaksi audiens, dan tetap fokus pada tujuan penyampaian pesan. Kepercayaan diri <i>public speaking</i> juga terbentuk melalui penguasaan materi, keterampilan komunikasi, pengalaman tampil, serta kemampuan mengelola ketegangan emosional sehingga pembicara dapat menampilkan performa yang tenang, jelas, dan bertanggung jawab.
Aspek	<p>a) Rasa Aman</p> <p>Intensitas atau keadaan individu dalam merasakan perasaan yang aman. Seperti, terbebas dari perilaku atau perasaan takut (takut akan penilaian (<i>judgement</i>) baik secara verbal melalui perkataan maupun non-verbal ketika berhadapan langsung. Serta perilaku atau perasaan yang menunjukkan tidak adanya kompetisi terhadap situasi yang sedang dihadapi (kompetisi dalam interaksi, penyampaian, ataupun penampilan).</p> <p>b) Ambisi Normal</p> <p>Kecenderungan individu melakukan ambisi normal (dorongan sehat dan rasional terhadap tujuan). Seperti, kemampuan menyelesaikan tugas dengan baik (baik dalam bersikap, kejelasan, atau keteraturan). Adapun dapat bertanggungjawab dalam menyelesaikan tugas.</p>

	<p>c) Yakin pada Kemampuan Diri Itensitas merasakan keyakinan terhadap kemampuan diri. Perasaan merasa tidak perlu membandingkan dirinya dengan orang lain dan tidak mudah terpengaruh orang lain (mampu menunjukkan atau bersikap siap, tenang, fokus, atau terbebas dari distraksi internal maupun eksternal).</p> <p>d) Mandiri Kecenderungan melakukan perilaku mandiri. Seperti, sikap tidak tergantung pada orang lain dan kecenderungan tidak memerlukan dukungan orang lain (kemampuan diri sendiri tanpa adanya bantuan orang lain, mampu mempertimbangkan, dan mengambil keputusan).</p> <p>e) Optimis Kecenderungan melakukan perilaku optimis. Seperti, memiliki pandangan yang positif dan memiliki harapan mengenai diri sendiri (terhadap kapabilitas dan kualitas).</p>
<p>Definisi Operasional</p>	<p>Kepercayaan diri berbicara di depan umum dalam penelitian ini merujuk pada keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya untuk menyampaikan ide, gagasan, atau informasi secara efektif, tenang, dan meyakinkan di hadapan audiens. Secara operasional, variabel kepercayaan diri berbicara di depan umum diukur menggunakan Skala Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i> untuk Mahasiswa yang disusun berdasarkan kerangka teori kepercayaan diri dan <i>public speaking</i>, serta mencakup lima aspek utama, yaitu rasa aman, ambisi normal, keyakinan terhadap kemampuan diri, kemandirian, dan optimisme.</p>
<p>Referensi</p>	<p>Skala Kepercayaan Diri dalam <i>Public Speaking</i> untuk Mahasiswa. https://repository.uirecol.org/index.php/proceeding/article/view/2386</p>

Kisi-kisi/Blueprint Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa

NO	Aspek	Item		Bobot	Jumlah soal
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable*</i>		
1	Rasa Aman	3	3	20%	6
2	Ambisi Normal	3	3	20%	6
3	Yakin pada Kemampuan Diri	3	3	20%	6
4	Mandiri	2	5	23.33%	7
5	Optimis	2	3	16.67%	5
Total				100	30

Catatan: Aitem *Unfavorable* ditandai dengan (*)

PENILAIAN BUTIR AITEM
SKALA KEPERCAYAAN DIRI DALAM PUBLIC SPEAKING UNTUK MAHASISWA

NO	Aspek	No. Aitem	Aitem	Perbaikan Aitem	Skor (1-5)	Saran perbaikan
1	Rasa Aman	1	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan <i>audience</i> .	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan audiens.	5	
		2	Saat berbicara di depan umum, saya melawan rasa takut.	-	5	
		3	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif antara saya dengan <i>audience</i> .	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif dengan audiens.	5	
		4	Saat maju di podium tubuh saya gemetar*.	-	5	
		5	Saya merasa orang lain lebih jelas dalam menyampaikan suatu materi*.	-	5	
		6	Saya merasa sedang dinilai ketika berbicara di depan umum*.	-	5	
		7	Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi.	-	5	
2	Ambisi Normal					

3	Yakin Pada Kemampuan Diri	8	Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan.	-	5
		9	Saya merasa yakin bahwa saya menyampaikan materi dengan jelas.	Saya merasa yakin dapat menyampaikan materi dengan jelas.	5
		10	Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan* .	-	5
		11	Saya kurang mampu mengatur alur materi yang saya sampaikan* .	-	5
		12	Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum* .	-	5
		13	Saya percaya terhadap apa yang saya persiapkan untuk <i>public speaking</i> .	-	5
		14	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh <i>audience</i> .	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audiens.	5
		15	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh <i>audience</i> * .	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audiens* .	5
		16	Saya merasa <i>audience</i> meremehkan saya* .	Saya merasa diremehkan oleh audiens* .	5
		17	Saya menjadi diri sendiri saat berbicara di depan umum.	-	5
		18	Saya merasa menjadi orang lain saat berbicara di depan umum* .	-	5

4	Mandiri	19	Saya dapat menjawab pertanyaan tanpa bantuan orang lain pada saat sesi tanya jawab.	-	5	
		20	Saya perlu pertimbangan orang lain pada saat mengambil keputusan*.	-	5	
		21	Ketika ada <i>audience</i> yang tidak memperhatikan presentasi saya, saya mengabaikannya dan melanjutkan presentasi saya.	Saya tetap melanjutkan presentasi meskipun audiens tidak memperhatikan.	5	
		22	Saya merasa disepelkan jika <i>audience</i> tidak memperhatikan presentasi saya*.	Saya merasa disepelkan jika audiens tidak memperhatikan presentasi saya*.	5	
		23	Saya selalu merasa bahwa orang lain lebih baik dari pada saya dalam melakukan presentasi*.	Rasanya orang lain selalu lebih baik daripada saya dalam melakukan presentasi*.	5	
		24	Saya menjadi panik jika saat presentasi berlangsung terdapat kesalahan dalam pengucapan*.	-	5	
		25	Saya selalu menganggap bahwa saya tidak mampu dalam melakukan presentasi*.	Saya selalu merasa tidak mampu melakukan presentasi*.	5	
5	Optimis	26	Saya yakin bahwa kemampuan saya dalam <i>public speaking</i> dapat membuat audience kagum.	Saya yakin kemampuan <i>public speaking</i> yang dimiliki dapat membuat audiens kagum.	5	

27	Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam <i>public speaking</i> .	-		5		
28	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*.	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*.		5		
29	Ketika saya gugup artinya saya telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *.	Ketika gugup, saya merasa telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *.		5		
30	Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan <i>public speaking</i> *.	-		5		

2. Validator 2

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN *EXPERT JUDGEMENT*

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Prof. Dr. Rifa Hidayah, S.Ag, S.Psi, M.Psi, Psikolog
Pekerjaan : Dosen/Pengajar
NIP/NIDN : 197611282002122001

Menyatakan bersedia untuk *expert judgement* Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa yang akan digunakan dalam menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Efektivitas *Public Speaking* Training Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum” yang disusun oleh:

Nama : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034

Adapun catatan yang diberikan untuk Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa adalah sebagai berikut:

.....
Alat ukur bisa di pakai untuk penelitian
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Malang, 2026
Menyetujui,



Prof. Dr. Rifa Hidayah, S.Ag, S.Psi, M.Psi, Psikolog

PENILAIAN BUTIR AITEM
SKALA KEPERCAYAAN DIRI DALAM PUBLIC SPEAKING UNTUK MAHASISWA

NO	Aspek	No. Aitem	Aitem	Perbaikan Aitem	Skor (1-5)	Saran perbaikan
1	Rasa Aman	1	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan <i>audience</i> .	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan audiens.	5	
		2	Saat berbicara di depan umum, saya melawan rasa takut.	-	5	
		3	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif antara saya dengan <i>audience</i> .	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif dengan audiens.	5	
		4	Saat maju di podium tubuh saya gemetar*.	Tubuh saya gemetar ketika tampil presentasi di hadapan audiens.	3	Kata podium sebaiknya diganti yang umum.
		5	Saya merasa orang lain lebih jelas dalam menyampaikan suatu materi*.	Dibandingkan saya, orang lain terasa lebih jelas saat menyampaikan materi.	3	Pembandingnya siapa? dari pada saya.

			6	Saya merasa sedang dinilai ketika berbicara di depan umum*.	-	5	
			7	Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi.	-	5	
			8	Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan.	-	5	
			9	Saya merasa yakin bahwa saya menyampaikan materi dengan jelas.	Saya merasa yakin dapat menyampaikan materi dengan jelas.	5	
2	Ambisi Normal		10	Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan*.	-	5	
			11	Saya kurang mampu mengatur ahir materi yang saya sampaikan*.	-	5	
			12	Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum*.	-	5	
			13	Saya percaya terhadap apa yang saya persiapkan untuk <i>public speaking</i> .	-	5	
			14	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh <i>audience</i> .	Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audiens.	5	
3	Yakin Pada Kemampuan Diri		15	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh <i>audience</i> *.	Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audiens*.	5	
			16	Saya merasa <i>audience</i> meremehkan saya*.	Saya merasa diremehkan oleh audiens*.	5	

		25	Saya selalu menganggap bahwa saya tidak mampu dalam melakukan presentasi*.	Saya selalu merasa tidak mampu melakukan presentasi*.	5	
		26	Saya yakin bahwa kemampuan saya dalam <i>public speaking</i> dapat membuat audience kagum.	Saya yakin kemampuan <i>public speaking</i> yang dimiliki dapat membuat audiens kagum.	5	
		27	Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam <i>public speaking</i> .	-	5	
5	Optimis	28	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*.	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*.	5	
		29	Ketika saya gugup artinya saya telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *.	Ketika gugup, saya merasa telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *.	5	
		30	Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan <i>public speaking</i> *	-	5	

3. Validator 3

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN *EXPERT JUDGEMENT*

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ali Syahidin Mubarak, M.Psi
Pekerjaan : Dosen/Pengajar
NIP/NIDN : 199005262023211019

Menyatakan bersedia untuk *expert judgement* Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa yang akan digunakan dalam menyelesaikan tugas akhir dengan judul "Efektivitas *Public Speaking* Training Dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum" yang disusun oleh:

Nama : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034

Adapun catatan yang diberikan untuk Skala Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa adalah sebagai berikut:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Malang, 2026

Menyetujui,



Ali Syahidin Mubarak, M.Psi

PENILAIAN BUTIR AITEM
SKALA KEPERCAYAAN DIRI DALAM PUBLIC SPEAKING UNTUK MAHASISWA

NO	Aspek	No. Aitem	Aitem	Perbaikan Aitem	Skor (1-5)	Saran perbaikan
1	Rasa Aman	1	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan <i>audience</i> .	Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan audiens.	5	
		2	Saat berbicara di depan umum, saya melawan rasa takut.	-	5	
		3	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif antara saya dengan <i>audience</i> .	Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif dengan audiens.	5	
		4	Saat maju di podium tubuh saya gemetar*.	-	5	
		5	Saya merasa orang lain lebih jelas dalam menyampaikan suatu materi*.	-	5	
		6	Saya merasa sedang dinilai ketika berbicara di depan umum*.	-	5	
		7	Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan informasi.	-	5	
2	Ambisi Normal					

27	Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam <i>public speaking</i> .	-		5	
28	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*.	Saya merasa malu saat berbicara di depan umum*.		5	
29	Ketika saya gugup artinya saya telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *.	Ketika gugup, saya merasa telah gagal dalam melakukan <i>public speaking</i> *.		5	
30	Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan <i>public speaking</i> *	-		5	

B. Kuesioner



Public Speaking Training: Speak With Confidence

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Perkenalkan, saya Yuda Asfahani, Mahasiswa S1 Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Saat ini saya sedang melakukan penelitian dalam rangka penyusunan tugas akhir (skripsi).

Kuesioner ini merupakan bagian dari *pre-test* dalam penelitian berjudul "Efektivitas *Public Speaking Training* dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum." Tujuan pengisian kuesioner ini adalah untuk mengetahui tingkat kepercayaan diri Anda sebelum mengikuti pelatihan.

Dengan kriteria partisipan berikut:

1. Mahasiswa Aktif UIN Malang
2. Laki-laki/Perempuan Usia 19–23 Tahun
3. Pernah Melakukan Aktivitas *Public Speaking*
4. Tidak dalam Gangguan Kecemasan Serius
5. Belum Pernah Mengikuti *Public Speaking Training*

Terdapat 30 pernyataan dalam kuesioner ini, dan tidak ada jawaban benar atau salah. Mohon isi setiap pernyataan dengan jujur sesuai kondisi diri Anda. Bacalah setiap pernyataan dengan cermat, kemudian pilih 1 jawaban dari 5 pilihan yang paling sesuai. Pengisian kuesioner diperkirakan memerlukan waktu ±5 menit. Tidak perlu khawatir, seluruh data akan dijaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Terima kasih atas partisipasi Anda.
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

*Apabila membutuhkan informasi atau memiliki pertanyaan terkait penelitian ini. Anda dapat menghubungi [085173031785](tel:085173031785) atau ke yuda.asfahani@gmail.com

220401110034@student.uin-malang.ac.id [Ganti akun](#)

* Menunjukkan pertanyaan yang wajib diisi

Rasa Aman

Intensitas atau keadaan individu dalam merasakan perasaan yang aman. Seperti, terbebas dari perilaku atau perasaan takut (takut akan penilaian (*Judgement*) baik secara verbal melalui perkataan maupun non-verbal ketika berhadapan langsung. Serta perilaku atau perasaan yang menunjukkan tidak adanya kompetisi terhadap situasi yang sedang dihadapi (kompetisi dalam interaksi, penyampaian, ataupun penampilan).

1. Saat berbicara di depan umum, saya menjaga kontak mata dengan audiens. *

Sangat Tidak Sesuai
 Tidak Sesuai
 Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
 Sesuai
 Sangat Sesuai

2. Saat berbicara di depan umum, saya melawan rasa takut. *

Sangat Tidak Sesuai
 Tidak Sesuai
 Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
 Sesuai
 Sangat Sesuai

3. Saya mampu menciptakan komunikasi yang interaktif dengan audiens.

Sangat Tidak Sesuai
 Tidak Sesuai
 Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
 Sesuai
 Sangat Sesuai

4. Tubuh saya gemetar ketika tampil presentasi di hadapan audiens. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

5. Dibandingkan saya, orang lain terasa lebih jelas saat menyampaikan materi. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

6. Saya merasa sedang di nilai ketika berbicara di depan umum. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

Kembali

Berikutnya

Kosongkan formulir

Ambisi Normal

Kecenderungan individu melakukan ambisi normal (dorongan sehat dan rasional terhadap tujuan). Seperti, kemampuan menyelesaikan tugas dengan baik (baik dalam bersikap, kejelasan, atau keteraturan). Adapun dapat bertanggungjawab dalam menyelesaikan tugas.

1. Saya mampu bersikap tenang dan tidak gelisah dalam menyampaikan materi. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

2. Saya mampu menyampaikan materi dengan waktu yang sudah ditentukan. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

3. Saya merasa yakin dapat menyampaikan materi dengan jelas. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

4. Saya merasa kurang menguasai materi yang saya sampaikan. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

5. Saya kurang mampu mengatur alur materi yang saya sampaikan. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

6. Saya merasa kesulitan menghadapi masalah ketika berbicara di depan umum. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

[Kembali](#)

[Berikutnya](#)

Kosongkan formulir

Yakin pada Kemampuan Diri

Itensitas merasakan keyakinan terhadap kemampuan diri. Perasaan merasa tidak perlu membandingkan dirinya dengan orang lain dan tidak mudah terpengaruh orang lain (mampu menunjukkan atau bersikap siap, tenang, fokus, atau terbebas dari distraksi internal maupun eksternal).

1. Saya percaya terhadap materi yang disiapkan untuk *public speaking*. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

2. Saya bersikap tenang walaupun terdistraksi oleh audiens. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

3. Saya kehilangan fokus saat terdistraksi oleh audiens. *

- Sangat Tidak Sesuai
- Tidak Sesuai
- Antara Tidak Sesuai dan Sesuai
- Sesuai
- Sangat Sesuai

4. Saya merasa diremehkan oleh audiens. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

5. Saya menjadi diri sendiri saat berbicara di depan umum. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

6. Saya merasa menjadi orang lain saat berbicara di depan umum. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

[Kembali](#) [Berikutnya](#) Kosongkan formulir

Optimis

Kecenderungan melakukan perilaku optimis. Seperti, memiliki pandangan yang positif dan memiliki harapan mengenai diri sendiri (terhadap kapabilitas dan kualitas).

1. Saya yakin kemampuan *public speaking* yang dimiliki dapat membuat audiens kagum. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

2. Saya memiliki sejumlah kualitas yang baik dalam *public speaking*. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

3. Saya merasa malu saat berbicara di depan umum. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

4. Ketika gugup, saya merasa telah gagal dalam melakukan *public speaking*. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

5. Sulit bagi saya untuk dapat mengembangkan kemampuan *public speaking*. *

Sangat Tidak Sesuai

Tidak Sesuai

Antara Tidak Sesuai dan Sesuai

Sesuai

Sangat Sesuai

[Kembali](#) [Berikutnya](#) Kosongkan formulir

C. Hasil Kuesioner

1. Pre-Test Kelompok Eksperimen

PRE-TEST KELOMPOK EKSPERIMEN																																				
RE SP O N D E N	Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa																											To tal								
	Aspek Rasa Aman						To tal	Aspek Ambisi Normal					To tal	Aspek Yakin Kepada Kemampuan Diri					To tal	Aspek Mandiri						To tal	Aspek Optimis					To tal				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6		Q7	Q8	Q9	Q10	Q11		Q12	Q13	Q14	Q15	Q16		Q17	Q18	Q19	Q20	Q21	Q22		Q23		Q24	Q25	Q26		Q27	Q28	Q29	Q30
	1	2	3	4	5	6		7	8	9	0	1		2	3	4	5	6		7	8	9	0	1	2		3		4	5	6		7	8	9	0
1	1	4	1	1	3	3	13	2	1	2	1	2	2	10	3	2	2	2	4	4	17	1	3	4	1	2	4	5	20	4	3	5	1	4	17	77
2	2	2	1	2	1	1	9	5	1	1	5	3	2	17	5	3	2	1	4	2	17	4	2	2	3	5	2	1	19	2	2	3	2	3	12	74
3	4	4	1	3	2	4	18	4	3	5	4	3	1	20	2	2	1	3	3	4	15	1	4	1	2	3	4	2	17	1	2	1	2	2	8	78
4	2	3	2	4	2	1	14	4	5	1	5	4	5	24	4	2	3	2	4	1	16	3	2	2	2	3	3	3	18	3	1	1	3	3	11	83
5	3	2	3	2	2	5	17	2	1	2	2	2	2	11	1	4	2	3	2	3	15	2	3	4	4	2	2	1	18	2	2	4	3	2	13	74
6	2	3	3	4	4	1	17	2	2	3	2	2	2	13	3	3	3	4	2	3	18	3	4	1	2	2	1	1	14	2	3	1	3	3	12	74
7	3	2	4	4	2	4	19	4	2	1	3	2	3	15	2	3	4	3	2	3	17	2	4	5	3	3	2	3	22	2	2	3	2	1	10	83
8	3	5	3	3	4	1	19	2	5	4	3	1	4	19	3	2	2	3	1	4	15	3	1	3	1	4	1	2	15	2	2	2	2	3	11	79
9	4	1	1	2	1	2	11	1	4	3	4	2	1	15	3	1	4	4	2	4	18	3	3	1	3	1	2	1	14	5	3	1	4	2	15	73
10	3	4	2	3	3	2	17	1	3	2	2	2	1	11	2	3	4	3	2	2	16	3	2	5	3	5	2	2	22	2	3	1	3	3	12	78
11	1	2	1	4	1	3	12	1	1	5	3	5	3	18	1	3	1	3	4	1	13	4	2	2	1	4	2	1	16	5	2	2	3	2	14	73
12	1	2	4	1	3	2	13	5	5	2	2	1	2	17	4	4	3	1	4	3	19	2	3	1	5	3	1	3	18	1	2	1	1	1	6	73
13	3	4	2	3	1	2	15	5	1	2	1	3	1	13	3	1	1	1	2	2	10	1	2	2	2	5	4	3	19	4	5	3	4	3	19	76
14	2	3	4	3	2	2	16	2	1	2	1	3	3	12	1	4	1	2	2	1	11	3	4	1	3	1	3	1	16	1	3	2	2	2	10	65
15	4	1	4	1	3	2	15	3	1	5	1	1	2	13	1	3	1	2	2	3	12	2	1	1	2	2	4	1	13	1	5	2	2	3	13	66

2. Pre-Test Kelompok Kontrol

PRE-TEST KELOMPOK KONTROL																																				
RES PO ND EN	Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa																										T o t a l	T o t a l								
	Aspek Rasa Aman						T o t a l	Aspek Ambisi Normal						T o t a l	Aspek Yakin Kepada Kemampuan Diri						T o t a l	Aspek Mandiri							T o t a l	Aspek Optimis					T o t a l	
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4 *	Q 5 *	Q 6 *		Q 7	Q 8	Q 9	Q 1 0 *	Q 1 1 *	Q 1 2 *		Q 1 3	Q 1 4	Q 1 5 *	Q 1 6 *	Q 1 7	Q 1 8 *		Q 1 9	Q 2 0 *	Q 2 1	Q 2 2 *	Q 2 3 *				Q 2 4 *	Q 2 5 *	Q 2 6	Q 2 7	Q 2 8 *		Q 2 9 *
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26			27	28	29	30				
1	3	1	1	2	1	1	9	4	4	1	2	1	1	13	4	2	1	3	3	2	15	1	2	2	4	3	1	2	15	5	4	1	5	5	20	72
2	5	1	2	2	2	5	17	3	1	2	2	4	3	15	4	2	5	3	2	2	18	2	1	5	5	1	3	3	20	3	3	3	4	2	15	85
3	4	3	1	3	4	3	18	1	4	1	2	2	2	12	3	1	4	2	2	1	13	1	3	2	2	5	3	2	18	4	3	3	2	2	14	75
4	2	3	1	3	1	1	11	1	2	3	4	1	2	13	4	1	2	2	3	5	17	3	4	3	1	3	2	1	17	3	2	2	3	2	12	70
5	2	2	1	5	1	3	14	1	1	3	3	1	1	10	2	3	2	2	4	3	16	5	4	5	4	5	2	2	27	2	3	2	1	5	13	80
6	3	2	1	2	3	1	12	3	1	2	1	2	2	11	1	2	2	2	1	2	10	3	2	3	2	4	4	3	21	5	2	3	2	3	15	69
7	1	3	5	1	1	3	14	2	2	3	2	2	4	15	3	1	4	1	2	5	16	2	2	3	2	5	1	5	20	4	2	1	4	1	12	77
8	2	1	3	1	4	3	14	2	2	3	3	2	2	14	4	2	3	2	1	1	13	5	2	2	4	2	1	1	17	2	1	1	2	2	8	66

9	2	3	2	3	1	3	14	4	2	2	1	3	2	14	3	1	2	1	2	1	10	2	4	4	2	2	3	3	20	4	1	2	2	2	11	69
10	2	3	2	4	2	1	14	4	1	1	5	3	2	16	2	2	5	1	2	1	13	5	3	1	3	4	2	1	19	3	5	2	2	2	14	76
11	5	2	1	4	2	3	17	3	3	3	3	2	1	15	4	1	1	5	2	3	16	4	2	3	4	3	2	2	20	2	2	4	1	2	11	79
12	2	2	2	3	5	3	17	4	2	3	2	2	4	17	5	1	3	3	5	2	19	2	2	3	2	1	1	1	12	4	1	3	1	2	11	76
13	4	2	2	2	2	1	13	3	3	2	5	2	4	19	3	3	2	4	2	4	18	2	4	2	3	1	1	2	15	3	1	2	1	3	10	75
14	3	1	2	2	2	2	12	2	5	3	1	2	2	15	4	3	2	3	3	2	17	3	2	2	2	3	1	4	17	3	2	3	3	2	13	74
15	4	4	2	3	2	2	17	2	2	1	3	1	2	11	1	5	1	2	3	5	17	2	2	1	1	2	5	2	15	1	2	2	1	2	8	68
16	1	4	2	3	3	3	16	1	1	4	2	1	2	11	4	3	4	1	4	3	19	1	1	4	2	2	1	2	13	2	4	1	5	1	13	72
17	4	2	4	2	4	3	19	3	1	4	2	1	1	12	1	2	1	2	3	1	10	3	3	3	1	4	2	2	18	3	1	4	3	3	14	73
18	1	2	2	3	2	1	11	1	1	2	2	4	2	12	5	1	3	3	3	2	17	2	1	5	5	3	4	1	21	5	2	4	4	5	20	81
19	4	2	4	4	1	2	17	2	4	2	3	3	2	16	3	2	1	2	3	1	12	3	3	2	2	2	3	2	17	3	5	1	3	3	15	77
20	2	1	2	2	3	1	11	2	3	3	1	4	1	14	2	2	4	1	1	3	13	2	1	1	2	3	2	3	14	3	2	4	3	3	15	67
21	2	2	3	1	2	2	12	5	2	3	2	5	4	21	1	2	1	4	2	1	11	2	1	1	3	4	3	3	17	4	2	2	3	5	16	77
22	1	1	5	5	2	2	16	1	2	1	1	3	3	11	5	2	2	2	3	4	18	4	4	1	1	1	2	3	16	3	3	3	2	2	13	74

23	1	1	1	5	2	2	12	2	3	2	3	3	3	16	3	3	3	4	4	1	18	3	1	3	2	4	3	2	18	4	1	1	1	1	8	72				
24	3	1	2	2	1	5	14	3	2	5	2	4	3	19	4	4	2	2	1	2	15	3	4	2	2	5	2	1	19	2	2	4	2	2	12	79				
25	5	4	1	1	2	5	18	2	2	1	3	3	4	15	1	2	4	2	5	1	15	1	5	3	2	4	2	3	20	2	3	4	3	1	13	81				
26	3	1	1	3	3	3	14	3	4	3	2	4	5	21	4	2	1	3	3	1	14	2	1	4	5	5	2	2	21	3	2	1	2	2	10	80				
27	1	1	2	1	1	4	10	3	2	3	4	5	2	19	2	1	2	3	5	1	14	2	1	2	3	2	2	2	14	1	5	1	2	5	14	71				
28	3	3	4	1	4	1	16	3	3	4	4	2	2	18	3	1	2	2	1	3	12	1	3	3	2	1	3	3	16	2	1	4	3	2	12	74				
29	2	5	3	2	2	4	18	5	3	4	4	2	1	19	2	1	2	5	2	2	14	1	2	2	1	5	2	2	15	4	2	2	2	1	11	77				
30	2	1	3	3	3	2	14	2	3	2	2	1	5	15	4	1	2	2	4	2	15	1	5	5	4	2	4	5	26	2	2	1	3	2	10	80				
Mean Empirik							431	Mean Empirik							449	Mean Empirik							445	Mean Empirik							538	Mean Empirik							383	T o t a l S k o r
(*) Aitem Unfavorable																												2246												

3. Post-Test Kelompok Eksperimen

POST-TEST KELOMPOK EKSPERIMEN																																				
RES PO ND EN	Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa																										T o t a l	T o t a l								
	Aspek Rasa Aman						T o t a l	Aspek Ambisi Normal						T o t a l	Aspek Yakin Kepada Kemampuan Diri						T o t a l	Aspek Mandiri							T o t a l	Aspek Optimis					T o t a l	
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4 *	Q 5 *	Q 6 *		Q 7	Q 8	Q 9	Q 1 0 *	Q 1 1 *	Q 1 2 *		Q 1 3	Q 1 4	Q 1 5 *	Q 1 6 *	Q 1 7	Q 1 8 *		Q 1 9	Q 2 0 *	Q 2 1	Q 2 2 *	Q 2 3 *				Q 2 4 *	Q 2 5 *	Q 2 6	Q 2 7	Q 2 8 *		Q 2 9 *
1	5	2	5	5	5	4	26	4	5	5	3	2	3	22	5	5	4	4	3	5	26	2	5	4	4	2	5	2	24	5	4	5	5	3	22	120
2	5	4	3	5	3	5	25	5	5	5	2	5	3	25	2	4	5	5	5	5	26	3	5	5	4	4	5	4	30	4	5	5	2	1	17	123
3	4	5	5	4	2	5	25	3	4	3	4	5	2	21	5	5	5	5	5	5	30	3	3	5	3	4	5	2	25	4	4	5	3	5	21	122
4	5	4	5	4	5	2	25	4	4	3	4	5	5	25	1	5	5	5	5	4	25	4	5	3	5	4	4	5	30	2	4	3	4	2	15	120
5	2	5	5	4	5	2	23	2	5	3	5	2	5	22	5	5	5	2	4	4	25	4	5	5	5	3	5	2	29	3	2	5	3	3	16	115
6	4	4	4	5	5	4	26	4	1	4	3	2	3	17	5	3	4	5	5	5	27	5	4	4	2	5	3	5	28	5	4	4	5	5	23	121
7	5	2	3	5	4	5	24	4	4	3	5	3	5	24	2	4	4	5	4	4	23	4	5	3	3	4	3	3	25	5	3	2	5	2	17	113

8	3	5	1	4	3	4	20	4	5	4	4	5	3	25	4	5	5	5	3	5	27	5	5	3	3	5	1	5	27	5	2	2	5	3	17	116
9	5	4	2	3	4	3	21	4	5	3	3	5	1	21	4	2	5	5	2	5	23	2	5	5	5	5	5	5	32	4	3	5	4	2	18	115
10	5	4	3	5	5	5	27	5	4	5	5	3	3	25	5	4	3	5	5	4	26	3	4	5	5	1	1	5	24	2	3	2	5	3	15	117
11	3	4	4	4	5	5	25	4	5	5	4	5	5	28	4	2	3	3	5	5	22	5	5	5	4	4	5	4	32	5	5	4	5	3	22	129
12	2	5	3	3	3	5	21	5	3	5	2	4	5	24	2	2	4	4	2	3	17	5	5	3	2	2	5	5	27	3	3	5	5	3	19	108
13	3	4	4	2	5	5	23	5	5	2	5	3	5	25	4	5	2	3	4	3	21	5	4	4	4	5	5	4	31	5	5	3	2	5	20	120
14	3	5	5	4	5	5	27	5	3	3	3	3	2	19	1	5	5	1	3	5	20	3	4	3	5	5	3	4	27	3	3	4	3	3	16	109
15	5	5	5	4	1	2	22	4	3	1	4	2	4	18	5	4	3	3	1	5	21	5	5	4	5	5	5	5	34	3	5	4	5	3	20	115
16	4	5	5	5	5	5	29	5	4	5	2	4	5	25	3	5	3	4	3	2	20	5	4	3	4	4	4	4	28	5	5	3	4	3	20	122
17	4	1	4	5	5	5	24	5	5	5	4	2	5	26	5	2	3	3	5	3	21	3	2	2	3	5	5	4	24	5	3	5	5	4	22	117

18	4	4	2	4	2	1	17	2	5	4	3	5	5	24	5	5	3	4	4	4	25	3	1	5	3	5	5	5	27	5	5	3	4	2	19	112
19	4	4	5	4	5	2	24	5	5	5	5	3	4	27	4	5	5	4	2	3	23	1	2	3	3	2	5	5	21	5	3	2	5	3	18	113
20	5	5	3	5	5	5	28	3	4	5	3	3	2	20	4	4	3	3	4	5	23	5	5	5	5	5	5	3	33	5	2	3	3	3	16	120
21	3	4	5	4	1	5	22	2	5	5	4	5	5	26	3	5	2	1	2	5	18	3	5	5	5	2	1	4	25	5	3	5	5	4	22	113
22	3	4	5	5	5	3	25	3	5	4	2	4	5	23	4	5	4	4	5	5	27	5	4	2	4	3	4	5	27	1	1	5	4	5	16	118
23	2	3	5	5	3	2	20	5	4	4	2	5	3	23	5	5	5	5	5	4	29	4	5	2	5	3	1	5	25	5	4	3	5	3	20	117
24	5	5	5	2	4	1	22	3	5	5	5	2	5	25	2	5	5	2	4	5	23	4	5	2	5	3	3	5	27	2	4	3	4	4	17	114
25	5	5	5	4	5	5	29	3	1	5	4	5	4	22	4	5	4	3	3	4	23	5	4	5	5	5	5	34	5	4	2	4	5	20	128	
26	4	5	4	3	2	4	22	4	3	4	5	5	5	26	4	5	3	3	2	3	20	5	3	5	3	4	4	4	28	5	5	5	4	5	24	120
27	3	4	4	4	5	2	22	5	2	4	3	5	3	22	4	3	2	5	1	4	19	5	4	1	5	1	4	2	22	5	5	5	4	3	22	107

28	3	4	1	5	5	4	22	5	3	3	4	3	3	21	5	5	2	5	5	5	27	3	5	5	2	3	5	3	26	3	5	5	4	5	22	118
29	3	4	3	2	3	2	17	5	4	4	5	5	5	28	3	2	4	3	5	5	22	5	3	5	2	4	3	5	27	5	4	5	3	3	20	114
30	5	5	3	5	5	2	25	5	5	4	4	4	4	26	4	5	5	5	4	1	24	5	5	3	2	5	3	4	27	5	3	5	3	3	19	121
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	T			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	o			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	t			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	a			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	i			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	s			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	k			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	o			
Mean Empirik							708	Mean Empirik						705	Mean Empirik					703	Mean Empirik					826	Mean Empirik					575	r			
(*) Aitem Unfavorable																											3517									

4. Post-Test Kelompok Kontrol

POST-TEST KELOMPOK KONTROL																																								
RES PO ND EN	Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa																									T o t a l	T o t a l													
	Aspek Rasa Aman						T o t a l	Aspek Ambisi Normal						T o t a l	Aspek Yakin Kepada Kemampuan Diri						T o t a l	Aspek Mandiri						T o t a l	Aspek Optimis					T o t a l						
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4 *	Q 5 *	Q 6 *		Q 7	Q 8	Q 9	Q 1 0 *	Q 1 1 *	Q 1 2 *		Q 1 3	Q 1 4	Q 1 5 *	Q 1 6 *	Q 1 7	Q 1 8 *		Q 1 9	Q 2 0 *	Q 2 1	Q 2 2 *				Q 2 3 *	Q 2 4 *	Q 2 5 *	Q 2 6	Q 2 7		Q 2 8 *	Q 2 9 *	Q 3 0 *			
	1	2	2	4	4	3	1	2	1	5	1	2	5	1	6	4	2	2	4	3	2	1	7	3	1			3	2	1	1	2	1	3	3	3	4	1	1	1
2	2	3	1	2	3	3	1	4	3	1	3	3	1	2	2	2	5	3	2	3	2	3	2	1	2	1	2	2	5	5	2	2	2	5	5	2	1	6	4	
3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	4	2	3	1	4	2	4	1	2	2	1	3	2	3	1	3	1	3	3	1	3	1	3	1	1	1	2	9
4	1	2	1	1	1	2	4	2	1	1	1	3	4	1	1	4	4	5	4	1	3	2	1	2	3	3	4	4	4	3	1	3	4	4	4	3	1	1	5	5
5	3	1	3	5	3	3	2	3	1	4	3	3	5	1	2	2	3	1	2	3	4	4	2	1	3	2	1	4	2	4	2	1	4	2	4	1	3	1	4	7
6	3	5	4	5	4	2	1	4	2	2	1	5	1	1	2	3	5	1	3	2	2	1	5	4	3	3	4	2	2	1	3	4	2	2	1	1	2	1	5	4
7	3	1	2	2	3	5	3	1	1	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	5	2	4	1	2	3	1	2	4	2	4	1	2	4	2	4	1	3	1	3	9

8	4	1	4	1	5	2	17	2	4	3	3	3	2	17	1	1	3	1	4	4	14	3	2	3	3	2	4	2	19	4	4	1	3	2	14	148
9	3	2	4	3	3	2	17	1	3	3	2	2	1	12	2	3	1	2	1	1	10	5	1	3	5	3	4	4	25	2	4	2	3	3	14	142
10	2	2	1	1	3	2	11	3	2	2	2	4	2	15	5	1	1	4	3	5	19	3	3	2	2	3	4	3	20	1	1	2	2	2	8	138
11	1	3	3	2	5	4	18	1	4	2	2	1	2	12	2	3	5	5	1	4	20	2	1	2	1	3	2	3	14	2	4	2	3	3	14	142
12	1	2	2	2	1	5	13	2	3	1	2	2	3	13	3	3	4	3	3	3	19	5	3	4	5	5	2	2	26	2	3	2	4	2	13	155
13	2	5	3	2	4	1	17	5	2	3	2	1	2	15	2	2	3	1	4	4	16	5	4	1	2	3	1	3	19	2	2	1	3	1	9	143
14	2	3	4	4	1	2	16	1	2	3	5	4	3	18	2	1	3	3	4	4	17	4	1	2	3	5	2	4	21	2	3	3	2	2	12	156
15	2	1	3	2	3	1	12	1	1	1	3	5	1	12	4	3	3	2	2	2	16	3	1	1	2	1	1	3	12	1	3	2	3	2	11	115
16	1	3	4	1	3	2	14	2	4	4	2	3	2	17	2	3	1	1	2	4	13	5	2	4	2	2	3	4	22	2	4	2	2	4	14	146
17	3	3	3	3	2	4	18	2	1	4	3	3	2	15	3	2	2	1	3	2	13	2	4	2	3	5	2	1	19	1	1	3	4	2	11	141

18	1	3	3	1	2	2	1 2	3	5	4	1	2	3	1 8	5	1	5	3	1	1	1 6	2	3	2	2	2	4	3	1 8	4	3	2	1	1	1 1	1 3 9
19	3	2	2	3	2	4	1 6	3	4	2	3	3	2	1 7	1	5	3	2	1	3	1 5	2	3	2	1	2	4	5	1 9	1	2	2	2	2	9	1 4 3
20	1	2	2	3	2	2	1 2	2	2	2	3	4	1	1 4	3	1	4	1	2	2	1 3	2	3	2	2	3	2	1	1 5	4	2	1	3	2	1 2	1 2 0
21	3	2	1	4	1	5	1 6	1	1	3	3	2	3	1 3	1	1	2	2	1	4	1 1	4	3	3	5	2	5	2	2 4	2	2	3	3	1	1 1	1 3 9
22	4	4	2	5	1	2	1 8	3	4	3	2	1	2	1 5	3	2	3	2	3	1	1 4	3	2	1	2	5	2	3	1 8	2	5	1	3	2	1 3	1 4 3
23	3	1	5	1	3	3	1 6	2	4	4	1	3	3	1 7	3	3	3	2	5	2	1 8	2	3	3	2	2	4	2	1 8	3	3	3	2	3	1 4	1 5 2
24	2	3	3	1	2	3	1 4	1	3	3	4	3	2	1 6	2	3	2	2	1	5	1 5	4	3	1	2	2	2	1 6	2	1	2	5	2	1 2	1 3 4	
25	1	3	4	2	2	5	1 7	4	1	2	4	1	2	1 4	1	2	2	2	2	1	1 0	2	5	1	2	2	3	1	1 6	4	2	1	5	3	1 5	1 2 9
26	4	2	3	3	1	3	1 6	4	2	3	3	3	2	1 7	2	1	1	2	2	3	1 1	1	3	1	2	3	3	2	1 5	5	1	5	1	2	1 4	1 3 2
27	5	3	3	2	3	2	1 8	1	2	1	3	3	2	1 2	4	1	3	1	4	1	1 4	2	2	3	5	3	5	1	2 1	3	4	5	1	3	1 6	1 4 6

28	2	2	2	3	4	3	1 6	4	2	3	3	2	3	1 7	3	1	3	1	4	4	1 6	3	4	1	1	3	1	2	1 5	5	3	3	2	1	1 4	1 4 2
29	3	2	3	1	2	3	1 4	3	1	3	4	3	1	1 5	3	2	2	1	2	2	1 2	2	4	4	1	4	1	2	1 8	3	4	3	1	3	1 4	1 3 2
30	2	1	2	4	2	2	1 3	2	3	2	3	4	4	1 8	1	3	5	4	3	1	1 7	1	3	1	3	3	2	3	1 6	2	1	4	5	3	1 5	1 4 3
Mean Empirik							4 6 0	Mean Empirik					4 4 9	Mean Empirik					4 5 0	Mean Empirik					5 4 2	Mean Empirik					3 8 2					
(*) Aitem Unfavorable																													4 1 8 4							

D. Hasil Uji

Lampiran 1.1 Uji Validitas

Item	Pearson Correlation (r Hitung)	Sig. (2-tailed)	Keterangan
Q1	0.608**	0.000	Valid
Q2	0.596**	0.001	Valid
Q3	0.509**	0.004	Valid
Q4	0.519**	0.003	Valid
Q5	0.529**	0.003	Valid
Q6	0.529**	0.003	Valid
Q7	0.529**	0.003	Valid
Q8	0.519**	0.003	Valid
Q9	0.529**	0.003	Valid
Q10	0.529**	0.003	Valid
Q11	0.559**	0.001	Valid
Q12	0.559**	0.001	Valid
Q13	0.559**	0.001	Valid
Q14	0.549**	0.002	Valid
Q15	0.518**	0.003	Valid
Q16	0.495**	0.005	Valid
Q17	0.471**	0.009	Valid
Q18	0.471**	0.009	Valid
Q19	0.460*	0.010	Valid
Q20	0.482**	0.007	Valid
Q21	0.493**	0.006	Valid
Q22	0.493**	0.006	Valid
Q23	0.493**	0.006	Valid
Q24	0.493**	0.006	Valid
Q25	0.493**	0.006	Valid
Q26	0.493**	0.006	Valid
Q27	0.482**	0.007	Valid
Q28	0.482**	0.007	Valid
Q29	0.493**	0.006	Valid
Q30	0.564**	0.001	Valid

Lampiran 1.2 Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.905	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Q1	62.4333	48.668	.548	.900
Q2	62.4667	49.361	.542	.900
Q3	62.4333	50.806	.460	.902
Q4	62.4333	50.737	.471	.902
Q5	62.4333	50.668	.481	.902
Q6	62.4333	50.668	.481	.902
Q7	62.4333	50.668	.481	.902
Q8	62.4333	50.737	.471	.902
Q9	62.4333	50.668	.481	.902
Q10	62.4333	50.668	.481	.902
Q11	62.4333	50.461	.514	.901
Q12	62.4333	50.461	.514	.901
Q13	62.4333	50.461	.514	.901
Q14	62.4333	50.530	.503	.901
Q15	62.4000	49.766	.453	.902
Q16	62.4333	50.461	.438	.902
Q17	62.4667	51.223	.423	.903
Q18	62.4667	51.223	.423	.903
Q19	62.4667	51.292	.412	.903
Q20	62.4667	51.154	.435	.902
Q21	62.4667	51.085	.446	.902
Q22	62.4667	51.085	.446	.902
Q23	62.4667	51.085	.446	.902
Q24	62.4667	51.085	.446	.902
Q25	62.4667	51.085	.446	.902
Q26	62.4667	51.085	.446	.902
Q27	62.4667	51.154	.435	.902
Q28	62.4667	51.154	.435	.902
Q29	62.4667	51.085	.446	.902
Q30	62.4000	49.352	.504	.901

Lampiran 1.3 Uji Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pre-Test Eksperimen	30	18	65	83	74.07	4.578
Post-Test Eksperimen	30	22	107	129	117.23	5.177
Pre-Test Kontrol	30	19	66	85	74.87	4.688
Post-Test Kontrol	30	21	63	84	76.10	5.026
Valid N (listwise)	30					

Lampiran 1.4 Uji Normalitas

Kelas	Skewness (Statistic)	Std. Error	Rasio Skewness	Kurtosis (Statistic)	Std. Error	Rasio Kurtosis
Pre-Test Eksperimen	0.095	0.427	0.22	-0.153	0.833	-0.18
Post-Test Eksperimen	0.162	0.427	0.38	0.221	0.833	0.27
Pre-Test Kontrol	-0.026	0.427	-0.06	-0.552	0.833	-0.66
Post-Test Kontrol	-0.548	0.427	-1.28	0.475	0.833	0.57

Lampiran 1.5 Uji Homogenitas

Test of Homogeneity of Variance

		Levene			
		Statistic	df1	df2	Sig.
Hasil	Based on Mean	.062	1	58	.804
	Based on Median	.060	1	58	.808
	Based on Median and with adjusted df	.060	1	58.000	.808
	Based on trimmed mean	.042	1	58	.839

Lampiran 1.6 Uji Paired Sample T-Test

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PreEks	74.0667	30	4.57831	.83588
	PostEks	117.2333	30	5.17743	.94526
Pair 2	PreKont	74.8667	30	4.68845	.85599
	PostKont	76.1000	30	5.02648	.91771

Paired Samples Correlations

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 PreEks & PostEks	30	.159	.400
Pair 2 PreKont & PostKont	30	.024	.900

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 PreEks - PostEks	-43.16667	6.34134	1.15777	-45.53456	-40.79877	-37.284	29	.000
Pair 2 PreKont - PostKont	-1.23333	6.79088	1.23984	-3.76909	1.30242	-.995	29	.328

Lampiran 1.7 Uji Independent t-Test

Group Statistics

Kelas	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error
				Mean
Hasil Post-Test Eksperimen	30	117.2333	5.17743	.94526
Post-Test Kontrol	30	76.1000	5.02648	.91771

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Hasil Equal variances assumed	.062	.804	31.222	58	.000	41.13333	1.3746	38.4	43.77052
Equal variances not assumed			31.222	57.949	.000	41.13333	1.3746	38.41	43.77057

Lampiran 1.8 Uji Normalized Gain Score

Case Processing Summary

Kelas		Cases					
		Valid		Missing		Total	
		N	Percent	N	Percent	N	Percent
NGain	Eksperimen	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%
Score_	Kontrol	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%
Persen							

Descriptives

Kelas		Statistic	Std. Error	
NGain	Eksperim	Mean	56.7469	
Score_en	Persen	95% Confidence Lower Bound	54.1576	
		Interval for Mean Upper Bound	59.3362	
		5% Trimmed Mean	56.5288	
		Median	56.1310	
		Variance	48.084	
		Std. Deviation	6.93426	
		Minimum	44.78	
		Maximum	72.73	
		Range	27.95	
		Interquartile Range	7.95	
		Skewness	.282	.427
		Kurtosis	.256	.833
Kontrol		Mean	1.2721	1.63455
		95% Confidence Lower Bound	-2.0709	
	Interval for Mean Upper Bound	4.6152		
	5% Trimmed Mean	1.2434		
	Median	-.6024		
	Variance	80.153		
	Std. Deviation	8.95281		
	Minimum	-15.38		
	Maximum	17.86		
	Range	33.24		
	Interquartile Range	16.03		
	Skewness	.217	.427	
	Kurtosis	-.734	.833	

E. Izin Penelitian

Malang, 01 April 2026

Kepada Yth.
Kepala Bagian
Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
di Tempat

Dengan hormat,
Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yuda Asfahani
NIM : 220401110034

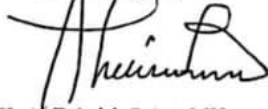
Dengan ini bermaksud mengajukan permohonan peminjaman ruang Psikomovie. Lantai 3, Fakultas Psikologi untuk keperluan kegiatan pelatihan "Efektivitas *Public Speaking Training* dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum". Dengan tujuan memberikan *public speaking training* untuk meningkatkan kepercayaan diri pada 30 mahasiswa, serta menyelesaikan tugas akhir/skripsi dengan pendekatan *experimental research* yang dibimbing oleh Bapak Muhammad Jamaluddin, M.Si dan Ibu Dr. Rofiqah Rosidi, M.Pd, CHt.

Adapun pelaksanaan kegiatan tersebut direncanakan pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 07, 14, & 21 April 2026
Waktu : 12.00 – 14.00 WIB
Tempat : Ruang Psikomovie. Lantai 3, Fakultas Psikologi

Demikian surat permohonan ini saya sampaikan. Besar harapan saya untuk diberikan izin menggunakan ruangan tersebut. Atas perhatian dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

Mengeluji
Kepala Bagian,



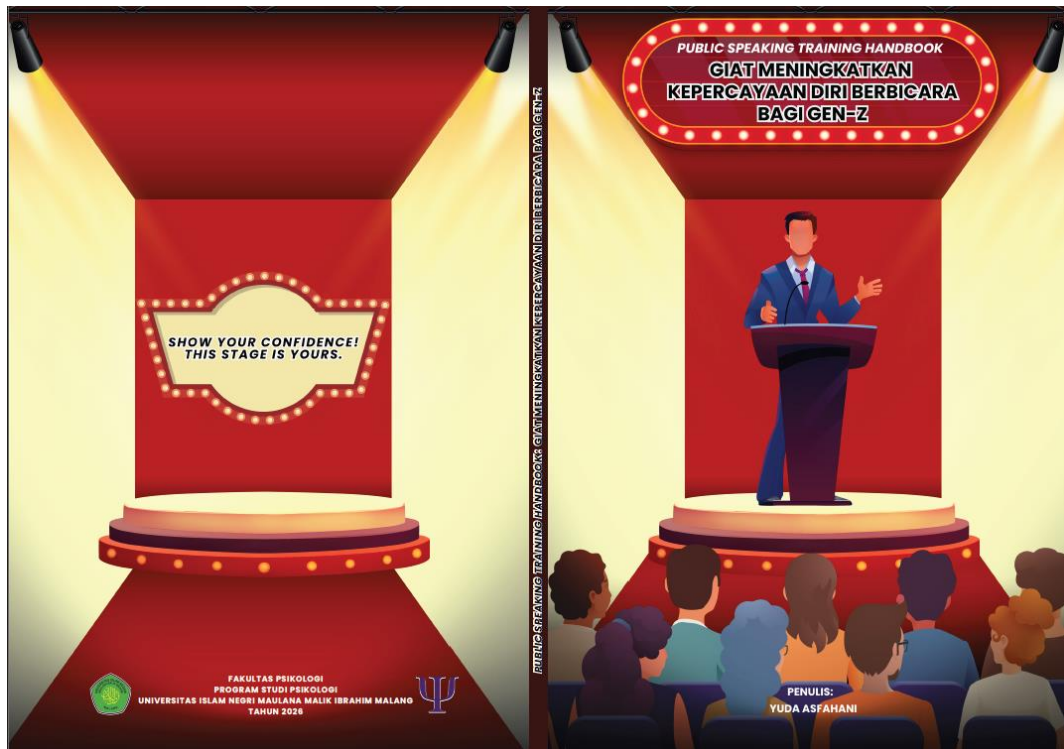
H. A. Zubairi, S.Ag., MH
NIP. 197002232000031001

Penyelenggara,



Yuda Asfahani
NIM. 220401110034

F. Modul Penelitian



Public Speaking Training Handbook

Giats Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara bagi Gen-Z

Penulis:
Yuda Asfahani

Pembimbing Penulis:
Muhammad Jamaluddin, M.Si
Dr. Hj. Rofiqah, M.Pd

Cover & Layouting: Yuda Asfahani

Prakata

Alhamdulillah, Puji syukur kehadiran Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga *public speaking handbook* ini dapat disusun sebagai panduan pelaksanaan *training* peningkatan kepercayaan diri berbicara di depan umum. Disusun berdasarkan fenomena empirik yang menunjukkan masih adanya masalah tingkat kepercayaan diri rendah ketika melakukan *public speaking*, baik dalam konteks akademik maupun non-akademik.

Handbook ini dirancang secara sistematis dan aplikatif sesuai dengan rancangan *training* yang diterapkan pada *public speaking*. Pendekatan latihan menekankan pada kegiatan yang padat praktik langsung dan ceramah. Setiap sesi difokuskan pada pengembangan keterampilan berbicara di depan umum (*public speaking*) serta penguatan aspek psikologis, terutama pada aspek: rasa aman, ambisi normal, yakin pada kemampuan diri, mandiri, dan optimis.

Diharapkan *public speaking handbook* ini nantinya dapat digunakan sebagai pedoman dan petunjuk haluan arah sesuai pelaksanaan *training* bagi fasilitator/*trainer* serta membantu partisipan/audiens mengikuti proses *training* secara terarah dan sistematis sebagai upaya dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum untuk menjawab permasalahan yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Malang, 10 Januari 2026
Salam Hangat,

Penulis

Daftar Isi

Prakata.....	i
Daftar Isi	ii
Latar Belakang	1
A. Panduan <i>Training</i>	2
1. Konsep <i>Public Speaking</i> dan Percaya Diri	3
a. Tujuan Pertemuan	3
b. Materi dan Aktivitas	3
c. Metode Pelaksanaan	4
d. Indikator Capaian	4
e. Penugasan	5
2. Keterampilan Teknis <i>Public Speaking</i>	6
a. Tujuan Pertemuan	6
b. Materi dan Aktivitas	6
c. Metode Pelaksanaan	7
d. Indikator Capaian	7
e. Penugasan	7
3. Tampil Berbicara dengan Percaya Diri	8
a. Tujuan Pertemuan	8
b. Materi dan Aktivitas	8
c. Metode Pelaksanaan	8
d. Indikator Capaian	9
e. Penugasan	9
B. Materi <i>Training</i>	10
1. <i>Public Speaking</i>	11
a. Pengertian	11

ii | Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum

a. Pengertian	32
b. Tujuan dan Fungsi	32
c. Implementasi	33
7. Tampil Berani Berbicara (<i>Performing</i>)	34
a. Pengertian	34
b. Tujuan dan Fungsi	34
c. Implementasi	35
C. Penutup & Implikasi	36
a. Penutup	37
b. Implikasi	37
Glossarium	38
Daftar Pustaka	40

iv | Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum

b. Tujuan dan Fungsi	12
c. Aspek-Aspek	13
d. Faktor-Faktor	14
e. Jenis-Jenis	15
f. Manfaat	16
g. Implementasi	17
2. Percaya Diri	18
a. Pengertian	18
b. Aspek-Aspek	19
c. Faktor-Faktor	20
d. Urgensi	21
e. Manfaat	21
f. Implementasi	22
3. Menata Pikiran (<i>Cognitive Reframing</i>)	24
a. Pengertian	24
b. Tujuan dan Fungsi	24
c. Implementasi	25
4. PREP (<i>Point, Reason, Example, Point</i>)	28
a. Pengertian	28
b. Tujuan dan Fungsi	28
c. Implementasi	29
5. Bicara Spontan (<i>Impromptu Speech</i>)	30
a. Pengertian	30
b. Tujuan dan Fungsi	30
c. Implementasi	31
6. Bahasa Tubuh (<i>Body Language</i>)	32

Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum | iii

Latar Belakang

Kemampuan berbicara di depan umum merupakan kompetensi penting bagi mahasiswa dalam menjalani proses akademik, bekal menuju jenjang selanjutnya, atau ketika berada di dunia kerja nantinya seperti berbicara saat presentasi, berdiskusi, dan terlibat di dalam suatu forum. Namun, tidak semua orang memiliki tingkat percaya diri yang memadai ketika tampil di hadapan umum. Menunjukkan penguasaan materi saja belum cukup, diperlukannya kesiapan psikologis yang mendukung kualitas penyampaian.

Percaya diri dalam *public speaking* berkaitan erat dengan aspek psikologis seseorang, yaitu keyakinannya terhadap kemampuan diri dalam melaksanakan tugas dan kemudian dapat menyampaikannya secara efektif. Mahasiswa dengan kepercayaan diri yang tinggi cenderung lebih aktif, berani menyampaikan gagasan, ide, dan mampu mempertahankan kualitas performa. Sebaliknya, keyakinan diri yang rendah dapat menghambat partisipasi dan pengembangan potensi.

Salah satu sumber utama pembentukan kepercayaan diri adalah *mastery experience*, yakni pengalaman keberhasilan nyata dalam menyelesaikan tugas. Dalam konteks *public speaking*, pengalaman tampil yang berhasil memperkuat rasa aman, ambisi yang proporsional, keyakinan diri, kemandirian, dan optimisme. Sehingga, diperlukannya *public speaking training* sistematis dengan mengintegrasikan strategi, agar pengembangan keterampilan berbicara sekaligus membentuk karakter percaya diri mahasiswa secara berkelanjutan.

Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum | 1

A. PANDUAN PELATIHAN



2 | Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum

1. Konsep *Public Speaking* dan Percaya Diri

a. Tujuan Pertemuan

Fokus tujuan dilaksanakannya *training* berbicara di depan umum (*public speaking training*) ada pada bekal pemahaman konsep sebagai *input*. Memberikan bekal pemahaman mendasar mengenai konsep *public speaking* dan konsep percaya diri dengan terjadinya peningkatan pemahaman kepercayaan diri sebagai *output*. Dengan mengintegrasikan aspek psikologis guna menciptakan rasa aman, ambisi normal, yakin pada kemampuan diri, mandiri atau kemandirian, dan optimis.

Sehingga nantinya tercapai pengetahuan (*knowledge*) dan kesiapan (*readiness*) yang memupuk karakter percaya diri (*self-confidence*) melalui pengalaman langsung, berupa pengasahan penguasaan kemampuan hingga keberhasilan individu dalam *public speaking* ketika berhadapan dengan situasi yang mengharuskan adanya interaksi komunikasi verbal maupun nonverbal dengan efektif pada audiens melalui praktik atau pengalaman keberhasilan pelaksanaan (*mastery experience*).

b. Materi dan Aktivitas

Materi disusun dan disampaikan melalui pendekatan psikoedukasi yang membahas konsep *public speaking* dan percaya diri, termasuk pemahaman respons psikologis (meliputi kognitif dan afektif) maupun fisiologis (meliputi keadaan fisik/fungsi tubuh) yang dialami saat berbicara di hadapan audiens. Dengan mengganti sudut pandang negatif dalam berpikir (*reframing cognition*) yang menghambat percaya diri dan mengganti pikiran menjadi lebih positif dan realistis. Melalui aktivitas memahami tiap hubungan antara pikiran, perasaan, dan perilaku dalam kondisi tertentu.

Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum | 3

c. Metode Pelaksanaan

Training diawali dengan pelaksanaan perkenalan latar belakang kegiatan secara keseluruhan sebagai tahapan membangun keterbukaan melalui ikatan emosional, yang mengawali rasa aman, dan saling memahami (*bonding attachment*). Kemudian, penyampaian kontrak *training* guna menciptakan suasana yang kondusif dan saling percaya sebagai informasi persetujuan keterlibatan langsung dalam *training* (*informed consent*).

Adapun pengarahannya untuk pengisian *form pre-test* sebagai tolak ukur awal tingkat kepercayaan diri melalui skala pengukuran, yaitu "Kepercayaan Diri dalam *Public Speaking* untuk Mahasiswa". Selanjutnya, dilaksanakannya psikoedukasi (*reframing kognitif*) dan praktik perkenalan diri singkat setiap individu. Terakhir, ditutup dengan umpan balik (*feedback*) sebagai diskusi dan refleksi (*reflection*) dari rangkaian materi dan aktivitas yang telah dilaksanakan.

d. Indikator Capaian

Setelah mengikuti *public speaking training*, individu diharapkan mampu:

- 1) Memahami pengertian *public speaking* dan kepercayaan diri berbicara di depan umum, yang ditunjukkan melalui kemampuan menjelaskan kedua konsep tersebut sesuai dengan materi psikoedukasi yang diberikan.
- 2) Menerapkan teknik *reframing* kognitif sederhana untuk mengubah pikiran negatif menjadi lebih realistis dan adaptif melalui praktik.
- 3) Mengungkapkan pikiran negatif yang muncul terkait respons psikologis dan fisiologis melalui refleksi diri tertulis.

4 | Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum

e. Penugasan

Assignment

Setelah mengikuti *public speaking training*, individu diminta merefleksikan *insight* yang telah diperoleh dengan menjawab beberapa kuis berikut:

- 1) Dari penjelasan yang telah dipaparkan. Menurut anda apa yang dimaksud dengan konsep *public speaking* dan kepercayaan diri ketika berbicara di depan umum?
- 2) Ketika anda berbicara di hadapan audiens, penerapan *reframing* kognitif apa yang biasa anda gunakan agar merasa lebih percaya diri?
- 3) Coba anda tuliskan atau sebutkan 3-5 pikiran negatif yang seringkali terlintas atau muncul pada saat anda mulai berbicara di hadapan audiens!

Public Speaking Training: Meningkatkan Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum | 5

2. Keterampilan Teknis *Public Speaking*

a. Tujuan Pertemuan

Setelah memahami konsep dari *public speaking* dan percaya diri sebagai *training input*, tujuan berikutnya adalah meningkatkan keterampilan teknis ketika berbicara di depan umum melalui penerapan pemahaman struktur berbicara yang sistematis, serta belajar beberapa teknik sederhana yang dapat diterapkan ketika berbicara agar lebih efektif, mampu menyusun materi secara terstruktur, dan mampu menyampaikannya dengan cara yang lebih jelas, meyakinkan, serta mudah dipahami oleh audiens sebagai *output* pada pertemuan ini.

b. Materi dan Aktivitas

Materi disusun dan disampaikan langsung oleh pemateri/*speaker* mengenai prinsip sederhana penyusunan materi. Memperkenalkan pada teknik struktur penyusunan teks dan bagaimana berbicara dengan menggunakan rumus *Point→Reason→Example→Point* (PREP) sebagai kerangka dalam penyampaian yang ringkas namun tetap sistematis, namun dapat dengan mudah disusun dalam waktu singkat.

Adapun penjelasan mengenai teknik penyajian pesan (*delivery*) yang meliputi pengaturan gaya gerak tubuh (*gesture/pose*), kontak mata (*eye contact*), ekspresi wajah (*mimic/facial expressions*), hingga bagaimana penggunaan bahasa tubuh lainnya yang mendukung individu ketika berbicara (*body language*). Selanjutnya, individu diminta mengikuti praktik teknik bicara spontan (*impromptu speech*) sebagai sarana penerapan atau praktik langsung dari materi yang telah disampaikan.

c. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan dimulai dengan demonstrasi bagaimana teknik PREP dan *delivery* diterapkan sebagai contoh langsung yang nantinya dapat menjadi acuan untuk contoh pengimplementasian yang tepat. Selanjutnya, individu diminta mempraktikkan keterampilan *body language* tersebut melalui latihan *impromptu speech*.

d. Indikator Capaian

Setelah mengikuti *public speaking training*, individu diharapkan mampu:

- 1) Menyusun dan menjelaskan kerangka prinsip dasar penyusunan materi *public speaking* menggunakan struktur *Point→Reason→Example→Point* (PREP).
- 2) Menerapkan struktur PREP dan teknik *delivery* (meliputi *gesture*, *eye contact*, *mimic*, dan bahasa tubuh lainnya pada saat berbicara) dalam latihan berbicara spontan (*impromptu speech*).

e. Penugasan

Assignment 2

Setelah mengikuti *public speaking training*, individu diminta untuk:

- 1) Menentukan topik narasi ditentukan sendiri dengan ketentuan topik bersifat positif dan relevan dengan pengalaman pribadi secara ringkas, jelas, dan runtut.
- 2) Menyusun satu teks narasi *public speaking* dengan menggunakan *Point→Reason→Example→Point* (PREP) yang telah dipelajari.
- 3) Teks narasi yang telah disusun dikumpulkan sesuai dengan waktu yang ditentukan dan digunakan dalam latihan penampilan.

3. Tampil Berbicara dengan Percaya Diri

a. Tujuan Pertemuan

Pertemuan ini bertujuan memberikan kesempatan kepada seluruh individu untuk menampilkan kemampuan *public speaking* secara utuh dari keseluruhan *input* yang telah dipelajari dan dipraktikkan dalam seluruh rangkaian yang telah dilalui pada pertemuan sebelumnya. Penampilan akhir (*final performance*) bertujuan memperkuat karakter percaya diri peserta melalui pengalaman tampil langsung (*mastery experience*), sehingga memperoleh kesempatan mengaplikasikan teknik serta pengalaman yang berorientasi pada keberhasilan dalam berbicara di depan umum.

b. Materi dan Aktivitas

Materi difokuskan mengenai kesiapan diri dan teknis sebelum tampil dengan mencontohkan dan mempraktikkan gerakan yang menggambarkan, mendukung, menegaskan isi materi dengan gaya serta gestur tubuh tertentu (*body language*). Ini digunakan sebagai teknik sederhana dalam meningkatkan kesiapan fisiologis dan psikologis agar lebih percaya diri sebelum berbicara di depan audiens. Terakhir, individu dipersilahkan untuk menampilkan pertunjukkan akhir (*final performance*), dimana individu dibatasi durasi saat berbicara selama kurang lebih tiga menit.

c. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan dengan memandu bagaimana *body language* dapat diterapkan ketika berbicara, dengan memberikan arahan terkait sikap tubuh, penguasaan diri, serta fokus sebelum tampil. Selanjutnya, dipersilahkan untuk tampil berbicara secara individual bergiliran. Setelah penampilan dilakukan, akan ada umpan balik (*feedback*) yang didapat sebagai evaluasi dan penguat kepercayaan diri.

Pertemuan diakhiri dan ditutup dengan pengisian *form posttest* sebagai pengukuran akhir tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum sebagai *statistical output* dalam *public speaking training* yang telah dilakukan. Kemudian skor hasil dari *posttest* dikomparasikan dengan skor *pretest* guna mengetahui efektivitas *training* dalam meningkatkan kepercayaan diri berbicara di depan umum.

d. Indikator Capaian

Setelah mengikuti *public speaking training*, peserta diharapkan mampu:

- 1) Dapat menampilkan *public speaking* secara utuh di depan audiens berdasarkan teks narasi yang telah disusun sebelumnya.
- 2) Dapat mengintegrasikan kesiapan psikologis, kesiapan fisiologis, penguasaan materi, dan teknik penyampaian saat melakukan penampilan *public speaking*.
- 3) Dapat menuliskan refleksi diri yang mencakup pengalaman, kepercayaan diri, dan proses berbicara di depan umum berdasarkan hasil dari penampilan *final performance*.

e. Penugasan

Assignment 3

Setelah mengikuti *public speaking training*, individu diminta untuk:

- 1) Menampilkan *public speaking* (*final performance*) secara individu di hadapan audiens. Dilakukan dengan durasi ±3 menit dan disampaikan secara lisan.
- 2) Tampil dengan mengaplikasikan keseluruhan *input* dari apa yang telah dipelajari.
- 3) Setelah penampilan selesai, menuliskan refleksi diri sebagai evaluasi pengalaman berbicara di depan umum.

B MATERI . PELATIHAN



10 | Public Speaking Training: Meningkatkan Keperayaan Diri Berbicara di Depan Umum

b. Tujuan dan Fungsi

Public speaking dalam konteks akademik bertujuan membentuk mahasiswa yang mampu mengomunikasikan gagasan secara sistematis, kritis, dan bertanggung jawab. Kemampuan ini berfungsi sebagai prasyarat ilmiah utama yang menunjang argumentasi rasional dalam ruang publik akademik (Muchlis & Pujianto, 2024). Menurut Siregar & Tamsil (2022), terdapat tiga tujuan dan fungsi utama yang perlu dicapai pembicara agar pesan dapat dipahami dengan mudah, sebagai berikut:

- 1) Informatif, mampu menyampaikan atau memberikan informasi berupa pengetahuan atau pemahaman baru kepada audiens. Membuat sesuatu yang sebelumnya tidak diketahui menjadi dipahami dari penyampaian informasi.
- 2) Persuasif, mampu memengaruhi, membujuk, maupun mengajak audiens agar dapat mengikuti serta menerima gagasan atau harapan yang disampaikan oleh pembicara.
- 3) Rekreatif, mampu memberikan suasana menyenangkan bagi audiens sehingga materi yang disampaikan dapat lebih nyaman dan menarik didengar atau menghibur.

Selain itu, Mulyati & Hendriani (2023) menambahkan ketiga tujuan dan fungsi *public speaking* sebelumnya, sebagai berikut:

- 1) Memberikan motivasi, umumnya seperti yang digunakan oleh motivator, guru, atau pimpinan untuk memotivasi audiens dengan pesan yang mempengaruhi pola pikir agar lebih bersemangat dan percaya pada potensinya.
- 2) Mengendalikan situasi, berbicara untuk mengendalikan kondisi tertentu. Seperti, pada saat terjadi kehenangan, pembicara dapat mencairkan suasana agar menjadi lebih hidup dan kondusif.

12 | Public Speaking Training: Meningkatkan Keperayaan Diri Berbicara di Depan Umum

1. Public Speaking

a. Pengertian

Public speaking secara terminologis berasal dari dua kata *public* (khalayak) dan *speaking* (berbicara), yang berkembang dari retorika klasik Aristoteles sebagai seni menyusun argumen rasional dan persuasif (Nabila et al., 2024). Perspektif modern, memandang *public speaking* sebagai disiplin komunikasi yang mengkaji penyampaian pesan sistematis, terstruktur, dan kontekstual (Nurhayati, 2025). Didefinisikan sesuai konsep retorika, kemampuan berbahasa secara efektif agar pesan tersampaikan dengan jelas dan menarik, serta dipandang oleh para ahli sebagai proses komunikasi lisan untuk memengaruhi pikiran, perasaan, dan tindakan (Syamsu, 2024).

Konsep *public speaking* dikaitkan pada kemampuan menyampaikan gagasan secara lisan kepada audiens dalam berbagai konteks, baik formal maupun semi-formal, dengan tujuan informatif, persuasif, atau inspiratif. Proses ini melibatkan komunikasi verbal dan nonverbal yang menuntut pengelolaan pesan yang runtut, penguasaan diri, dan kepekaan terhadap respons audiens (Okta et al., 2024). Sehingga, *public speaking* tidak lagi bersifat teknis, tetapi mencerminkan kemampuan kognitif dalam berargumentasi dan kemampuan afektif dalam penyampaian.

Public speaking juga termanifestasi pada aktivitas akademik seperti presentasi, diskusi, seminar, organisasi, dan lain sebagainya yang menuntut kesiapan intelektual dan psikologis mahasiswa. Berfungsi sebagai sarana aktualisasi kompetensi akademik dan pembentukan profesionalisme yang mana penerapannya erat dengan kepercayaan diri dan rasa aman saat tampil, yang sejalan dengan konsep *self-efficacy* Bandura tentang keyakinan individu terhadap kemampuannya (Adyanitama et al., 2023).

Public Speaking Training: Meningkatkan Keperayaan Diri Berbicara di Depan Umum | 11

c. Aspek-Aspek

Pada *public speaking*, terdapat aspek-aspek penting yang menjadi dasar bagi pembicara dalam mengelola cara berbicara dan menyampaikan pesan kepada audiens. Menurut (Nurhayati, 2025), beberapa aspek utama tersebut perlu dikuasai oleh pembicara, sebagai berikut:

- 1) Aspek verbal, mencakup seluruh penggunaan kata dan struktur bahasa yang digunakan pembicara. Komponennya meliputi:
 - a) Pemilihan kata (diksi) yang tepat dan sesuai dengan konteks pesan.
 - b) Kejelasan struktur kalimat, logis, dan mudah dipahami audiens.
 - c) Mampu menyampaikan ide secara runtut sehingga pesan tidak bertele-tele.
 - d) Teknik vokal, yang mencakup *volume* suara, intonasi, aksentuasi (penekanan kata), ritme bicara, dan variasi suara yang dapat menarik perhatian audiens.
 - e) Penggunaan jeda (*pauses*) untuk memberi waktu audiens memahami poin penting.
- 2) Aspek Non-verbal, berkaitan dengan cara pembicara menampilkan dirinya dan memperkuat pesan tanpa menggunakan kata-kata. Komponennya meliputi:
 - a) Bahasa tubuh (*body language*), seperti postur tubuh, gerakan badan, dan perpindahan posisi di panggung.
 - b) Gestur kecil (*gerakan tangan*) yang digunakan untuk menekankan atau menggambarkan poin penting.
 - c) Ekspresi wajah (*facial expression*) yang menunjukkan emosi dan keterhubungan dengan audiens.
 - d) Kontak mata (*eye contact*) yang membangun koneksi dan menunjukkan kehadiran pembicara secara penuh.
 - e) Kemampuan mengoperasionalkan naskah atau materi, termasuk menyiapkan *outline* dan susunan isi sebelum berbicara.

Public Speaking Training: Meningkatkan Keperayaan Diri Berbicara di Depan Umum | 13

d. Faktor-Faktor

Selain aspek-aspek tersebut, Nurhayati (2025) juga mengemukakan bahwa terdapat pula beberapa faktor yang memengaruhi efektivitas *public speaking*. Faktor-faktor tersebut antara lain sebagai berikut:

- 1) Penguasaan aspek verbal, kemampuan menggunakan kata-kata secara efektif melalui pemilihan diksi yang tepat, kejelasan susunan kalimat, serta gagasan yang logis. Termasuk di dalamnya teknik vokal seperti *volume*, intonasi, aksentuasi, dan ritme bicara yang membantu memperkuat kejelasan dan daya tarik pesan.
- 2) Penguasaan aspek non-verbal, penggunaan bahasa tubuh berupa gestur, postur, kontak mata, dan ekspresi wajah yang mendukung penyampaian pesan.
- 3) Persiapan materi dan perencanaan pesan, menentukan topik, tujuan, riset audiens, susunan *outline*, hingga penulisan naskah secara terstruktur.
- 4) Kemampuan menciptakan komunikasi efektif, mengacu pada kesamaan makna antara pembicara dan audiens. Kejelasan pesan, struktur materi yang logis, dan kesesuaian gaya komunikasi dengan karakter audiens.
- 5) Manajemen emosi dan kesiapan psikologis, kemampuan pembicara dalam mengendalikan ketegangan, menjaga rasa percaya diri, dan mengatur fokus selama berbicara di depan umum.
- 6) Adaptasi terhadap audiens, penyesuaian gaya dalam komunikasi, pilihan bahasa, serta cara penyampaian sesuai kebutuhan dan karakteristik audiens.
- 7) Integrasi seni dan teknik komunikasi, kemampuan individu dalam menggabungkan unsur seni seperti kemampuan menginspirasi dan mempengaruhi dengan teknik komunikasi yang terstruktur.

untuk menghibur sekaligus menyampaikan pengalaman atau kritik sosial.

- 10) *Storyteller*, yaitu kegiatan menyampaikan cerita atau kisah secara lisan dengan teknik penyampaian yang menarik agar audiens dapat memahami dan merasakan alur cerita.

f. Manfaat

Kemampuan *public speaking* memberikan sejumlah manfaat yang mendukung pengembangan diri, baik dalam kehidupan akademik maupun profesional, sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kepercayaan diri, dorongan agar individu lebih berani dan yakin saat menyampaikan atau berbicara di depan umum.
- 2) Meningkatkan citra diri dan profesionalitas, membuat individu terlihat lebih kompeten dan meyakinkan dalam berbagai situasi formal maupun profesional.
- 3) Meningkatkan kemampuan sosial/relasi, memudahkan individu dalam berinteraksi, membangun hubungan, dan memperluas jaringan dengan orang lain.
- 4) Meningkatkan komunikasi efektif, membantu individu menyampaikan pesan, informasi, atau gagasan dengan lebih jelas, terstruktur, dan mudah dipahami.
- 5) Meningkatkan wawasan dan pengetahuan, melalui proses interaksi dan diskusi dengan berbagai audiens yang dapat menambah pemahaman terhadap berbagai perspektif.
- 6) Menunjang pengembangan karir, membantu individu ketika presentasi, menyampaikan gagasan/ide, maupun meyakinkan pihak lain dalam dunia kerja atau bisnis.
- 7) Mengembangkan keterampilan komunikasi pemimpin, melatih kemampuan mengarahkan, mempengaruhi, dan mengoordinasi orang lain dalam suatu kelompok atau organisasi.

e. Jenis-Jenis

Kemampuan *public speaking* dapat diterapkan dalam berbagai kegiatan sehari-hari. Namun, menurut Siregar & Tamsil (2022) terdapat beberapa bentuk penerapan *public speaking* di antaranya sebagai berikut:

- 1) Presentasi atau seminar, yaitu kegiatan menyampaikan informasi atau hasil kajian kepada audiens secara sistematis, baik akademik maupun profesional.
- 2) Debat, yaitu kegiatan dalam menyampaikan dan mempertahankan argumen terhadap suatu isu tertentu dengan didukung alasan yang logis di hadapan audiens.
- 3) Pidato, yaitu penyampaian ide, gagasan, pesan, atau pandangan kepada khalayak secara lisan dalam suatu acara resmi maupun nonresmi.
- 4) Motivasi, yaitu kegiatan berbicara di depan umum yang bertujuan untuk memberikan penguatan atau dorongan, inspirasi, serta semangat kepada audiens untuk mencapai tujuan tertentu.
- 5) Kampanye atau orasi, yaitu penyampaian gagasan atau ajakan kepada masyarakat untuk memperoleh dukungan terhadap suatu program, ide, atau kepentingan tertentu.
- 6) Moderator atau *Master of Ceremony*, yaitu peran dalam memandu jalannya acara atau diskusi agar berlangsung tertib, terarah, dan sesuai dengan susunan acara.
- 7) Pembaca Berita dan wartawan, yaitu kegiatan menyampaikan informasi atau berita kepada publik secara jelas, akurat, dan komunikatif melalui media.
- 8) Ceramah atau Dakwah, yaitu kegiatan menyampaikan pesan keagamaan, nilai moral, atau ajaran tertentu kepada masyarakat untuk memberikan pemahaman dan pembinaan.
- 9) *Stand Up Comedy*, yaitu bentuk penyampaian pesan di depan audiens yang dikemas dengan pendekatan humor

g. Implementasi

Pelaksanaan berfokus pada pemberian pemahaman mendasar terkait konsep *public speaking* dan kepercayaan diri sebagai *input*. Tujuannya membangun kesiapan awal, sekaligus melihat kepercayaan diri awal individu sebelum intervensi dilakukan melalui asesmen.

- 1) *Trainer* menyampaikan materi seputar *public speaking* dan kepercayaan diri
- 2) Dilanjutkan dengan memanggil partisipan satu per satu untuk berdiri di hadapan audiens.
- 3) Setiap partisipan diberi waktu maksimal 30 detik untuk melakukan praktik pengenalan diri singkat.
 - a) Salam & Identitas Diri,
 - b) Latar Belakang/Asal,
 - c) Ketertarikan/Hobi Spesifik,
 - d) Penutup & Harapan Mengikuti *Training*.
- 4) Setelah memperkenalkan diri, *trainer* mempersilahkan partisipan kembali dan memberikan "Assignment 1" berupa refleksi diri tertulis.
- 5) Partisipan diwajibkan menuliskan 3-5 pikiran negatif yang terlintas sesaat sebelum dan saat mereka berbicara. Termasuk menuliskan gejala fisik yang mereka rasakan (misalnya detak jantung cepat atau tangan dingin).



2. Percaya Diri

a. Pengertian

Percaya diri merupakan konstruksi psikologis yang merujuk pada keyakinan individu terhadap kapasitas dirinya dalam menghadapi tuntutan secara efektif (Deni & Ifdil, 2016). Dalam perspektif sosial kognitif, konsep ini berkaitan dengan *self-efficacy* Bandura, yaitu keyakinan individu terhadap kemampuan mengorganisasi dan melaksanakan tindakan untuk mencapai hasil tertentu. Lauster (2003) dalam Yudha *et al.*, (2024) memandang percaya diri sebagai sikap yakin terhadap kemampuan diri sehingga individu tidak takut bertindak, mampu mengambil keputusan secara bebas, bertanggung jawab, serta menghargai orang lain.

Diperkuat oleh pandangan Coopersmith (1967) dalam Syahdiah *et al.*, (2021) yang mengaitkan percaya diri dengan penghargaan diri dalam menghadapi situasi sosial, serta Hakim (2002) dalam Buntoro *et al.*, (2023) yang menekankan perannya dalam mendorong kemandirian dan tanggung jawab. Anthony (1996) menambahkan dalam konteks *public speaking*, percaya diri tercermin melalui rasa aman, ambisi realistis, keyakinan diri, kemandirian, dan sikap optimis. Konsep ini bersifat dinamis dan berkembang melalui pengalaman, refleksi, serta dukungan sosial, di mana keberhasilan akan memperkuat kompetensi, sedangkan pengalaman yang tidak dikelola bersifat menghambat.

Sehingga pada konteks akademik mahasiswa, percaya diri berperan penting karena pembelajaran menuntut partisipasi aktif dan kesiapan intelektual serta psikologis. Mahasiswa dengan percaya diri yang baik cenderung lebih berani memanfaatkan kesempatan tersebut sebagai sarana aktualisasi diri, sedangkan yang memiliki percaya diri rendah cenderung pasif dan kurang optimal dalam menunjukkan potensinya.

b. Aspek-Aspek

Percaya diri merupakan kondisi psikologis, terdiri atas beberapa aspek yang memengaruhi cara individu berpikir, bersikap, dan bertindak dalam menghadapi berbagai situasi. Menurut Anthony (1992) dalam Adyanitama *et al.*, (2023) menjelaskan bahwa kepercayaan diri dalam *public speaking* terdiri dari lima aspek utama, sebagai berikut:

- 1) Rasa aman, intensitas atau keadaan individu merasakan perasaan yang aman. Seperti, terbebas dari perilaku atau perasaan takut (dinilai/*judgement*) baik secara verbal melalui perkataan atau non-verbal ketika berhadapan langsung. Serta menunjukkan tidak adanya kompetisi terhadap situasi yang sedang dihadapi (kompetisi dalam interaksi, penyampaian, ataupun penampilan).
- 2) Ambisi normal, kecenderungan individu saat melakukan ambisi normal (dorongan sehat dan rasional terhadap tujuan). Seperti, kemampuan ketika menyelesaikan tugas dengan baik/semestinya (dalam bersikap, kejelasan, dan keteraturan) atau bertanggungjawab pada tugasnya.
- 3) Yakin pada kemampuan diri, intensitas merasakan yakin terhadap kemampuan. Tidak membandingkan dirinya dengan orang lain dan tidak mudah terpengaruh orang lain (mampu menunjukkan sikap siap, tenang, fokus, atau terbebas dari distraksi internal maupun eksternal).
- 4) Mandiri, kecenderungan individu berperilaku mandiri (orientasi pribadi). Seperti, sikap tidak ketergantungan pada orang lain dan kecenderungan tidak memerlukan dukungan orang lain (mampu sendiri tanpa adanya bantuan orang lain, mampu mempertimbangkan, dan mengambil keputusan).
- 5) Optimis, kecenderungan individu melakukan perilaku optimis. Seperti, pandangan positif dan memiliki harapan mengenai diri sendiri (termasuk pada kapabilitas dan kualitas).

Sejalan dengan pendapat Lauster (2003) dalam Deni & Ifdil (2016) menjelaskan kepercayaan diri, sebagai berikut:

- 1) Keyakinan akan kemampuan diri, secara sadar meyakini bahwa dirinya mampu memahami, menguasai, dan menjalankan tugas atau sungguh-sungguh bertindak.
- 2) Optimis, kecenderungan individu memandang dirinya, situasi, dan masa depan secara positif.
- 3) Objektivitas, kemampuan individu untuk menilai situasi secara jernih, percaya, dan yakin dalam mengambil keputusan berdasarkan fakta.
- 4) Tanggung jawab, kesediaan individu menerima dan menjalankan konsekuensi dari tindakan yang dilakukan.
- 5) Rasionalitas, kemampuan individu menganalisis masalah atau situasi berdasarkan pemikiran yang logis dan sesuai dengan kenyataan.

c. Faktor-Faktor

Selain aspek-aspek tersebut, Santrock (2003) dalam Deni & Ifdil (2016) juga mengemukakan bahwa terdapat pula beberapa faktor yang memengaruhi kepercayaan diri. Faktor-faktor tersebut antara lain sebagai berikut:

- 1) Penampilan fisik, memandang kondisi tubuhnya sebagai kontributor utama yang menentukan rasa percaya diri, karena persepsi positif terhadap diri berhubungan dengan penerimaan dari lingkungan.
- 2) Konsep diri, gambaran pribadi dan penilaian individu tentang dirinya secara keseluruhan.
- 3) Hubungan dengan orang tua, kualitas interaksi anak dengan orang tua, kasih sayang, dukungan, dan kebebasan yang diberikan dalam batas tertentu.
- 4) Hubungan dengan teman sebaya, meliputi penilaian, penerimaan, dan dukungan dari kelompok sosial yang sebaya, dukungan, atau evaluasi positif sangat memengaruhi tingkat kepercayaan diri.

d. Urgensi

Kenapa penting untuk dibahas? Sebab, keterampilan *public speaking* ini tidak hanya menuntut kemampuan berbicara secara jelas dan persuasif, tetapi juga memerlukan kepercayaan diri agar individu mampu menyampaikan pendapat dan berpartisipasi aktif dalam berbagai situasi formal dan informal. Namun, kompetensi percaya diri dalam konteks *public speaking*, belum berkembang optimal berdasarkan laporan *Future of Jobs Report 2025* dengan keterampilan berkomunikasi dalam kepemimpinan dan pengaruh sosial sebagai salah satu *core skills* yang dibutuhkan perusahaan global hingga 2030 (WEF, 2025).

Di Indonesia, rendahnya kepercayaan diri dalam berkomunikasi membuat mahasiswa dan lulusan baru kurang siap menghadapi persaingan global pada era *Society 5.0* (Wynda & Hufad, 2025). Kondisi ini juga tercermin dari angka pengangguran terdidik yang mencapai 2,09% pada Februari 2023, yang menunjukkan bahwa sebagian lulusan belum memenuhi ekspektasi industri, termasuk dalam kompetensi komunikasi (Dianita Pramesti *et al.*, 2024).

e. Manfaat

Kepercayaan diri menunjang dan memberikan berbagai manfaat dalam menjalani kehidupan sehari-hari, di antaranya sebagai berikut:

- 1) Membantu individu menetapkan tujuan yang realistis, kemampuan menilai dirinya secara lebih objektif hingga dapat menetapkan tujuan yang sesuai dengan kapasitas kemampuan dirinya.
- 2) Meningkatkan keberanian dalam mengekspresikan diri, kecenderungan lebih berani ketika berpendapat maupun perasaan terhadap penilaian orang lain tanpa merasa takut atau tertekan.

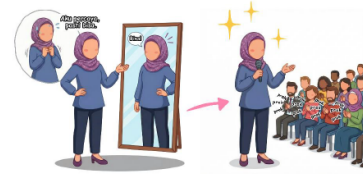
- 3) Membantu menghadapi tantangan dan kesulitan, lebih siap menghadapi berbagai situasi sulit, karena memiliki keyakinan bahwa dirinya mampu mengatasi masalah yang dihadapi.
- 4) Mendorong pengembangan potensi diri, adanya motivasi mencoba hal-hal baru, mengembangkan kemampuan, serta meningkatkan kualitas diri.
- 5) Meningkatkan kemampuan berinteraksi sosial, menjadi lebih mudah menjalin hubungan dengan orang lain, bekerja sama, beradaptasi, serta berpartisipasi aktif dalam lingkungan sosial.
- 6) Mendukung keberhasilan dalam aktivitas akademik dan profesional, dengan membantu individu tampil lebih meyakinkan saat presentasi, diskusi, maupun ketika mengambil keputusan, sehingga dapat meningkatkan peluang keberhasilan dalam pendidikan dan dunia kerja.
- 7) Membantu mengelola rasa takut dan cemas, membuat individu lebih mampu mengendalikan rasa takut, gugup, maupun cemas ketika menghadapi situasi tertentu, salah satunya ketika berbicara di depan umum.

f. Implementasi

Tahap kepercayaan diri dilakukan guna menciptakan lingkungan awal yang kondusif, saling percaya, dan terbebas dari penilaian negatif. Melalui emosional dan dukungan, partisipan dibantu untuk menumbuhkan rasa aman serta keyakinan pada kemampuan dirinya sendiri secara bertahap.

- 1) *Trainer* membagi kelompok yang terdiri dari 5 orang.
- 2) Kemudian menetapkan aturan selama proses bercerita, tidak boleh ada sanggahan, interupsi, atau kritik.
- 3) Partisipan pertama berdiri di dalam kelompoknya dan menceritakan satu topik selama 1 menit.
- 4) Empat orang lainnya berperan sebagai audiens yang mendengarkan dan wajib mencatat satu hal positif dari

- cara bicara peserta pertama (misal, "Suara kamu jelas", "Kamu terlihat tenang").
- 5) Setelah 1 menit, keempat audiens menyampaikan catatan positif tersebut secara langsung kepada pembicara.
 - 6) Proses ini dirotasi hingga kelima anggota kelompok mendapatkan giliran berbicara dan menerima validasi positif untuk menumbuhkan optimis dan keyakinan diri.



3. Menata Pikiran (*Cognitive Reframing*)

a. Pengertian

Secara terminologis, *cognitive reframing* berasal dari dua kata *cognitive* yang artinya aktivitas untuk mengetahui, berakar pada psikologi kognitif Piaget yang memandang manusia sebagai pengolah informasi aktif, serta *reframing* yang berarti pembingkai ulang, yaitu mengubah pola pikir negatif menjadi lebih positif agar mampu melihat situasi dari sudut pandang yang lebih tepat (Ramadanti *et al.*, 2022). *Cognitive reframing* atau restrukturisasi kognitif merujuk pada proses mengubah cara individu menafsirkan situasi dengan mengidentifikasi, menantang, dan mengganti pola pikir negatif atau irasional menjadi lebih realistis dan adaptif (Clark, 2013).

Konsep pembingkai ulang kognitif didasarkan pada gagasan bahwa pikiran memengaruhi emosi dan perilaku. Dengan mengubah cara berpikir, individu dapat mengubah respons emosional dan tindakannya. Teknik ini banyak digunakan dalam *cognitive behavioural therapy* (CBT) untuk mengatasi pola pikir negatif dan meningkatkan kesejahteraan psikologis, mengidentifikasi pikiran irasional dan menggantinya dengan pemikiran rasional, sehingga individu mampu menilai situasi secara lebih objektif dan dapat membedakan antara kemungkinan dan kepastian (Zahidah *et al.*, 2026).

b. Tujuan dan Fungsi

Pembingkai ulang kognitif tidak bertujuan menolak realitas, melainkan mengevaluasi. Adapun beberapa tujuan dan fungsinya menurut Mohn (2024) sebagai berikut:

- 1) Mengubah pola pikir negatif, mengubah distorsi kognitif (pemikiran kaku/maladaptif) menjadi pemikiran yang lebih sehat, realistis, dan produktif.

- 2) Mengelola emosi, kemampuan mengatur emosi intens (seperti kurang percaya diri, takut, cemas, amarah) dengan cara mengubah persepsi dan interpretasi atas situasi tertentu.
- 3) Meningkatkan ketahanan (*resilience*), kemampuan untuk bangkit dari situasi sulit dengan memandang tantangan sebagai kesempatan belajar, bukan sebagai hambatan.
- 4) Mengatasi masalah (*problem solving*), dengan membuka wawasan untuk mencari solusi baru dan berpikir *out of the box* dalam situasi penuh tekanan.
- 5) Meningkatkan kesejahteraan mental, mengurangi gejala timbulnya stres (*distress*), penilaian diri terhadap orang lain dan lingkungan, serta cemas bicara di depan umum.

c. Implementasi

Sederhananya, terdapat tiga prinsip (3 *C's Cognitive Reframing*) yang menjadi dasar penerapan pembingkai ulang kognitif menurut Brenner (2018), sebagai berikut:

- 1) Tangkap (*catch it*), individu dengan sadar atau menyadari adanya kemunculan pikiran negatif.
- 2) Periksa (*check it*), setelah menyadari adanya pikiran negatif, selanjutnya evaluasilah dengan membandingkan atau pertimbangan ulang. Apakah secara sadar terlalu cepat ketika menyimpulkan masalah, carilah penjelasan lain dengan dukungan fakta, buktikan bahwa persepsi itu sekedar asumsi berlebihan.
- 3) Ubah (*change it*), setelah membandingkan antara pikiran dengan fakta atau kenyataan sebenarnya, ubahlah dengan perspektif yang lebih seimbang. Cari mana yang lebih realistis atau yang mengakui tantangan tersebut dari sudut pandang berbeda (lebih positif).

Pengembangan implementasi ketiga prinsip dasar ini, dilakukan dengan empat langkah (lihat pada halaman 26).

Cognitive Reframing Cycle



Cognitive reframing cycle pada ilustrasi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Identifikasi pemicunya (*identify trigger*), perhatikan apa saja peristiwa atau keadaan yang memicu pikiran negatif dan reaksi emosional.
- 2) Kenali pikiran spontan (*recognize thoughts*), pikiran-pikiran otomatis yang muncul secara spontan dalam merespons suatu situasi merupakan respons kognitif awal yang sering kali bersifat cepat dan tidak disadari.
- 3) Kajian pembuktian (*examine evidence*), perlu adanya evaluasi bukti empiris yang mendasari perubahan pola pikir dengan menantang asumsi melalui pertimbangan fakta yang objektif. Termasuk identifikasi bukti yang mendukung maupun yang bertentangan dengan pikiran negatif, penelaahan kemungkinan distorsi kognitif, seperti pembesaran masalah, generalisasi berlebihan, atau kecenderungan selektif pada aspek negatif.
- 4) Ciptakan perspektif (*generate perspectives*). Hasil kajian bukti sebelumnya, digunakan sebagai pengembangan proses berpikir yang lebih seimbang dengan mengakui realitas dan membuka kemungkinan dalam interpretasi (bersifat realistis dan autentik).



4. PREP (Point, Reason, Example, Point)

a. Pengertian

Kerangka berbicara PREP (*Point, Reason, Example, Point*) merupakan cara berpikir sistematis yang dirancang untuk membantu individu menyampaikan gagasan secara ringkas, logis, dan terstruktur dalam waktu yang singkat atau mendadak. Kerangka ini diusulkan oleh seorang pembicara Amerika terkenal Brian Tracy (2018) sebagai salah satu metode komunikasi efektif dalam *public speaking* yang cukup populer dan mudah diimplementasikan dengan persiapan yang hanya membutuhkan waktu 4-5 menit.

Metode PREP tersusun dengan penyampaian gagasan utama sebagai poin penting yang hendak disampaikan, dilanjutkan dengan alasan yang mendukung, kemudian diperkuat melalui contoh konkret atas gagasan tersebut, dan diakhiri dengan penegasan kembali pada poin penting utama. Sehingga susunannya membentuk alur argumentasi yang runtut, koheren, dan persuasif, karena audiens tidak hanya menerima pernyataan, tetapi juga memahami dasar rasional serta bukti yang mendukungnya.

b. Tujuan dan Fungsi

Berdasarkan konsep metode PREP dari Brian Tracy (2018) terdapat tiga tujuan penggunaan metode ini, yaitu:

- 1) Menyampaikan pesan secara jelas dan terstruktur. PREP membantu pembicara mengorganisasi ide sehingga pesan mudah dipahami audiens.
- 2) Memperkuat argumentasi, dengan memberikan alasan dan contoh konkret, pembicara dapat membuat gagasan lebih logis, meyakinkan, dan berbasis bukti.
- 3) Menegaskan kembali inti pesan. Pengulangan poin utama di akhir bertujuan memperkuat pemahaman dan daya ingat audiens terhadap pesan yang disampaikan.

c. Implementasi

Metode PREP dapat dilakukan dengan melalui empat urutan rumus berikut:

P Point of View (Sudut Pandang)

Sampaikan ide, pemikiran, atau fakta anda pada setiap poin pembahasan.

Contoh: Mahasiswa perlu aktif bertanya pada saat waktu perkuliahan berlangsung.

R Reasons (Alasan)

Sebutkan alasan anda dalam sudut pandang atau gagasan tersebut.

Contoh: Karena dengan bertanya, mahasiswa dapat memperjelas materi yang sebelumnya belum dipahami dan meningkatkan keterlibatan dalam proses belajar.

E Example (Contoh)

Ilustrasikan atau gunakan contoh untuk memperkuat dan membuktikan sudut pandang anda.

Contoh: Misalnya, ketika dosen menjelaskan konsep yang sulit, mahasiswa yang bertanya akan mendapat penjelasan tambahan, sehingga bisa memahami materi dibandingkan hanya diam saja.

P Point of View (Sudut Pandang)

Ulangi "P" poin pertama sebagai penegasan ide atas sudut pandang gagasan anda.

Contoh: Oleh karena itu, aktif bertanya di kelas sangat penting untuk meningkatkan pemahaman dan kualitas belajar mahasiswa.

5. Bicara Spontan (*Impromptu Speech*)

a. Pengertian

Bicara spontan (*impromptu speech*) menurut Stephen E. Lucas dalam Syamsu (2024) ialah penyampaian gagasan dengan refleks langsung, apa adanya, tiba-tiba, dan dengan waktu persiapan yang singkat. Umumnya digunakan di kondisi yang mendesak atau tanpa persiapan matang yang menuntut berpikir cepat, mengorganisasi ide alami, dan dapat me-nyampaikan pesan secara jelas dalam situasi yang tidak terprediksi. Spontanitas memicu respon kapasitas kognitif dan kesiapan diri.

Bicara spontan (*impromptu speech*) berbeda dengan kondisi presentasi terstruktur, cara ini menuntut respons segera "sat set" dengan kemampuan memahami inti masalah dan menyusunnya dalam kerangka argumentasi sederhana. Artinya, tidak bergantung pada hafalan, tetapi berdasar pada pemikiran reflektif, sebagaimana yang terlihat pada diskusi, tanya jawab, debat, orasi, dan lain sebagainya tanpa perlu membutuhkan adanya persiapan panjang.

b. Tujuan dan Fungsi

Adapun beberapa tujuan dan fungsi dari *impromptu speech* adalah sebagai berikut:

- 1) Kemampuan berpikir dan respon cepat. Membiasakan untuk memproses informasi dan menyampaikan dengan spontan dalam waktu singkat.
- 2) Kesiapan menghadapi berbagai situasi. Membantu tetap tenang dan mampu merespons kondisi yang tidak terduga dalam komunikasi.
- 3) Fleksibilitas dalam berkomunikasi. Menyesuaikan gaya dan isi komunikasi sesuai dengan situasi dan audiens.

6. Bahasa Tubuh (*Body Language*)

a. Pengertian

Komunikasi nonverbal, yang sering disebut sebagai bahasa tubuh (*body language*), merujuk pada penggunaan berbagai bagian tubuh oleh individu sebagai sarana untuk menyampaikan pesan tanpa kata-kata. Darmawan & Sa'i (2025) berpendapat bahwa komunikasi nonverbal terdiri dari segala aspek gerak tubuh yang digunakan dalam proses berkomunikasi. Meliputi sikap statis (*posture*), gerakan dinamis (*gesture*), ekspresi wajah (*mimic*), kontak mata (*eye contact*), serta posisi atau orientasi tubuh saat berinteraksi.

Pendapat tersebut didasari oleh *embodied cognition*, dimana tubuh sebagai cerminan pembentuk kondisi fisik serta kondisi psikologis, yang menghubungkan antara *body* dan *cognition* sebagai pengaturan *motoric gesture* tubuh secara sadar. Dalam *public speaking*, ini berkaitan dengan bagaimana individu menyajikan pesan (*delivering message*) serta kualitas penyampaian, yang tidak hanya ditentukan materi secara verbal, tetapi juga secara nonverbal.

b. Tujuan dan Fungsi

Komunikasi nonverbal bukan hanya pelengkap, tetapi menunjang efektivitas penyampaian pesan. *Body language* memiliki beberapa tujuan dan fungsi sebagai berikut:

- 1) Memperjelas pesan verbal. Memperkuat makna ucapan atau kata-kata sehingga pesan menjadi lebih jelas dan tidak menimbulkan ambiguitas.
- 2) Menarik perhatian audiens. Gerakan tubuh, kontak mata, dan ekspresi yang dinamis membuat audiens tertarik dan tetap fokus selama proses penyampaian berlangsung.
- 3) Membangun kepercayaan audiens terhadap pembicara (*credibility*). Konsistensi antara bahasa verbal dan non-

c. Implementasi

Impromptu speech dilakukan melalui beberapa tahap. Adapun tahapan yang dapat dilakukan sebagai berikut:

- 1) Menentukan topik. Dilakukan dengan mengembangkan topik atau isu yang diberikan, maupun memilih topik secara spontan dan personal (berdasarkan pengalaman atau informasi pribadi yang dimiliki) sebagai dasar penyampaian gagasan.
- 2) Membuat kerangka sederhana. Menyusun alur singkat dalam pikiran agar ide tersampaikan secara runtut, seperti pembuka, isi, dan penutup. Dapat pula dengan cara mengintegrasikan teknik PREP.
- 3) Menyiapkan contoh relevan, menambahkan ilustrasi, kejadian, atau kasus nyata yang dapat mendukung untuk memperjelas dan memperkuat penyampaian gagasan.
- 4) Pembatasan durasi berbicara. Waktu berbicara dibatasi agar peserta fokus pada inti pesan dan mampu me-nyampaikan secara efisien tanpa bertele-tele (efektif).
- 5) Latihan menanggapi/umpan balik (*feedback*). Melatih bagaimana untuk merespons secara cepat, kemudian mampu memberikan evaluasi sebagai bahan perbaikan kualitas penyampaian.



verbal memberikan kesan bahwa pembicara percaya diri, jujur, dan kompeten dalam menyampaikan pesan.

- 4) Mengilustrasikan maksud pesan. Isyarat visual gerak tubuh, kontak mata, hingga ekspresi dapat memudahkan audiens membayangkan konsep kompleks atau abstrak.

c. Implementasi

Komunikasi nonverbal melalui *body language* yang efektif diwujudkan melalui beberapa penerapan berikut:

- 1) Penggunaan ekspresi wajah yang selaras isi pesan. Menampilkan mimik wajah yang sesuai dengan konteks yang sedang dibicarakan, contohnya ekspresi serius saat informasi penting atau ekspresi antusias saat hal yang memotivasi, sehingga pesan terasa lebih hidup.
- 2) Penggunaan gestur untuk memperjelas dan menegaskan pesan. Menggunakan gerakan anggota tubuh tertentu untuk memberikan penekanan poin penting, membantu visualisasi konsep, hingga mengarahkan perhatian audiens terhadap penyampaian bagian materi tertentu.
- 3) Penerapan postur untuk terlihat meyakinkan. Seperti posisi tubuh yang berdiri tegak, tidak membungkuk, ataupun tidak menutup diri (misalnya menyilangkan tangan) sebagai cerminan percaya diri dan keterbukaan terhadap audiens.
- 4) Penggunaan kontak mata. Ketika pembicara melakukan kontak mata langsung dengan audiens sebagai sarana interaksi dua arah, kefokuskan pandangan, keterlibatan dan perhatian kepada audiens.
- 5) Perpindahan gerak dan mengatur posisi. Bergerak secara terarah menyesuaikan alur bicara, menandai peralihan topik, untuk menghindari kesan statis atau kaku selama presentasi.
- 6) Penyesuaian karakteristik audiens. Mempertimbangkan situasi dan latar belakang audiens agar pesan diterima secara tepat dan tidak menimbulkan kesalahpahaman.

7. Tampil Berani Berbicara (*Performing*)

a. Pengertian

Tampil dengan berani berbicara di depan umum serta disaksikan oleh audiens secara langsung (*performing*) merupakan tahap aktualisasi dari seluruh kemampuan *public speaking* yang dipelajari. *Performing* tidak sebagai aktivitas berbicara saja, tetapi sebagai proses menunjukkan kesiapan diri secara utuh, baik secara fisiologis maupun psikologis dalam penyampaian yang efektif.

Penampilan langsung dalam berbicara menjadi bagian dari pengalaman keberhasilan nyata (*mastery experience*) yang berperan penting dalam membangun kepercayaan diri. Sejalan dengan yang Bandura nyatakan dalam Deni & Ifdil (2016), dari pengalaman ini, individu belajar menghadapi tekanan dan merasa lebih aman, memiliki ambisi dalam menyampaikan pesan, mandiri, lebih optimis, dan semakin yakin terhadap kemampuan dirinya.

b. Tujuan dan Fungsi

Performing bertujuan memberikan kesempatan bagi individu mempraktikkan *public speaking* pada situasi nyata. Pengalaman langsung dapat meningkatkan percaya diri, terbiasa menghadapi audiens, melatih penyampaian pesan agar lebih jelas dan terstruktur. Selain itu, tujuan *performing* ialah membangun kesiapan psikologis dan fisiologis dalam menghadapi berbagai situasi komunikasi.

Adapun fungsi tampil berani berbicara adalah sebagai sarana latihan mengembangkan keterampilan komunikasi. *Performing* membentuk pengalaman langsung (*mastery experience*) yang memperkuat kepercayaan diri, sekaligus menjadi media evaluasi melalui umpan balik. Dapat pula,



membantu individu mengelola rasa gugup dan tekanan agar kemampuan berbicara berkembang lebih profesional.

c. Implementasi

Implementasi tampil berani berbicara (*performing*) dilakukan dengan menerapkan keseluruhan pembelajaran yang telah didapat sebelumnya, sebagai berikut:

- 1) Memahami konsep. Pahami tujuan *public speaking* dan pentingnya kepercayaan diri sebagai landasan sebelum tampil.
- 2) Mengelola pikiran. Identifikasi dan rubahlah pikiran negatif menjadi lebih realistis untuk mengurangi rasa cemas dan meningkatkan kesiapan mental.
- 3) Menyusun materi. Susun dan sampaikan materi secara terstruktur (bisa dengan menerapkan PREP) agar pesan jelas dan runtut.
- 4) Melatih respon. Latih kemampuan berpikir cepat dan sampaikan ide secara spontan untuk menghadapi situasi yang tidak terduga.
- 5) Menerapkan teknik. Gunakan bahasa tubuhmu, seperti postur, gestur, kontak mata, dan ekspresi wajah untuk mendukung penyampaian pesan.
- 6) Menampilkan. Coba sampaikan materi secara langsung dengan mengintegrasikan kesiapan yang telah dilatih pada poin sebelumnya.
- 7) Mengevaluasi. Setelahnya, refleksikan diri dan berikan umpan balik sebagai perbaikan dan juga penguatan kepercayaan diri melalui pengalaman tampil tersebut.

a. Penutup

Public speaking menjadi kemampuan penting yang tidak hanya menekankan aspek teknis berbicara saja, tetapi juga memperhatikan kesiapan psikologis individu, terutama kepercayaan diri. Percaya diri menjadi faktor utama yang memengaruhi kualitas penyampaian pesan, dipengaruhi oleh faktor rasa aman, ambisi normal, mandiri, optimis, dan yakin pada kemampuan diri, serta dipengaruhi oleh adanya pengalaman keberhasilan (*mastery experience*) pada proses belajarnya.

Melalui *training* sistematis, individu mulai dilatih memahami konsep dasar, mengelola pikiran, dan menyusun materi secara terstruktur, seperti dengan metode PREP. Selain itu, individu dilatih mengembangkan respons spontan dengan teknik komunikasi verbal dan nonverbal secara efektif, melalui praktik langsung (*performing*). Sehingga, *public speaking* terintegrasi dengan kepercayaan diri dan dapat tampil lebih efektif, adaptif, serta profesional dalam berbagai situasi komunikasi.

b. Implikasi

Implikasi praktis *public speaking* untuk kepercayaan diri berbicara di depan umum, sebagai berikut:

- 1) Bagi pelajar/mahasiswa, meningkatkannya keberanian ketika berbicara, berpendapat, dan kesiapan akademik.
- 2) Bagi guru/dosen/institusi, digunakan sebagai program pengembangan *soft skill* hingga *core skill* pembelajaran.
- 3) Bagi pekerja/karyawan, sebagai kesiapan profesional, seperti presentasi, wawancara, dan komunikasi tim.
- 4) Bagi masyarakat/mahluk sosial, digunakan sebagai cara interaksi dan komunikasi secara efektif.

Jika dilakukan dengan konsisten, percaya diri dalam *public speaking* dapat meningkat secara bertahap.

Glossarium

Ambisi normal	: Dorongan untuk mencapai tujuan yang realistis sesuai kemampuan diri.
Audience/Audiens	: Sekelompok atau seorang pendengar yang menerima pesan/komunikasi.
Body language	: Bahasa tubuh berupa gerakan, sikap, dan ekspresi dalam berkomunikasi.
Cognitive reframing	: Teknik mengubah pola pikir negatif menjadi lebih realistis dan adaptif.
Communication	: Proses transfer atau penyampaian pesan dari pembicara kepada audiens.
Delivery	: Cara penyampaian/penyajian pesan dengan aspek verbal dan nonverbal.
Efektif/Efektivitas	: Tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan atau pesan disampaikan secara tepat, jelas, dan sesuai dengan yang diharapkan.
Eye contact	: Kontak mata dengan audiens untuk membangun koneksi dan perhatian.
Example	: Contoh/visualisasi yang digunakan untuk memperkuat suatu gagasan dalam penyampaian pesan.
Feedback	: Umpan balik yang diberikan untuk evaluasi dan perbaikan kemampuan.
Gesture	: Gerakan tubuh, terutama tangan, untuk memperjelas atau menegaskan pesan.
Impromptu speech	: Teknik berbicara secara spontan tanpa persiapan panjang.
Kepercayaan diri	: Keyakinan individu pada kemampuan dirinya dalam menghadapi situasi.
Mandiri	: Sikap ketidakbergantungan orang lain dalam mengambil keputusan atau bertindak.
Mastery experience	: Pengalaman keberhasilan nyata yang dapat memperkuat kepercayaan diri.

Daftar Pustaka

- Adyanitama, S., Dewi Yustitia, A., Anggunani, A. R., Kartikasari, D., & Husna, A. N. (2023). Pengembangan Skala Kepercayaan Diri dalam Public Speaking untuk Mahasiswa. *Prosiding University Research Colloquium*, 815–821.
- Anthony, R. (1996). *Rahasia Membangun Kepercayaan Diri*. Bhinarupa Aksara.
- Brenner, B. (2018). *How to Use Cognitive Reframing for Anxiety and Stress*. Therapy Group of DC. <https://therapyygroupde.com/therapist-de-blog/how-to-use-cognitive-reframing-for-anxiety-and-stress/>
- Buntoro, I. F., Folamauk, C. L. H., Nurina, L., Tanto, A. C., & Handoyo, N. E. (2023). Pelatihan Public Speaking untuk Meningkatkan Kemampuan Komunikasi dan Kepercayaan Diri. *Media Tropika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 55–62.
- Clark, D. A. (2013). Cognitive Restructuring. *The Wiley Handbook of Cognitive Behavioural Therapy*. <https://doi.org/10.5040/9798216187165.ch-003>
- Darmawan, D., & Sa'i, M. (2025). Penerapan Teknik Public Speaking untuk Membangun Komunikasi Meyakinkan Melalui Ekspresi dan Gestur. 1(4), 1229–1239.
- Deni, A. U., & Ifdil. (2016). Konsep Kepercayaan Diri Remaja Putri. *Amandha*, 2(2), 43–52. <https://jurnal.iicet.org/index.php/j-edu/article/view/72>
- Dianita Pramesti, K., Mejsya, N. I., & Amrillah, R. (2024). Relevansi Lulusan Perguruan Tinggi dengan Dunia Kerja. *An Najah Jurnal Pendidikan Islam Dan Sosial Keagamaan*, 3(4), 236–243. <https://jurnal.nabest.id/index.php/annajah>
- Mohn, E. (2024). Cognitive Reframing. *EBSCO*.
- Muchlis, L. N. L., & Pujiyanto, W. E. (2024). Efektivitas Pelatihan

Nonverbal	: Bentuk berkomunikasi dengan tidak / tanpa perkataan lisan.
Optimis	: Berpikir positif terhadap diri sendiri dan akan masa depannya.
Performing	: Kegiatan menampilkan kemampuan secara langsung di depan audiens.
Point	: Gagasan utama yang disampaikan dalam komunikasi.
Posttest	: Tes akhir untuk mengukur hasil setelah intervensi/training.
Pretest	: Tes awal untuk mengukur kondisi sebelum intervensi/training.
PREP	: Metode penyusunan pesan (Point, Reason, Example, Point) agar lebih terstruktur.
Public speaking	: Keterampilan bicara di depan umum untuk menyampaikan pesan secara efektif.
Reason	: Alasan yang mendukung gagasan utama dalam penyampaian pesan.
Reframing	: Proses mengubah sudut pandang terhadap suatu situasi.
Self-confidence	: Sikap percaya/kapasitas diri
Self-efficacy	: Keyakinan mencapai tujuan tertentu.
Teknik komunikasi	: Cara/strategi berkomunikasi dengan menyampaikan pesan secara efektif.
Verbal	: Bentuk berkomunikasi melalui/dalam perkataan lisan.

- Public Speaking dalam Meningkatkan Kemampuan Mahasiswa Berbicara di Depan Umum. *Journal of Science and Education Research*, 3(1).
- Mulyati, S., & Hendriani, S. (2023). *Teknik Dasar Public Speaking*. Badan Penelitian dan Pengembangan serta Pendidikan dan Pelatihan Kementerian Agama Republik Indonesia. <https://pta.kemendiknas.go.id/repository/module/teknik-dasar-public-speaking-BQ9Hk-ou6vc-EpgLC>
- Nabila, W. M., Fadhillatunnisa, S., & Suryandari, M. (2024). Sejarah Dan Perkembangan Public Speaking Dalam Komunikasi Dakwah. *ALADALAH: Jurnal Politik, Sosial, Hukum Dan Humaniora*, 2(2).
- Nurhayati, E. (2025). *Powerfull Public Speaking (Peran Aspek Komunikasi Verbal dan Non-Verbal) dalam Menunjang Efektifitas Penyampaian Pesan Public Speaking*. 3(2), 82–89. <https://www.city.kawasaki.jp/500/page/0000174493.html>
- Okta, T. N., Pamungkas, G., Sipayung, M. F., & Fariha, N. F. (2024). Pengaruh Kepercayaan Diri Terhadap Kemampuan Public Speaking Mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana Yogyakarta. *JKOMDIS: Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Media Sosial*, 4(1), 35–40. <https://doi.org/10.47233/jkomdis.v4i1.1424>
- Ramadanti, M., Sary, C. P., & Suarni. (2022). Psikologi Kognitif (Suatu Kajian Proses Mental dan Pikiran Manusia). *Al-Din Jurnal Dakwah Dan Sosial Keagamaan*. <https://doi.org/10.30863/ajdsk.v8i1.3205>
- Siregar, N. S. S., & Tamsil, I. S. (2022). *Buku Ajar Public Speaking*. Scopindo Media Pustaka.
- Syahdiah, U., Hayuningtyas, M. A., & Kholifah, U. N. (2021). Kepercayaan Diri Dan Kemampuan Public Speaking Pada Mahasiswa. *Spiritual Healing: Jurnal Tasawuf Dan Psikoterapi*, 2(1), 44–49.

- Syamsu, P. K. (2024). *Seputar Public Speaking*.
- Tracy, B. (2018). *The 5 Minute Speech Creation Formula*.
- Wynda, H., & Hufad, A. (2025). Transformasi Pendidikan Tinggi : Mengasah Soft Skills untuk Menjawab Tantangan Kerja di Era Society 5 . 0. *JSSH (Jurnal Sains Sosio Humaniora)*, 9(1), 91–102.
- Yudha, A., Nugroho, F., Naufal, M., Fauzan, R., Maftuh, M., Sukma, H., Jagad, C., Rosyid, M. I., Angga, M., & Putra, P. (2024). *Efektivitas Pelatihan Public Speaking untuk Meningkatkan Kepercayaan Diri Mahasiswa Baru*. 10(01), 70–73.
- Zahidah, M., Pratiwi, P., & Amri, U. (2026). *Teknik Reframing untuk Meningkatkan Mindset dan Kepribadian Positif Mahasiswa*. 9(1), 36–45.
- Zahidi, S. (2025). Future of Jobs Report 2025. In *World Economic Forum* (Issue January). World Economic Forum Forum. <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2025/>

G. Informed Consent



**KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
FAKULTAS PSIKOLOGI**

Alamat: Jl. Gajayana Dinoyo 50 Telp. (0341) 551354 Fax. 572533 Malang

KESEDIAAN TERTULIS (*INFORMED CONSENT*)

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama :
Jenis Kelamin :
Tanggal Lahir/Usia :
Alamat Domisili :
Program Studi :
Semester :
Nomor Telepon/HP :

Dengan ini menyatakan kesediaan saya sebagai partisipan/peserta (kelompok eksperimen) dalam *Public Speaking Training: Speak with Confidence*.

Dalam kegiatan ini, saya telah menyadari, memahami, dan menerima bahwa:

1. Saya bersedia terlibat penuh dan aktif selama proses *public speaking training* ini.
2. Saya mengikuti *public speaking training* ini secara sadar dan sukarela.
3. Kerahasiaan data dan informasi pribadi saya dijaga oleh penyelenggara *public speaking training* sesuai dengan tujuan akademik, prinsip etika, dan privasi.

Setelah membaca penjelasan tertulis diatas, saya dalam keadaan SADAR dan TIDAK ADA PAKSAAN dari pihak manapun memutuskan untuk menyetujui dan menandatangani surat kesediaan tertulis, sehingga saya bersedia untuk mengikuti pelatihan *public speaking* yang diselenggarakan pada tanggal _____ 2026.

Malang, _____ 2026

Partisipan

(_____)

H. Pemateri (*Trainer*)

Curriculum Vitae **PEMATERI**



Berikut kami sampaikan profil trainer yang akan kebersamai kita hari ini.

Beliau bernama **M. Hasyim Ashari, S.Pd, CPS**

Lahir di Kota Nganjuk tahun 1972

Alumni Pendidikan Kimia IKIP MALANG

Beliau pengalaman sebagai :

1. Beliau adalah seorang guru Kimia dan penulis buku-buku di PT. Penerbit Erlangga dan Penerbit Gramedia sejak tahun 2007 sudah lebih dari 20 judul buku yang diterbitkan.
2. Seorang motivator nasional yang memberikan pelatihan, seminar motivasi kepada siswa, mahasiswa, orang tua, guru-guru, dan dosen di berbagai kota di Indonesia
3. Seorang trainer public speaking yang tersertifikasi oleh BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi) RI
4. Saat ini berstatus sebagai dosen praktisi public speaking di Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Negeri Malang.
5. Bapak Hasyim adalah Founder sekaligus CEO PT. MASTERPRIMA JUARA INDONESIA. Ahlinya Bimbel CPNS, Kedinasan, UTBK, dan TNI Polri No.1 di Indonesia yang didirikan sejak tahun 2010. Saat ini Masterprima tersebar di 15 cabang di seluruh Indonesia.

Baik tanpa berlama-lama, marilah kita sambut special trainer kita...

Bapak Hasyim Ashari, dengan tepuk tangan yang paling meriah!

I. Lembar Teks PREP (*Point, Reason, Example, Point*)

Pembicara : (Nama Anda)

Audiens : (Kepada Siapa Ditujukan)

Tema : (Topik/ Materi Pembahasan)

TEKS PREP (*POINT, REASON, EXAMPLE, POINT*)

PEMBUKA TOPIK UTAMA (*POINT*)

Bagian ini berfungsi sebagai pembuka interaksi untuk memperkenalkan diri, membangun kedekatan (*rapport*) dengan audiens, serta menyampaikan gagasan, pernyataan, atau permasalahan utama secara langsung dan penuh empati agar audiens merasa dipahami.

CONTOH:

Selamat siang.

Senang sekali dapat berjumpa secara langsung dengan Anda. Sebelumnya, perkenalan saya (Nama Anda). Saya merupakan mahasiswa program studi Psikologi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Bagaimana kabarnya hari ini? Izinkan saya menjadi teman curhat Anda selama beberapa menit ke depan. Anda nantinya bisa mencurahkan gundah gulana serta keluh kesah terkait kurangnya rasa percaya diri yang dialami ketika tampil di publik. Silakan saja, apa pun itu tanpa merasa sedang dihakimi. Anda bisa mempercayakan kerahasiaan cerita tersebut tanpa harus khawatir tersebar. Akan saya dengarkan, dan berikan respons terbaik yang saya bisa usahakan.

Kondisi kurangnya percaya diri seperti yang sedang Anda alami saat ini memang banyak dikeluh-keluhkan. Keluhan yang dialami pun memiliki ciri yang serupa, walaupun dalam kasus yang berbeda. Misalnya, seperti:

"Akhir-akhir ini saya sering merasa gugup apabila harus tampil presentasi di depan kelas. Saya merasa kurang puas terhadap penampilan diri sendiri."

"Mendadak, saya bingung bahkan blank tak tahu harus berkata apa ketika sudah berhadapan dengan banyak orang. Pikiran saya terasa kacau dan kurang fokus."

"Akibatnya, saya sering kali memalingkan pandangan/buang muka ketika harus bicara pada orang lain, terutama lawan jenis atau orang yang baru saya kenal."

Apakah ada salah satu dari ciri ini yang Anda alami?

Jelas sekali, apabila Anda mengalami ciri serupa, ini bisa disebabkan oleh *nervous system* pada kemampuan kognitif, sebab dipicu oleh respon otak ketika menilai sebuah situasi sebagai ancaman atau dalam keadaan penuh stres.

ALASAN/MAKSUD TOPIK PEMBAHASAN (*REASON*)

Bagian ini memberikan penjelasan logis, latar belakang keilmuan, atau alasan pendukung mengapa permasalahan pada poin pertama bisa terjadi. Di sini Anda juga memberikan alasan mengapa argumen atau solusi yang Anda tawarkan masuk akal dan dapat diandalkan.

CONTOH:

Disinilah keilmuan saya berperan memberikan penjelasan kepada anda. Sebagai mahasiswa Psikologi, saya diajarkan bagaimana caranya melakukan *coping stress* untuk mengatasi timbulnya rasa terancam pada situasi tersebut, seperti:

"Tanamkan *mindset* bahwasannya semua akan baik-baik saja, dan anda dapat menampilkannya dengan semestinya."

"Ketika lupa, anda bisa mencari kata kuncinya saja untuk *me-recall short term memory* dan kemudian mengulanginya agar ingat dan menjadi *long term memory*."

"Ketika merasa gugup memandang orang lain, anda bisa coba membayangkan orang tersebut sebagai objek/benda yang anda senangi."

Inilah cara anda membingkai ulang (*reframing*) cara berpikir agar lebih relaks dan positif, sehingga nantinya lebih merasa pede.

CONTOH/MENCONTOHKAN (EXAMPLE)

Bagian ini memberikan bukti nyata, ilustrasi, atau panduan langkah demi langkah yang praktis. Tujuannya adalah untuk memperjelas alasan yang telah disampaikan sebelumnya agar audiens dapat dengan mudah memahami dan menerapkannya di kehidupan nyata.

CONTOH:

Caranya terbilang mudah. Anda bisa coba tips & trik sederhana ini secara mandiri, dengan fokus pada kata kunci penyampaian. Namun, apabila gugup, cobalah teknik *inhale-exhale* untuk mengatur pemapasan dan laju debar detak jantung.

Atau Anda bisa coba sesekali menatap sudut lain di luar objek pendengar agar tidak merasa sedang dinilai secara non-verbal.

Yang terpenting, "tetaplah *postthink (positive thinking)*".

PENUTUP TOPIK UTAMA (POINT)

Bagian ini merupakan kesimpulan yang menegaskan kembali pernyataan atau gagasan utama yang dibahas pada awal pembicaraan. Selain menutup sesi dengan kesan yang positif, bagian ini sering kali diisi dengan ajakan bertindak (*call to action*) seperti menawarkan bantuan lebih lanjut.

CONTOH:

Sebagai penutup, saya ingin menegaskan kembali bahwa rasa gugup dan kurang percaya diri saat tampil di depan umum bukanlah sebuah kelemahan permanen, melainkan respons alami yang sangat bisa Anda kendalikan melalui kesiapan *mindset* dan pengelolaan stres yang tepat. Anda pasti mampu mengatasinya.

Tentunya masih banyak tips & trik lainnya yang dapat saya berikan. Anda bisa mendapatkan penjelasan lebih lanjut, atau sekadar bercerita dan berkonsultasi langsung melalui no. 0851-sekian. Jadikan teman curhat, agar hidup Anda tidak terasa berat.

Sampai bertemu pada konseling berikutnya. Terima kasih.

J. Lembar Penilaian Praktik *Public Speaking*

FORM PENILAIAN SESI PRAKTIK PUBLIC SPEAKING

Pelatihan : Mahasiswa Psikologi UIN Maliki
Pelaksanaan : Selasa, 21 April 2026
Kelompok : 1
Ketua Kelompok : _____

NO	NAMA	Waktu Tampil (menit)	Aspek Yang Dinilai			Total Nilai
			Penguasaan Materi	Body Language	Vokal	
1						
2						
3						
4						
5						

Skala Penilaian <ul style="list-style-type: none">• Sangat Baik : 80 – 100• Baik : 70 – 80• Cukup Baik : 60 – 70	Ketua Kelompok _____
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------

K. Dokumentasi

Sesi I

PUBLIC SPEAKING TRAINING

Speak Confidently at:

Selasa, 07, 14, 21 April 2026

Ruang Psikomovie, Lt. 3
Fak. Psikologi UIN Malang

12.00 - 14.00 WIB

Benefit:

- Sertifikan Diklat
- Handout Materi
- Improving Skill
- Ilmu Bermanfaat

SPECIAL TRAINER
M. Hasyim Ashari, S.Pd., CPS

Direktur PT. Master Prima Juara Indonesia
Trainer Certified BNSP RI | Motivator Nasional
Penulis Buku PT. Penerbit Erlangga & Gramedia

malangpublicspeaking.id | malangpublicspeaking



Sesi II



Sesi III

