

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian “Pengaruh Mentoring Sebagai Persuasi Sosial Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Tingkat Akhir” yang dilakukan oleh peneliti dengan menyebarkan kuesioner secara online dan offline kepada 74 responden melalui *google form* dan angket, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa mayoritas responden yang merupakan seorang mahasiswa Ilmu Komunikasi tahun ajaran 2018 di UPN Veteran Jakarta merasa *mentoring* atau bimbingan dengan dosen sangat mempengaruhi kepercayaan diri mahasiswa yang sedang menyelesaikan tugas akhir

Berdasarkan hasil uji perhitungan regresi antara dua variabel, akhirnya peneliti memperoleh nilai sebesar 0,867. Nilai ini membuktikan adanya hubungan yang sangat kuat karena berada diantara 0,800-1,00. Hasil tersebut menunjukkan bahwa Pengaruh *Mentoring* sebagai persuasi sosial memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap Kepercayaan diri mahasiswa tingkat akhir Ilmu Komunikasi tahun ajaran 2018 di UPN Veteran Jakarta. Hasil dari uji hipotesis yang menggunakan uji *t* memperoleh hasil H_0 ditolak dan H_a diterima dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Maka pada penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan (nyata) pada *Mentoring* terhadap Kepercayaan Diri.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul “Pengaruh Mentoring Sebagai Persuasi Sosial Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Tingkat Akhir”, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

5.2.1 Saran Praktis

Saran untuk mahasiswa yang sedang menyelesaikan tugas akhir agar lebih meningkatkan motivasi serta kemampuan dalam menyelesaikan tugas akhir serta berusaha untuk memahami pengetahuan mengenai tugas akhir dan mahasiswa diharapkan untuk tetap mengoptimalkan kontrol dirinya sehingga memiliki keyakinan sikap, menentukan apa yang diinginkan dan dapat menentukan sendiri

keputusannya serta tidak terpengaruh dengan orang lain hingga mampu menghadapi tugas dengan penuh tanggung jawab.

5.2.2 Saran Teoritis

Kepada peneliti selanjutnya, dianjurkan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan instrument lain persuasif sosial dalam teori *Self efficacy*, dimana instrument lainnya merupakan pengaruh lain persuasif sosial mulai dari pengaruh orang tua, pengaruh teman sebaya ataupun pengaruh pasangan dalam persuasif sosial. Diharapkan penelitian ini mampu menjadi pedoman bagi peneliti selanjutnya untuk memahami secara mendalam kepada sumber instrument persuasif sosial lain yang akan diteliti dengan sudut pandang yang berbeda.