

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk sosial, dimana dalam kehidupan sehari-hari manusia selalu berinteraksi dan melakukan komunikasi. Hal ini disebabkan karena manusia tidak dapat hidup sendiri melainkan saling membutuhkan satu sama lain. Dalam melakukan komunikasi dengan orang lain manusia memiliki keinginan untuk mempengaruhi orang lain baik itu untuk mengubah sikap, ide, atau perilakunya. Hal tersebut dapat dilakukan salah satunya dengan memberikan contoh berupa tokoh atau idola oleh komunikator kepada komunikan. Hal tersebut bisa dilakukan dengan mencontoh kepribadian yang ada pada diri Rasulullah SAW, yang sesuai dengan firman Allah dalam QS Al-Ahzab ayat 21 yang berbunyi:

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ
لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ
اللَّهَ كَثِيرًا

Artinya: “Sungguh telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari Kiamat dan yang banyak mengingat Allah SWT.”

Dalam ayat di atas menegaskan bahwa Rasulullah merupakan contoh terbaik dalam berbagai aspek kehidupan. Surah Al Ahzab ayat 21 ini mengajarkan pentingnya keteladanan Rasul yang dapat kita terapkan dalam

kehidupan sehari-hari. Ayat ini mengandung makna yang mendalam dalam konteks komunikasi persuasif, terutama di dalam memotivasi manusia untuk berperilaku baik dan menjalankan ajaran agama. Ayat ini mengarahkan perhatian kepada Rasulullah sebagai contoh ideal dalam kehidupan. Dalam komunikasi, seorang teladan yang kredibel dan konsisten sangat penting untuk meyakinkan orang lain. Ayat ini juga menyentuh hati orang-orang yang memiliki harapan kepada Allah dan hari akhir. Dengan mengarahkan audiens pada emosi cinta kepada Allah dan takut akan pertanggungjawaban, ayat ini menggerakkan perasaan untuk berubah dan bertindak lebih baik.

Selain itu, dalam hadis riwayat Bukhari dan Muslim menyebutkan bahwa:

الْخَيْلِ وَرُكُوبَ وَالرِّمَاطَةَ السَّبَّاحَةَ أَوْ لَاذَكُمْ عِلِّمُوا

“Ajarilah anak-anak kalian berkuda, berenang dan memanah” (HR Bukhari Muslim)

Hadis di atas mendukung dari surat al-Ahzab ayat 21 yang bisa menjadi panduan oleh seorang komunikator dalam memberikan motivasi kepada komunikan. Dalam hadis tersebut menjelaskan bahwa olahraga berkuda, berenang, dan memanah merupakan olahraga yang dianjurkan seperti yang dilakukan oleh Rasulullah SAW sejak dahulunya. Hadis ini juga bisa menjadi panduan atau pedoman dalam komunikasi untuk memotivasi karena prinsip-prinsip yang terkandung di dalamnya sesuai dengan teori dan praktik komunikasi yang efektif. Memotivasi seseorang untuk mengikuti

apa yang diinginkan oleh sang komunikator dapat juga dikatakan sebagai komunikasi persuasif.

Komunikasi persuasif terdiri dari dua suku kata, yaitu komunikasi yang berarti interaksi yang terjadi antara individu satu dengan individu lain menggunakan media atau saluran tertentu sehingga menimbulkan sebuah efek, sedangkan persuasif merupakan proses untuk mengubah atau mengajak orang lain dalam sebuah kejadian atau peristiwa melalui bahasa verbal atau nonverbal yang bertujuan untuk mengubah sikap, keyakinan, termasuk sebuah motivasi. Ketika manusia memiliki sebuah keinginan untuk berbicara kepada orang lain, maka akan timbul pula keinginan untuk saling mempengaruhi. Jadi komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang dilakukan dengan cara mengajak dan mempengaruhi orang lain dengan usaha mengubah keyakinan, nilai, ataupun sikap mereka.

Komunikasi persuasif menurut Edwin P Bettinghaus dalam *“Pengantar Komunikasi Persuasif”* adalah komunikasi yang menekankan kepada proses yang menggugah kesadaran penerima pesan, yang dengan kata lain agar bersifat persuasif komunikasi harus mengandung upaya yang dilakukan oleh seseorang dengan sadar untuk mengubah perilaku orang lain dengan menyampaikan beberapa pesan.¹

Upaya yang dilakukan oleh yang menyampaikan pesan atau bisa disebut dalam komunikasi persuasif sebagai persuader yaitu harus jelas dan

¹ Andri Astuti Itasari, *“Pengantar Komunikasi Persuasif”* (Banjarsari: UNISRI Press, 2024) h. 29

memiliki strategi yang sesuai dengan komunikan agar nantinya dapat mengubah sikap ataupun prilakunya. Menurut Soemirat dan Suryana dalam “Pengantar Komunikasi Persuasif” yang dapat dirubah dari diri komunikan berkaitan dengan kepercayaan, ide, dan konsep. Tujuan komunikasi dalam konteks ini menggerakkan hati, menimbulkan perasaan tertentu, menyenangkan, dan menyetujui terhadap apa yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan.²

Faktor penting yang terdapat dalam diri komunikator dalam menyampaikan pesan menurut Ishak dalam “Komunikasi Persuasif dan Negosiasi” adalah daya tarik sumber (Source Attractiveness) dan sumber kepercayaan (Source Credibility).³ Daya tarik berisikan tentang bagaimana seorang komunikator memiliki berbagai kemampuan, kecerdasan, dan kemenarikan fisik serta lainnya, yang dibuktikan dari beberapa penelitian, salah satunya penelitian oleh Septian Alta Titus dengan judul penelitian “Kredibilitas Komunikator dalam Mengembangkan Tim E-Sport Profesional Dota 2”.⁴ Dalam penelitian tersebut membuktikan bahwa *Source Attractive* memberikan pengaruh yang penting dalam sebuah komunikasi. Sedangkan sumber kepercayaan bersangkutan dengan profesi atau keahlian yang dimiliki oleh seorang komunikator.

² *Ibid*, h. 27

³ Yasha Langitta Setiawan, dkk, “Komunikasi Persuasif dan Negosiasi” (Padang: CV Gita Lentera, 2023) h. 54

⁴ Septian Alta dkk, K “Kredibilitas Komunikator dalam Mengembangkan Tim E-Sport Profesional Dota 2” Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 6 No. 2, 2023.

Komunikasi persuasif digunakan hampir dalam setiap bidang kehidupan manusia, misalnya dalam dunia pendidikan. Komunikasi persuasif dapat memberikan motivasi kepada siswa yang dapat merubah sikap dan perilakunya. Menurut Onong Uchjana Effendy dalam bahwa dalam melakukan komunikasi persuasif memiliki beberapa teknik diantaranya teknik asosiasi yang berkaitan dengan penyajian pesan komunikasi menggunakan suatu objek yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik integrasi yang berkaitan dengan kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Teknik ganjaran yang berkaitan dengan teknik mempengaruhi dengan cara memberikan keuntungan atau harapan kepada komunikan. Teknik tataan yaitu pesan dengan logika yang jelas, sistematis, dan mudah dipahami sehingga audiens merasa yakin dengan argumen yang disampaikan. *Teknik red herring*, seni komunikator untuk memenangkan perdebatan dengan mengenakan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya ke aspek yang dikuasi oleh komunikator.⁵

Komunikasi persuasif sangat dibutuhkan dalam kegiatan belajar mengajar terutama dalam kegiatan olahraga agar anak-anak memiliki motivasi untuk memperhatikan dan bisa memahami apa yang diajarkan oleh guru. Motivasi merupakan dorongan dan kekuatan dalam diri seseorang untuk melakukan tujuan tertentu yang ingin dicapainya.⁶ Komunikasi

⁵ Yasha Langitta Setiawan, *Op. Cit* h. 144

⁶ Hamzah B. Uno, "*Teori Motivasi dan Pengukurannya, Analisis di Bidang Pendidikan*" (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006) h. 7

persuasif berperan penting dalam memotivasi siswa untuk mengikuti olahraga panahan karena mampu mempengaruhi cara pandang, sikap, dan tindakan siswa secara positif. Melalui pendekatan logis, emosional, dan keteladanan, guru dapat membantu siswa memahami manfaat panahan, mengatasi hambatan, dan merasa terinspirasi. Dengan memberikan penghargaan, menciptakan suasana kompetitif yang sehat, dan membangun hubungan emosional sehingga siswa akan lebih merasa termotivasi dalam mengikuti olahraga panahan.

Kegiatan olahraga memanah merupakan olahraga sunnah yang di anjurkan. Pada masa Rasulullah olahraga panahan merupakan salah satu kurikulum yang diajarkan kepada anak-anak di masa Rasulullah. Hal ini untuk menyiapkan diri dalam berperang melawan bangsa Quraish. Bahkan kegiatan memanah sudah terdapat sebelum zaman Rasulullah. Dalam islam, Rasulullah menasihatkan umatnya untuk berolahraga, sehingga menjadikan manusia kuat dan sehat.

Salah satu sekolah yang memiliki olahraga panahan adalah sekolah dasar Tahfidz Qur'an Adz- Zikra, merupakan sekolah dasar berbasis islam yang berada di Kota Solok. Sekolah ini baru didirikan pada bulan April 2020 dan merupakan salah satu Sekolah Dasar Tahfidz Qur'an yang berada di Kota Solok. Sekolah ini mulai beroperasi pada tahun pelajaran 2020-2021 sesuai dengan SK Badan Pengurus Yayasan Taman Pendidikan Adz- Zikra. Cikal bakal terbentuknya sekolah ini dilatarbelakangi karena minimnya budaya menghafal alqur'an, rendahnya kualitas agama pada anak.

Sekolah ini menjadikan kegiatan olahraga memanah sebagai salah satu ekstrakurikuler yang dapat diikuti oleh murid Sekolah Dasar Tahfidzh Qur'an Adz- Zikra. Namun saat ini Sekolah dasar tersebut tidak mewajibkan untuk mengikuti ekstrakurikuler memanah, tapi hanya diikuti oleh anak-anak yang memiliki hobi dalam memanah. Pada sekolah ini diikuti sekitar 30 an orang yang berasal dari kelas 3, 4, dan 5. Dimana dalam tingkat sekolah dasar belum banyak yang menjadikan kegiatan olahraga memanah sebagai kegiatan ekstra kurikuler. Komunikasi persuasif sangat diperlukan dalam memberikan motivasi kepada siswa supaya terdorong untuk mengikuti kegiatan olahraga panahan tersebut dengan penuh semangat.

Pada Sekolah Dasar Tahfidz Qur'an Adz- Zikra kegiatan memanah diajarkan dengan mendatangkan guru khusus atau guru yang ahli dalam memanah namun sesekali dilakukan oleh guru di sekolah tersebut. Kegiatan olahraga memanah ini dilakukan satu kali dalam seminggu yaitu pada hari Selasa setelah pulang sekolah yaitu pada jam dua sampai jam tiga. Dengan keterampilannya dalam memanah anak-anak di Sekolah dasar tersebut sering mengikuti kompetisi olahraga memanah dan memperoleh penghargaan. Yaitu Juara 1 Panahan tercepat di Indonesia, dan Juara 1 panahan di Kab. Jambi.

Berdasarkan observasi awal pada tanggal 15 Oktober 2024, peneliti mengamati ketika diadakannya latihan memanah di sekolah dasar Az-Zikra anak-anak bersemangat dan gurunya juga bersemangat. Tetapi, ada beberapa siswa yang kurang konsisten dan sabar dan ingin hasil yang instan.

Kegiatan latihan memanah ini dilakukan di lapangan sekolah.⁷ Hal tersebut juga dikatakan oleh seorang murid bernama Khalilul Rahman sebagai guru olahraga SD Adz Zikra yang mengatakan bahwa:

“Saya sangat senang mengajar olahraga panahan ini karena sangat menarik dan menyenangkan. Anak-anaknya juga bersemangat tetapi ada juga siswa yang kurang sabar dan konsisten dalam memanah.”⁸

Sekolah dasar Az- Zikra menjadikan kegiatan memanah sebagai ekstrakurikuler karena ingin membangkitkan dan mengenalkan kembali olahraga yang telah ada sejak Rasulullah kepada anak-anak. Para guru memotivasi siswa untuk mengikuti kegiatan olahraga ini salah satunya dengan memberikan contoh tokoh atau teladan umat manusia, yaitu kepada diri Rasulullah SAW. Serta guru juga memberikan motivasi kepada siswa bahwa kegiatan olahraga memanah ini dapat menjadi salah satu olahraga yang dapat menjadi sumber prestasi siswa. Selain itu kegiatan memanah diharapkan bisa menjadi wadah untuk menghilangkan kebiasaan anak-anak bermain hp atau gadget di era teknologi saat ini.

Guru ataupun pelatih mempunyai peran penting agar anak-anak memiliki motivasi untuk melakukan olahraga panahan. Namun dalam mengajarkan olahraga memanah kepada anak sekolah dasar membutuhkan strategi komunikasi tertentu agar anak-anak terdorong untuk memperhatikan dan tidak jenuh dalam belajar. Berdasarkan penjelasan di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul

⁷ *Observasi langsung*, Sekolah Az Zikra, pada tanggal 15 Oktober 2024.

⁸ Khalilul Rahman, Guru Olahraga SD Adz Zikra Kota Solok, *Wawancara langsung*, tanggal 15 Januari 2025

“Komunikasi Persuasif dalam Memotivasi Anak-Anak (Study pada Guru Olahraga Panahan di SD Az- Zikra Ampang Kualo Kota Solok).”

B. Rumusan dan Batasan Masalah

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini adalah “Komunikasi Komunikasi Persuasif dalam Memotivasi Anak-Anak (Study Olahraga Panahan di SD Az- Zikra Ampang Kualo Kota Solok)?”

2. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih singkat, terarah, dan tidak melebar ke dalam hal-hal yang tidak penting, maka peneliti merasa perlu untuk membatasi masalah penelitian. Batasan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Teknik asosiasi guru olahraga panahan dalam memotivasi anak-anak-anak di SD Adz-Zikra Kota Solok.
- b. Teknik Integrasi guru olahraga panahan dalam memotivasi anak-anak-anak di SD Adz-Zikra Kota Solok.
- c. Teknik Tataan (*Structuring*) guru olahraga panahan dalam memotivasi anak-anak-anak di SD Adz-Zikra Kota Solok.
- d. Teknik Ganjaran guru olahraga panahan dalam memotivasi anak-anak-anak di SD Adz-Zikra Kota Solok.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mendeskripsikan teknik asosiasi dalam memotivasi anak-anak oleh guru olahraga panahan di SD Adz-Zikra Kota Solok.
- b. Untuk mendeskripsikan teknik Integrasi dalam memotivasi anak-anak oleh guru olahraga panahan di SD Adz-Zikra.
- c. Untuk mendeskripsikan teknik Tataan (*Structuring*) dalam memotivasi anak-anak oleh guru olahraga panahan di SD Adz-Zikra Kota Solok.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sumbangsih pemikiran untuk memperkaya keilmuan komunikasi, terutama kepada mahasiswa Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi.
- b. Sebagai salah satu syarat meraih gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam.

D. Penjelasan Judul

Untuk menghindari terjadinya kekeliruan dalam memahami judul, penulis perlu memberikan penjelasan judul sebagai berikut:

Komunikasi Persuasif Komunikasi persuasif merupakan metode komunikasi yang digunakan untuk mengubah sikap, perilaku, dan tindakan orang lain sehingga bersedia melakukan apa yang dikehendaki oleh komunikator dengan senang hati tanpa paksaan.

Motivasi Keinginan, dorongan yang timbul pada seseorang baik secara sadar maupun tidak sadar untuk melakukan suatu perbuatan dengan tujuan tertentu.

Olahraga Panahan Salah satu olahraga yang dianjurkan oleh Rasulullah dengan menggunakan busur dan anak panah.

E. Sistematika Penulisan

Supaya lebih terarah dan fokusnya pembahasan penelitian ini, penulis membuat sistematika penulisan menjadi lima bab sebagai berikut:

BAB I

Berisikan tentang latar belakang masalah yang menjadi landasan untuk merumuskan masalah dan batasan masalah, tujuan penelitian,

kegunaan penelitian, penjelasan judul, serta sistematika penulisan.

BAB II

Landasan teori berisikan komunikasi persuasif, teknik komunikasi persuasif asosiasi, teknik integrasi, teknik Tataan (*Structuring*), Imbalan (*Reward*), dan teknik *Red Herring*.

BAB III

Membahas tentang metodologi penelitian yang terdiri dari metode penelitian, teknik pengumpulan data, objek dan subjek penelitian, sumber data dan metode analisis data.

BAB IV

Membahas mengenai hasil penelitian tentang komunikasi persuasi guru dalam memotivasi siswa dalam olahraga panahan di SD Tahfidz Qur'an Adz- Zikra Kota Solok.

BAB V

Berisi tentang kesimpulan yang membahas intisari dari pembahasan secara keseluruhan dan saran.