



## Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Panti Asuhan AI Akbar Pekanbaru

**Ermairel Salim**

Sekolah Tinggi Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Persada Bunda  
[ermairalsalim@gmail.com](mailto:ermairalsalim@gmail.com)

### **Abstract**

*The purpose of this study was to determine persuasive communication techniques for the administrators of the Pekanbaru AI Akbar Orphanage. Researchers use persuasive communication theory. This research method is descriptive with a qualitative approach. This research is a persuasive communication technique that needs to be applied to influence in a better direction. With persuasive communication techniques communicators can increase knowledge and change a person's attitude. Persuasive communication techniques are indispensable in conveying messages to children and adolescents. With persuasive communication techniques, communication becomes familiar, friendly, fun. Good persuasive communication techniques for children and adolescents are easy to digest the message content desired by communicators and motivate them at AI Akbar Orphanage Pekanbaru. The persuasive technique used is the management of the AI Akbar Orphanage using persuasive techniques, namely association techniques, integration techniques, reward techniques, ordering techniques so that the message conveyed by the AI Akbar Orphanage can be conveyed to foster children and can be digested properly so that they can be understood. guide and motivate foster children towards a better direction..*

**Keywords:** Communication, Persuasive, AI Akbar Orphanage

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif pengurus Panti Asuhan AI Akbar Pekanbaru. Peneliti menggunakan teori komunikasi persuasif. Metode penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini adalah teknik komunikasi persuasif perlu diterapkan untuk mempengaruhi ke arah yang lebih baik. Dengan Teknik komunikasi persuasif komunikator bisa menambah pengetahuan dan merubah sikap seseorang. Teknik komunikasi persuasif sangat diperlukan dalam menyampaikan pesan kepada anak-anak dan remaja. Dengan teknik komunikasi persuasif komunikasi menjadi akrab, ramah, menyenangkan. Teknik komunikasi persuasif yang baik terhadap anak-anak dan remaja mudah mencerna isi pesan yang diinginkan komunikator dan memotivasinya di Panti Asuhan AI Akbar Pekanbaru. Teknik yang persuasif yang digunakan yaitu Pengurus Panti Asuhan AI Akbar menggunakan teknik-teknik persuasif yaitu teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tatahan agar pesan yang disampaikan oleh pengurus Panti Asuhan AI Akbar dapat tersampaikan kepada anak asuh dan dapat dicerna dengan baik sehingga dapat membimbing dan memotivasi anak asuh kearah yang lebih baik.

**Kata Kunci :** Komunikasi, Persuasif, Panti Asuhan AI Akbar

### **PENDAHULUAN**

Komunikasi adalah penyampaian informasi dan pengertian dari seseorang kepada orang lain. Komunikasi akan dapat berhasil apabila timbul kesadaran saling pengertian, jika kedua belah pihak si pengirim dan penerima informasi dapat memahami. Jadi, komunikasi merupakan proses penyampaian suatu informasi, baik

berupa pesan, simbol, ide atau gagasan yang dilakukan oleh komunikator atau pengirim pesan kepada komunikan atau penerima pesan. Komunikasi sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari agar tercipta saling memahami dan saling mengerti. Berlangsungnya proses komunikasi yang dilakukan oleh komunikan dan komunikator yaitu dengan komunikator menyampaikan pesan.

Manusia adalah makhluk individu sekaligus makhluk sosial, memiliki dorongan ingin tahu, ingin maju dan berkembang. Dan manusia juga memiliki kebutuhan-kebutuhan sebagai bawaan dasar yang harus dipenuhi bahkan itu dimulai sejak ia bangun tidur hingga ia tidur kembali, seperti kebutuhan bersosialisasi dan berinteraksi dengan manusia lainnya. Banyak komunikasi terjadi dan berlangsung tetapi kadang-kadang tidak tercapai kepada sasaran tentang apa yang dikomunikasikan itu. Komunikasi yang baik antara pemberi pesan dan penerima pesan akan terjalin ketika sesuai dengan yang diharapkan keduanya. Terlaksananya komunikasi yang baik, banyak rintangan yang ditemui dan dihadapi, baik rintangan yang bersifat fisik, individu, bahasa dan sampai perbedaan arti yang dimaksud oleh orang yang diajak berkomunikasi.

Proses komunikasi tidak hanya dipengaruhi oleh pelakunya saja tetapi faktor situasional juga turut menentukan berlangsungnya proses komunikasi. Faktor situasional yang mempengaruhi perilaku manusia yaitu lingkungan, faktor sosial dan juga berbagai macam situasi yang mendorong perilaku, karena itu faktor dari dalam dan dari luar pihak komunikator dan komunikan sangat berpengaruh terhadap berlangsungnya komunikasi. Komunikasi persuasive ada diantara yang paling dasar dari keinginan manusia, karena interaksi mengharuskan manusia berkomunikasi. Setiap manusia pasti akan terlibat dalam praktik persuasi. Persuasi merupakan salah satu motif komunikasi. Hakikat dan tujuan komunikasi merefleksikan motif atau alasan manusia berinteraksi, dipresentasikan melalui struktur pesan bahasa. Jadi faktor utama dari alasan atau motif seseorang melakukan komunikasi adalah penyampaian pesan itu sendiri.

Persuader merupakan orang, kelompok orang atau lembaga yang memiliki kepentingan untuk mempengaruhi penerima melalui pesan yang disampaikan. Sementara Persuadee merupakan penerima pesan dari persuader, sama halnya dengan persuader, persuade juga bisa berupa orang, kelompok orang, atau lembaga. Pesan berisi informasi disampaikan melalui kode, symbol atau lambing

yang direpresentasikan melalui bahasa. Bahasa adalah salah satu penyampaian pesan yang jamak digunakan, dikategorikan dalam bentuk pesan verbal dan nonverbal. Agar pesan persuasi dapat disampaikan dengan baik sehingga sasaran dapat terpersuasi, perlu pengolahan pesan yang tepat. Tujuannya agar komunikasi persuasive dapat berjalan efektif dan efisien.

Berdasarkan observasi awal penulis pada sebuah Panti Asuhan Al Akbar Pekanbaru yang terletak di Jalan Soekarno Hatta Ujung, Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru, terdapat komunikasi persuasive pengurus Panti Asuhan Al Akbar yang sangat menyenangkan, mempengaruhi dalam berkomunikasi dengan anak-anak Panti Asuhan, maupun dengan masyarakat luar yang mengunjungi Panti Asuhan tersebut. Ketika penulis mengunjungi Panti Asuhan tersebut yang hendak bertemu dengan pimpinan Panti Asuhan, dengan ramah dan sopan pengurus Panti mengatakan bahwa Ibu pimpinan sedang pergi keluar untuk keperluan sesuatu. Selanjutnya pengurus Panti mempersilakan masuk dan duduk, lalu menanyakan keperluan penulis. Berdasarkan observasi awal tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Panti Asuhan Al Akbar Pekanbaru.

## **STUDI LITERATUR**

### **Tinjauan Tentang Komunikasi**

Menurut Onong Uchjana Effendy, (2009) komunikasi berasal dari bahasa Inggris "*Communication*" dan bahasa Latin "*Communicatio*" yang berarti disini adalah sama makna. Berger dkk, (2014:105), menyatakan bahwa komunikasi kerap dianggap sinonim dengan bahasa dan berbekal pengetahuan bahwa isyarat nonverbal (*nonverbal cue*) merupakan salah satu aspek dasar komunikasi. Komunikasi menurut Harold Lasswell berdasarkan cara yang baik untuk menggambarkan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan, *Who says what in which channel to whom with what effect?* Atau siapa mengatakan apa dengan saluran apa kepada siapa dengan pengaruh bagaimana ? (Deddy, Mulyana, 2014). Komunikasi adalah suatu proses penyampaian informasi dari seorang komunikator ke komunikan melalui media dan dinilai setara. Komunikasi efektif apabila pesan yang disampaikan dapat ditafsirkan sama oleh penerima pesan tersebut.

Empat fungsi komunikasi berdasarkan kerangka yang dikemukakan William I. Gordon yakni, komunikasi sosial, komunikasi ekspresif, komunikasi ritual dan komunikasi instrumental, tidak saling meniadakan (*mutually exclusive*). Komunikasi Sosial Fungsi ini setidaknya mengisyaratkan bahwa komunikasi penting untuk membangun konsep diri, aktualisasi diri, untuk kelangsungan hidup, untuk memperoleh kebahagiaan, terhindar dari tekanan dan ketegangan, antara lain lewat komunikasi yang menghibur dan memupuk hubungan dengan orang lain. Komunikasi juga mempelajari dan menerapkan strategi-strategi adaptif untuk mengatasi situasi-situasi problematik yang ia masuki. Komunikasi Ekspresif Komunikasi ekspresif dapat dilakukan baik sendirian ataupun dalam kelompok. Perasaan-perasaan tersebut dikomunikasikan terutama melalui pesan-pesan nonverbal. Komunikasi Ritual. Suatu komunikasi yang dilakukan berupa upacara-upacara berkaitan sepanjang tahun dan sepanjang hidup. Komunikasi Instrumental Komunikasi instrumental mempunyai beberapa tujuan umum seperti menginformasikan, mengubah sikap dan keyakinan, mengubah perilaku dan juga menghibur. Maka kesemua tujuan tersebut dapat disebut membujuk /bersifat persuasif (Deddy, Mulyana, 2014:05-33).

### **Tinjauan Tentang Komunikasi Persuasif**

Menurut Bettinghaus, P, Edwin dalam Hendri, Ezi (2019) komunikasi persuasif yang menitik-tekankan pada proses komunikasi yang menggugah kesadaran penerima pesan. Dengan kata lain, agar bersifat persuasif, komunikasi harus mengandung upaya yang dilakukan oleh seseorang dengan sadar untuk mengubah perilaku orang lain atau sekelompok orang dengan menyampaikan beberapa pesan. Dalam kehidupan sehari-hari, sering muncul kasus berkaitan dengan komunikasi persuasif, misal seseorang yang memiliki gagasan sangat bagus yang dijelaskan dengan cara berapi-api, segala aspek diterangkan dengan rinci. Namun, orang yang mendengarkan tidak tertarik, ide-ide cemerlang tersebut akhirnya menguap begitu saja. Menurut Devito, dalam Hendri, Ezi (2019) tiga alat utama melakukan komunikasi persuasif. Pertama, memperkuat argumen dan bukti. Kedua, daya tarik psikologis yang dipusatkan pada motif yang menyemangati seseorang untuk mengembangkan , mengubah, atau memperkuat sikap atau cara perilaku tertentu. Ketiga, daya tarik kredibilitas mengacu pada kualitas daya persuader. Ini bergantung pada persepsi persuadee. Beberapa karakter yang biasanya menjadi daya tarik

adalah persuader yang humoris, terbuka, serius, santai, sopan, ramah dan berempati.

Menurut Wijaya, H, A, W (2010) Komunikasi persuasif tidak lain daripada suatu usaha untuk menyakinkan orang lain agar publiknya berbuat dan bertingkah laku seperti yang diharapkan komunikator dengan membujuk tanpa memaksanya atau tanpa kekerasan. Pada dasarnya kegiatan persuasif memiliki tujuan untuk memberikan dorongan kepada komunikan agar berubah sikap, pendapat dan tingkah lakunya atas kehendak sendiri dan bukan karena keterpaksaan. Menurut A. W. Suranto, dalam kegiatan persuasif tersebut, seseorang atau kelompok orang yang dibujuk diharapkan sikapnya berubah secara suka rela dengan senang hati sesuai dengan pesan-pesan yang diterimanya.

Persuasif sebagai proses komunikasi bertujuan untuk memperoleh respon dengan pesan-pesan verbal dan non verbal dilakukan secara halus dan manusiawi agar komunikan melaksanakan sesuatu dengan senang hati Menurut Alvonco (2014:116) komunikasi persuasif adalah upaya menyakinkan orang lain dilakukan dengan teknik persuasi atau komunikasi secara persuasif. Komunikasi Persuasif ini merupakan komunikasi yang dilakukan untuk mempengaruhi seseorang sehingga terjadi perubahan dalam diri orang tersebut. Menurut Nothstine dalam Soemirat, Soleh dan Suryana, Asep (2015) memberi batasan persuasi sebagai setiap usaha untuk mempengaruhi tindakan atau penilaian orang lain dengan cara berbicara atau menulis kepada mereka.

### **Fungsi Komunikasi Persuasif**

Menurut Simons dalam Ezi, Hendri (2019) ada tiga fungsi utama studi komunikasi yaitu fungsi kontrol, perlindungan konsumen, dan pengetahuan. Fungsi kontrol yaitu berkaitan dengan perubahan. Perubahan hanya akan berhasil jika persuasi bisa mengontrol atau mengendalikan perubahan. Fungsi perlindungan konsumen membuat kita lebih cermat menyaring pesan persuasif yang banyak 'berkeliraran' di sekitar kita. Komunikasi persuasif bermanfaat bukan saja untuk perlindungan diri pribadi, melainkan juga untuk menolong orang lain, organisasi, dan masyarakat dari 'jebakan' persuasi yang dilakukan oleh orang yang tidak bertanggung jawab. Fungsi pengetahuan yaitu dengan mempelajari komunikasi persuasif membuat kita memperoleh wawasan tentang peranan persuasi dalam masyarakat dan dinamika psikologi persuasi. Peranan persuasi dalam masyarakat

adalah menelaah tentang bagaimana keterkaitan individu dengan pengaruh yang dibentuk oleh individu lain, kelompok, organisasi, lembaga tempat individu tersebut bergabung, juga pengaruh kolektivitas atas individu yang ditimbulkannya.

### **Teknik Komunikasi Persuasif**

Menurut Effendi (2008) teknik komunikasi persuasif adalah cara seni penyampaian suatu pesan yang dilakukan seorang komunikator sedemikian rupa, sehingga menimbulkan dampak tertentu pada komunikan. Diantaranya teknik Asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan red herring. Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpahkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Teknik ganjaran adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan. Teknik tataan merupakan seni penataan pesan dengan imbauan emosional (emotional appeal) sehingga komunikan menjadi tertarik perhatiannya. Dan red herring seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang lain yang dikuasainya guna senjata ampuh dalam menyerang lawan.

### **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang dihasilkan oleh penelitian metode kualitatif sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tertulis, dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang-orang. Penelitian ini menggunakan analisis data observasi, wawancara kepada informan yang sesuai kriteria dan dokumentasi.

### **PEMBAHASAN**

#### **Teknik Asosiasi**

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpahkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara penulis dengan pimpinan Panti Asuhan Al Akbar Ibu Yulimarni, terlihat menerapkan teknik komunikasi persuasif, teknik asosiasi ini. Disaat pimpinan mengumpulkan anak-anak Panti

Asuhan di aula atau ruang pertemuan, pimpinan panti memperkenalkan penulis kepada anak-anak panti.

Berdasarkan hasil wawancara penulis melihat jika pimpinan Panti Asuhan menggunakan teknik komunikasi persuasif asosiasi. Kehadiran penulis dijadikan teknik persuasif untuk mempengaruhi anak-anak Panti Asuhan mau mendengarkannya dan memotivasi anak-anak Panti Asuhan agar belajar serta mandiri dalam mengurus keperluan diri sendiri. Pimpinan Panti Asuhan Al Akbar sangat ramah dalam berkomunikasi, sederhana dan dihormati oleh seluruh pengurus Panti Asuhan dan anak-anak Panti Asuhan.

### **Teknik Integrasi**

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara penulis dengan pengurus Panti Asuhan bagian kantornya yang bernama Dita bahwa pengurus Panti Asuhan menerapkan teknik komunikasi persuasif integratif dengan anak-anak Panti Asuhan. Ini berarti bahwa melalui kata-kata verbal maupun non verbal komunikator menggambarkan bahwa ia 'senasib' dan karena itu menjadi satu dengan komunikan. Dita adalah pengurus Panti Asuhan bagian kantornya. Dulunya Dita juga adalah anak asuh dari Panti Asuhan Al Akbar yang sudah menamatkan bangku Sekolah Menengah Atas (SMA).

### **Teknik Ganjaran**

Teknik ganjaran adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Lilis pengurus Panti Asuhan bagian asrama bahwa pengurus Panti Asuhan menggunakan teknik komunikasi persuasif ganjaran. Dengan teknik ini dapat memotivasi anak-anak Panti Asuhan agar teratur dan mandiri. Selanjutnya hasil wawancara penulis dengan anak asuh Panti Asuhan terlihat bahwa anak-anak Panti Asuhan begitu saling menyayangi satu sama lainnya. Mereka menganggap bahwa semua yang tinggal di Panti seperti saudara dan keluarga mereka. Itu semua karena teknik komunikasi persuasif yang selalu diterapkan oleh pemilik yayasan dan pengurus-pengurus Panti Asuhan.

### **Teknik Tataan**

Teknik Tataan adalah seni penataan pesan dengan imbauan emosional (*emotional appeal*) sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi tertarik

perhatiannya. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Nar pengurus Panti Asuhan bagian memasak bahwa pengurus Panti Asuhan menerapkan teknik komunikasi persuasif tataan. Dengan mengundang Ustad pada acara Hari Besar Islam Maulid Nabi Muhammad SAW. Selanjutnya teknik komunikasi persuasif Red Hering tidak ada diterapkan di Panti Asuhan Al Akbar ini. Teknik Red Hering adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya. Guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan, jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.

### **KESIMPULAN**

Teknik Komunikasi persuasif sangat diperlukan dalam menyampaikan pesan kepada anak-anak dan remaja. Dengan teknik komunikasi persuasif komunikasi menjadi akrab, ramah, menyenangkan. Dan dengan teknik komunikasi persuasif yang baik anak-anak dan remaja mudah mencerna isi pesan yang diinginkan komunikator dan memotivasinya di Panti Asuhan Al Akbar Pekanbaru. Pengurus Panti Asuhan AL Akbar menggunakan teknik-teknik persuasif yaitu teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan agar pesan yang disampaikan oleh pengurus Panti Asuhan Al Akbar dapat tersampaikan kepada anak asuh dan dapat dicerna dengan baik.

### **REFERENSI**

- Alvonco, Johnson. 2014. *Practical Communication Skill*. PT. Elek Media Komputindo.
- A.W. Suranto. 2011. *Komunikasi Perkantoran: Prinsip Komunikasi Meningkatkan Kinerja Perkantoran*. Yogyakarta. Media Wacana.
- Azwar, Saifuddin. 2012. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta. Pustaka Pelajar.
- Mulyana, Deddy. 2014. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung. PT Rosda Karya.
- Effendi, Onong, Uchjana. 2008. *Dinamika Komunikasi*. Bandung. PT. Remaja Rosda Karya.
- Efendi, Onong Uchjana. 2012. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. PT. Remaja Rosda Karya Bandung.



- Hendri, Ezi. 2019. *Komunikasi Persuasif : Pendekatan dan Strategi*. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya.
- Riswandi. 2009. *Ilmu Komunikasi*. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- Soemirat, Soleh dan Suryana, Asep. 2015. *Komunikasi Persuasif*. Tangerang Selatan. Universitas Indonesia.
- Wijaya, H, A, W. 2010. *Komunikasi (Komunikasi dan Hubungan Masyarakat)*. Jakarta. Bumi Aksara.