

**KOMUNIKASI PERSUASIF PELATIH DALAM MEMBANGUN
MOTIVASI ATLET SOFTBALL SUMATERA UTARA**

SKRIPSI

OLEH:

AL FITRI AYU SERUNI

208530076



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA**

MEDAN

2024

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/11/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**KOMUNIKASI PERSUASIF PELATIH DALAM MEMBANGUN
MOTIVASI ATLET SOFTBALL SUMATERA UTARA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana di Fakultas
Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area



Oleh:
AL FITRI AYU SERUNI
208530076

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA**

MEDAN

2024

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/11/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Komunikasi Persuasif Pelatih Dalam Membangun Motivasi
Atlet Softball Sumatera Utara

Nama : Al Fitri Ayu Seruni

Npm : 208530076

Fakultas : Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik

Disetujui oleh

Pembimbing



Ilma Saakinah Tamsil, M.Comm

Mengetahui

Dakan

Ka. Prodi



Dr. Walid Musthafa S, S.Sos, M.I.P



Dr. Taufik Wal Hidayat, S.Sos, MAP

Tanggal Lulus: 24 September 2024

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/11/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)18/11/24

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis, sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana adalah hasil dari proses penulisan saya sendiri. Namun beberapa bagian dari skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain dengan sumber yang ditemukan sesuai dengan standar, aturan dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar sarjana saya dan sanksi lainnya, dengan peraturan yang berlaku jika dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 24 September 2024



Al Fitri Ayu Seruni

Npm. 208530076

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Al Fitri Ayu Seruni
Npm : 208530076
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul Komunikasi Persuasif Pelatih Dalam Membangun Motivasi Atlet Softball Sumatera Utara. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Medan,

Pada tanggal 24 September 2024

Yang menyatakan



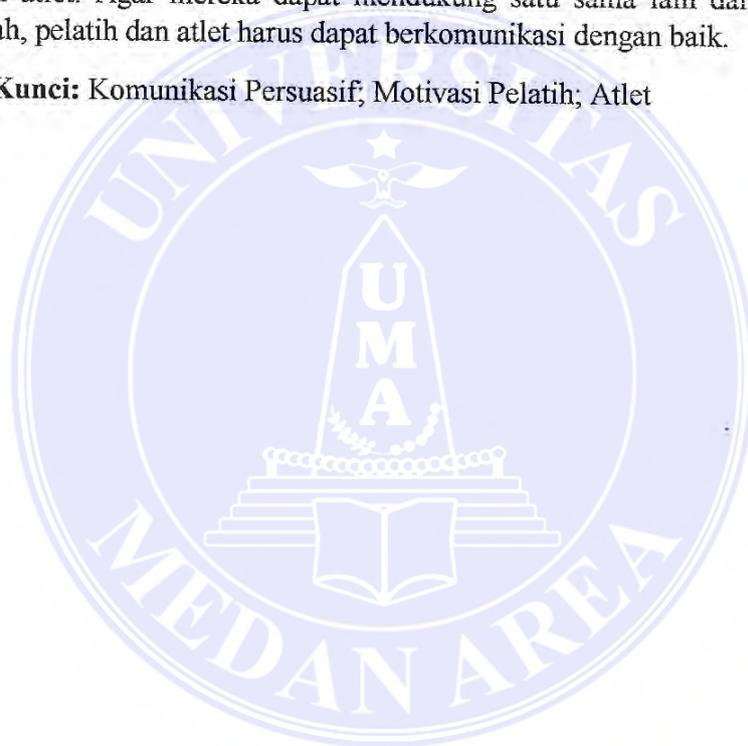
Al Fitri Ayu Seruni

Npm. 208530076

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi olahraga Atlet Softball Sumatera Utara dan juga dapat mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat komunikasi persuasif dalam membangun performa dan semangat para Atlet. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan pendekatan deskriptif. Lokasi penelitian terletak di lapangan Rimbawan USU. Hasil penelitian yang dilakukan terhadap tim softball Sumatera Utara, komunikasi adalah salah satu faktor yang menentukan kualitas tim yang baik. Pelatih dan atlet dapat lebih dekat melalui komunikasi, di mana mereka dapat berbicara tentang tantangan, masalah, dan informasi. Kesimpulan penelitian ini akan menunjukkan bahwa komunikasi persuasif tentang motivasi dengan atlet harus diprioritaskan, dan bahwa pelatih harus lebih terbuka dengan atlet. Agar mereka dapat mendukung satu sama lain dan memecahkan masalah, pelatih dan atlet harus dapat berkomunikasi dengan baik.

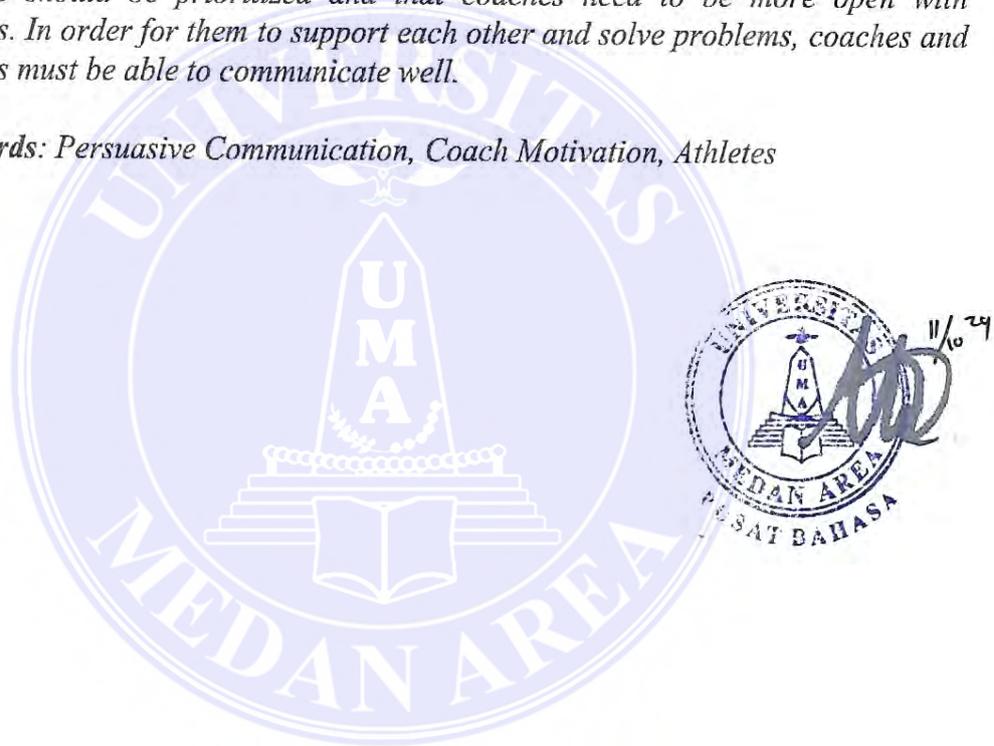
Kata Kunci: Komunikasi Persuasif; Motivasi Pelatih; Atlet



ABSTRACT

This research aimed to understand the persuasive communication of coaches in building sports motivation among softball athletes in North Sumatra, and to identify the supporting and inhibiting factors of persuasive communication in enhancing the performance and enthusiasm of athletes. The research method used in this study was qualitative with a descriptive approach. The research location was at the Rimbawan USU field. The results of the research on the North Sumatra softball team indicated that communication is one of the factors determining the quality of the team. Coaches and athletes can get closer through communication, where they can discuss challenges, problems, and information. The conclusion of this research showed that persuasive communication regarding motivation with athletes should be prioritized and that coaches need to be more open with athletes. In order for them to support each other and solve problems, coaches and athletes must be able to communicate well.

Keywords: *Persuasive Communication, Coach Motivation, Athletes*



RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis Al Fitri Ayu Seruni lahir pada tanggal 05 Desember 2002 di Kota Medan, penulis merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Supriyo dan Ibu Paerawati. Penulis Memulai pendidikan di TK ‘Aisyiyah Bustanul Athfal Medan Baru yang lulus pada tahun 2008, penulis melanjutkan pendidikan di SD Negeri 068083 Kota Medan lulus pada tahun 2014, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMP Swasta Namira Medan lulus pada tahun 2017, setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di SMA Swasta Kemala Bhayangkari 1 Medan lulus pada tahun 2020. Kemudian melanjutkan perkuliahan di Universitas Medan Area di Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

Sebagai mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Medan Area penulis pernah melaksanakan kuliah kerja lapangan (KKL) di DISKOMINFO SUMUT (Dinas Komunikasi Dan Informasi Provinsi Sumatera Utara) selain itu juga penulis pernah beberapa kali menghadiri perkuliahan umum yang di selenggarakan oleh Fakultas atau oleh Universitas

KATA PENGANTAR

Saya panjatkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “KOMUNIKASI PERSUASIF PELATIH DALAM MEMBANGUN MOTIVASI ATLET SOFTBALL SUMATERA UTARA” tepat pada waktunya. Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar Sarjana pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area.

Dalam penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan baik pengajaran, bimbingan, arahan serta dukungan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Terlebih orang tua saya, ayah Supriyo dan Ibu Paerawati yang selalu memberikan dukungan terhadap saya, terima kasih atas segala kasih sayang dan dukungan yang diberikan dalam meraih mimpi dan cita-cita, untuk beliau berdualah skripsi ini penulis persembahkan. Dengan penuh kerendahan hati dan rasa hormat penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang bersangkutan:

1. Bapak Prof. Dadan Ramdan, M.Eng, M.sc selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. Walid Musthafa S, S.Sos, M.I.P selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area.

3. Bapak Dr. Taufik Wal Hidayat, S.Sos, MAP selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Medan Area.
4. Ibu Ilma Saakinah Tamsil, M.Comm selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan Waktu ditengah kesibukan beliau, memberikan saran dan pengarahan kepada penulis dalam proses penulisan skripsi.
5. Ibu Rehia K. Isabela Barus, S.Sos, M.SP selaku Dosen Pembimbing saya yang telah memberikan kritik dan saran dalam penyelesaian skripsi.
6. Ibu An Nisa Dian Rahma, S.I.Kom, M.I.Kom selaku Dosen Sekretaris yang telah membantu dan memberikan bimbingan kepada penulis.
7. Peran Dosen dan seluruh Staff Akademik Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan pengetahuan dan membantu penulis selama masa kuliah.
8. Bapak Drs. Edwin Alhar Nasution selaku Pengurus Pengprov PERBASASI Sumatera Utara yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian dan mengambil data untuk kepentingan peneliti.
9. Saudara kandung penulis dan seluruh keluarga besar penulis yang tidak dapat di sebutkan namanya satu persatu, yang memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi.
10. Teman-teman terdekat saya, Tiarani Novelica Manalu, Cellyn Cristina Zebua, dan Diva Aulia Syafitri yang selalu menemani dan selalu memberikan dukungan serta semangat kepada saya.
11. Untuk diri saya sendiri, Al Fitri Ayu Seruni. Terima kasih telah berjuang hingga berada di titik ini, bisa mengendalikan diri dari berbagai tekanan

yang ada serta terus semangat dan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin. Terima kasih telah berhasil membuktikan kepada diri sendiri dan dunia bahwa perjuangan yang didasari oleh keinginan yang kuat serta di barengin dengan usaha dan do'a berhak mendapatkan hasil yang terbaik.

Medan, 24 September 2024

Al Fitri Ayu Seruni



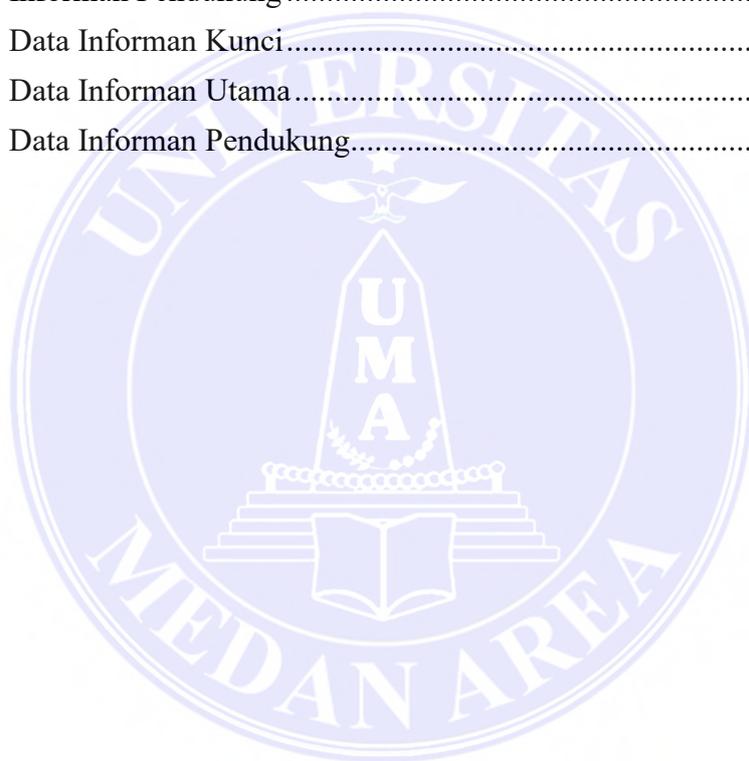
DAFTAR ISI

ABSTRAK	
ABSTRACT	
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Pengertian Komunikasi	7
2.2. Komunikasi Persuasif.....	8
2.2.1 Pengertian Komunikasi Persuasif.....	8
2.2.2. Unsur-Unsur Komunikasi Persuasif	13
2.2.3. Hambatan Komunikasi Persuasif.....	16
2.2.4. Prinsip-Prinsip Komunikasi Persuasif	16
2.3. Pelatih.....	17
2.4. Motivasi.....	19
2.5. Olahraga Softball.....	21
2.6. Penelitian Terdahulu.....	22
2.7. Kerangka Berpikir	25
BAB III METODE PENELITIAN	27
3.1. Jenis Penelitian	27

3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	28
3.2.1. Waktu Penelitian.....	28
3.2.2. Tempat Penelitian	28
3.3. Informan Penelitian	29
3.4. Teknik Pengumpulan Data	32
3.5. Teknik Analisis Data	34
3.6. Keabsahan Data	36
3.6.1. Triangulasi Sumber.....	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Gambaran Umum Softball Sumatera Utara.....	38
4.1.1 Sejarah Softball Sumatera Utara.....	38
4.1.2 Logo Softball Sumatera Utara	40
4.1.3 Tujuan Softball Sumatera Utara	41
4.1.4 Struktur Organisasi	41
4.2 Gambaran Informan Penelitian	42
4.2.1 Informan Kunci.....	42
4.2.2 Informan Utama	43
4.2.3 Informan Pendukung.....	43
4.3 Hasil dan Pembahasan.....	44
4.3.1 Hasil Penelitian.....	44
4.3.2 Pembahasan	68
4.3.2.1 Faktor Pendukung Dan Penghambat Komunikasi Persuasife Dalam Membangun Dan Performa Dalam Semangat Para Atlet	75
4.3.2.2 Faktor Pendukung Aktivitas Komunikasi Persuasife Pelatih Dan Atlet Softball Sumatera Utara	79
4.4 Triangulasi Sumber	81
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	84
5.1 Kesimpulan.....	84
5.2 Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian terdahulu	22
Tabel 2. Informan Kunci	30
Tabel 3. Prestasi Informan Kunci.....	30
Tabel 4. Informan Utama	31
Tabel 5. Informan Pendukung	32
Tabel 6. Data Informan Kunci.....	43
Tabel 7. Data Informan Utama.....	43
Tabel 8. Data Informan Pendukung.....	44



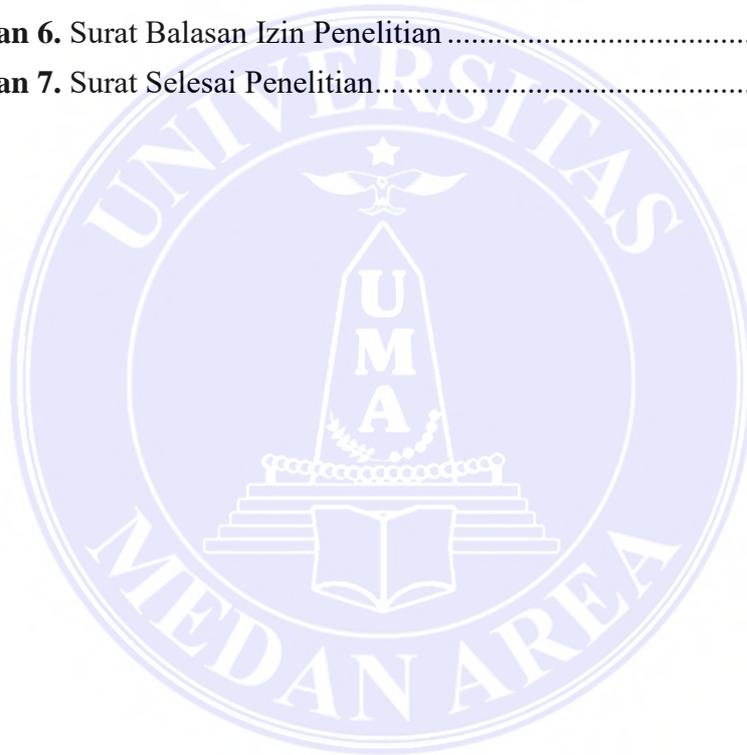
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir	26
Gambar 2. Logo Softball Sumatera Utara	40
Gambar 3. Struktur Organisasi Softball Sumatera Utara	42



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Observasi Penelitian	88
Lampiran 2. Pedoman Pertanyaan Wawancara.....	89
Lampiran 3. Dokumentasi Informan Penelitian	92
Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan Atlet.....	93
Lampiran 5. Surat Izin Penelitian.....	95
Lampiran 6. Surat Balasan Izin Penelitian.....	96
Lampiran 7. Surat Selesai Penelitian.....	97





BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Komunikasi persuasif membantu membentuk hubungan yang solid antara pelatih dan atlet. Hal ini dapat mendukung dinamika positif dalam tim. Komunikasi persuasif memungkinkan pelatih untuk menyesuaikan pesan motivasinya dengan karakter dan kebutuhan individu setiap atlet, membantu mereka mencapai potensi maksimal. Komunikasi persuasif memainkan peran yang sangat penting dalam membentuk sebuah tim. Pelatih dapat memotivasi atlet, dan membangun semangat kerja sama dengan anggota tim. Dengan komunikasi persuasif memungkinkan pelatih untuk menyampaikan arahan dengan cara yang mudah dipahami, dan meningkatkan pemahaman atlet dalam situasi permainan. Komunikasi persuasif yang positif dan mendukung dapat membangun kepercayaan diri atlet, memotivasi mereka untuk mengambil risiko dan tampil maksimal (Ilahi, 2020).

Softball merupakan salah satu cabang olahraga populer di dunia, termasuk di Indonesia. Saat ini softball telah menjadi salah satu cabang olahraga di Sumatera Utara yang berlokasi di Jl. Almamater, Padang Bulan, Kec. Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara. Softball mulai dikenal di Sumatera Utara pada tahun 1970, saat itu di populerkan oleh sekolah tinggi olahraga yang sekarang dikenal dengan sebutan Fakultas Ilmu Olahraga dan saat ini softball mulai populer dan diminati oleh kalangan pelajar dan mahasiswa. Hampir setiap tahun kompetisi softball baik tingkat nasional maupun daerah selalu ditingkatkan,

mulai dari kompetisi antar-*club*, antar mahasiswa, bahkan antar pelajar (Palupi, 2018). Saat ini Softball Sumatera Utara berangotakan 17 orang yang berasal dari daerah Simalungun, Deli Serdang, Binjai, Langkat dan Kota Medan, dengan 4 pelatih, dan saat ini aktif melakukan latihan selama 6 hari dalam seminggu yaitu di hari selasa, rabu, kamis, jum'at, sabtu dan minggu di Lapangan Softball/Baseball Rimbawan Pintu 3 USU. Softball Sumatera Utara aktif mengikuti kegiatan untuk meningkatkan prestasi seperti : Pra-PON dan PON tahun 2000 di Surabaya, Pra-PON dan PON tahun 2008 di Kalimantan Timur, Pra-PON tahun 2015 di Bandung, Pra-PON tahun 2019 di Banten, Kejuarnas tahun 2016 di Medan dan Kejuaraan rimbawan cup.

Peran pelatih sangat penting terhadap prestasi atletnya. Pelatih tidak hanya berperan dalam melatih fisik, teknik, dan taktik dalam suatu pertandingan, namun juga harus memperhatikan sikap gaya kepemimpinan dan komunikasi, sehingga dapat membangun citra baik tim binaannya. Komunikasi merupakan jembatan untuk menjalin suatu hubungan, dimana bahasa menjadi perantara. Komunikasi sangat penting dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam latihan, karena membantu atlet menjadi lebih baik dalam permainan mereka. Tujuan komunikasi adalah untuk mencapai tujuan dan menyelesaikan tugas/tanggung jawab (Amirulloh, 2015).

Komunikasi memiliki fungsi yang berbeda dan tidak dapat diganti dengan tulisan. Komunikasi melakukan hal-hal seperti menginformasikan yaitu memberikan pengarahan kepada para atlet untuk meningkatkan kualitas permainan, mendidik yaitu pelatih dapat memberikan masukan dan keahlian kepada atlet-atlet Softball yang masih awam dan mempengaruhi yaitu bertujuan

penting dalam komunikasi, terutama dalam melatih atlet. Ini dilakukan agar seorang pelatih dapat mengetahui batas kemampuan seorang pemain dan memberitahukan kekurangan yang dimiliki oleh atlet (Amirulloh, 2015). Oleh karena itu, diharapkan bahwa komunikasi persuasif kepada setiap atlet akan menghasilkan hasil yang baik, pengetahuan tentang pengalaman, dan pemahaman peningkatan kualitas atlet.

Pelatih harus mempunyai kemampuan dalam berkomunikasi yang baik agar dapat menyampaikan pengetahuan olahraga yang lengkap dan baik dari segi teknik, taktik, maupun mental. Dari hasil penelitian (Ahadiyyah, 2020) menyatakan bahwa faktor pendukung dalam komunikasi antara pelatih dengan atlet adalah kredibilitas pelatih dan efektifitas pesan persuasif. Dalam olahraga, peran dan tugas seorang pelatih sangat terkait dengan prestasi atlet. Pelatih harus memahami semua hal yang diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang memungkinkan atlet untuk berhasil. Atlet yang dibina harus memiliki hubungan yang saling mendukung dalam mencapai cita-cita.

Seorang pelatih harus mampu menjalani pekerjaannya dengan melengkapi diri dengan berbagai keterampilan penting. Salah satunya adalah kemampuan untuk memberi atlet pengetahuan keolahragaan secara menyeluruh, termasuk pengetahuan teknik, taktik, dan mental. Sangat penting bagi pelatih untuk memahami cara mengorganisasikan dinamika mental atlet. Berkomunikasi dengan memberikan motivasi merupakan suatu rangsangan atau dorongan yang terdapat pada diri atlet yang secara aktif mendorongnya untuk melakukan sesuatu dengan tingkah laku untuk memenuhi kebutuhannya. Pada penelitian Ahadiyyah, S. (2020) menyatakan faktor penghambat jika tidak terjadinya komunikasi persuasif

dalam memotivasi atlet yaitu waktu latihan yang sebentar, kehadiran atlet sedikit pada saat latihan, atlet yang tidak ikut serta dalam kegiatan kejuaraan dan kurangnya fokus pelatih pada saat pelatihan. Motivasi yang dimiliki atlet merupakan motivasi untuk mencapai tujuan, yaitu meraih prestasi yang optimal dalam olahraga. Motivasi pelatih terhadap atlet yaitu dengan menceritakan pengalaman, memberitahukan bagaimana berpikir positif, dan memberikan kata-kata motivasi di sesi latihan, sedangkan bentuk motivasi atlet yaitu dari faktor internal dan eksternal (Dela, 2022).

Saat ini softball Sumatera Utara telah aktif kembali setelah beberapa lama vakum atau tidak aktif lagi berlatih dan mengikuti kejuaraan dikarenakan kendala covid ditahun 2019 sehingga menghambat para atlet untuk berlatih, menyebabkan terjadi penurunan kualitas prestasi yang dimiliki anggota tim softball Sumatera Utara. Hingga saat ini, tim softball Sumatera Utara sedang berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan kualitas tim mereka untuk mencapai prestasi olahraga softball, dan upaya tersebut seharusnya mencakup kemampuan berkomunikasi antara pelatih dan atletnya untuk membangun motivasi atlet. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi atlet softball Sumatera Utara.

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, penulis mengamati bahwa yang menjadi rumusan masalah di dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi olahraga atlet softball di Sumatera Utara.

2. Apa saja yang menjadi faktor pendukung dan faktor penghambat komunikasi persuasif dalam membangun performa dan semangat para atlet.

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi olahraga atlet softball di Sumatera Utara.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat komunikasi persuasif dalam membangun performa dan semangat para atlet.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian tersebut dapat diungkapkan manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

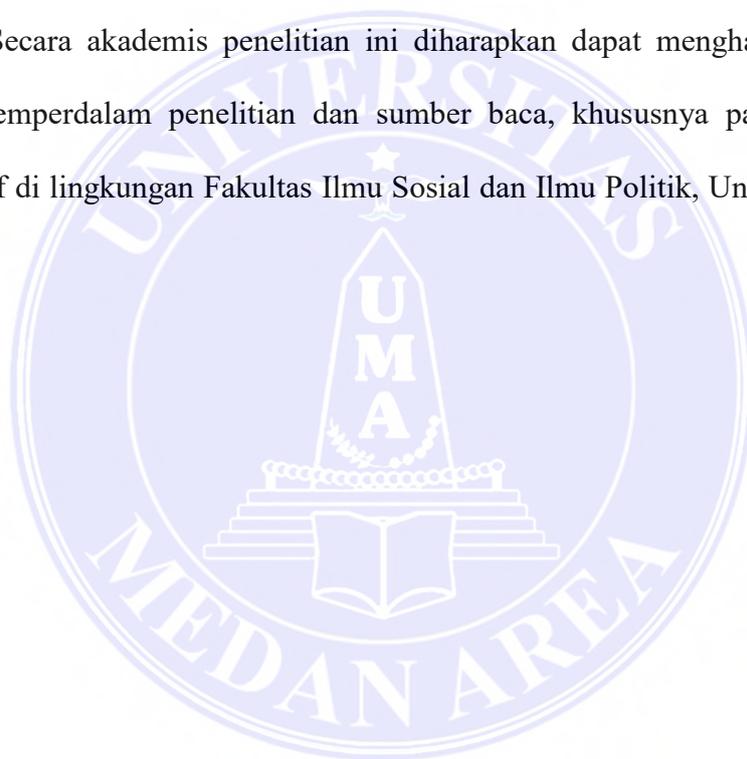
Melalui penelitian ini, diharapkan peneliti semakin memahami komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi atlet. Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan sebagai pengetahuan bagi pembaca dalam mengetahui cara komunikasi yang efektif juga melibatkan penguatan positif, dapat memberikan umpan balik konstruktif, dan penyampaian tujuan yang jelas untuk mendorong motivasi atlet mencapai kinerja terbaik mereka.

2. Secara Praktis

Penulis berharap penelitian ini dapat memberi wawasan dan manfaat bagi mahasiswa dalam mempelajari komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi atlet softball Sumatera Utara.

3. Secara Akademis

Secara akademis penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan manfaat serta memperdalam penelitian dan sumber baca, khususnya pada komunikasi persuasif di lingkungan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Medan Area.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Komunikasi

Karena komunikasi adalah aktivitas dasar manusia, adaptasi terhadap lingkungan didasarkan pada komunikasi dalam setiap konteks. Orang tidak bisa hidup tanpa berkomunikasi. Mereka dapat berkomunikasi dengan orang lain di mana pun mereka berada, seperti di rumah, di komunitas, di tempat kerja, atau di pasar. Selain itu, manusia selalu terlibat dalam komunikasi (Krisnawati, 2021).

(Ravy, 2019) Istilah komunikasi berasal dari bahasa latin “*communication*” yang berarti “pemberitahuan atau pertukaran pikiran”. Istilah tersebut bersumber pada kata “*communis*” yang berarti “sama” yang dimaksud sama disini adalah “sama makna”. Untuk memahami pengertian komunikasi sehingga dapat dilancarkan secara efektif, Lasswell mengatakan bahwa cara yang baik untuk menjelaskan komunikasi ialah menjawab pertanyaan sebagai berikut: *Who, Says What, In Which Channel, To Whom, With and What Effect*. Berdasarkan cara pandang ini, dapat diuraikan lima unsur komunikasi, yaitu:

1. Sumber (*source*) atau sering disebut komunikator, pengirim, penyandi.
2. Pesan (*message*), apa yang dikomunikasikan oleh sumber kepada penerima (verbal/non verbal).
3. Saluran atau media, alat yang digunakan sumber untuk menyampaikan pesannya kepada penerima.
4. Penerima (*receiver*), sering juga disebut komunikan, orang yang menerima pesan dari sumber/komunikator.
5. Efek, apa yang terjadi pada penerima setelah dia menerima pesan tersebut.

Komunikasi memiliki fungsi dalam menginformasikan, mendidik, menghibur dan mempengaruhi. Sering dalam kehidupan sehari-hari seseorang gagal dalam melakukan hubungan atau dalam menyelesaikan suatu masalah karena menganggap sepele atau ringan arti komunikasi. Mereka sering berpersepsi bahwa komunikasi sebagai sesuatu yang sering dilakukan manusia sehari-hari, dan itu naluri alamiah sehingga tidak perlu mempelajarinya lagi. Sebenarnya, dalam suatu pergaulan (hubungan) diperlukan suatu keterampilan dalam berkomunikasi, perlu taktik dan strategi dalam menyampaikan pesan sehingga si penerima pesan dapat memahami tujuan kita apalagi dapat pula kita pengaruhi.

2.2. Komunikasi Persuasif

2.2.1 Pengertian Komunikasi Persuasif

Menurut (Devito, 2011) komunikasi persuasif juga didefinisikan sebagai upaya merubah sikap melalui penggunaan pesan dan berfokus pada karakteristik komunikator dan pendengar. Persuasif juga didefinisikan sebagai upaya mengubah atau memperkuat sikap atau kepercayaan khalayak atau mengajak

mereka bertindak dengan cara tertentu. Adapun tujuan komunikasi persuasif secara bertingkat ada dua (De Vito dalam Riyanto &Mahfud, 2012:51) yaitu:

- a. Mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan sikap (*attitude*) audiens,
- b. Mendorong audiens melakukan sesuatu/memiliki tingkah laku (*behaviour*) tertentu yang diharapkan.

(Rayhaniah, 2022) Menurut Hovland, Janis dan Kelley mengatakan bahwa Komunikasi adalah suatu proses melalui mana seseorang komunikator menyampaikan stimulus biasanya dalam bentuk kata-kata dengan tujuan mengubah atau membentuk perilaku orang-orang lainnya (khalayak). (Cangara, 2009) Sedangkan menurut Everett M Rogers, komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada satu penerima atau lebih, dengan maksud untuk mengubah tingkah laku mereka. Definisi ini kemudian dikembangkan lagi oleh Rogers bersama D. Lawrence Kincaid sehingga menghasilkan suatu definisi yang menyatakan komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi dengan satu sama lainnya, yang pada gilirannya akan tiba pada saling pengertian yang mendalam.

Komunikasi minimal harus memiliki makna yang sama antara dua pihak yang terlibat. Ini disebut minimal karena komunikasi tidak hanya informatif, yaitu membuat orang lain mengerti dan tahu, tetapi juga persuasif, yaitu membuat orang bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan tindakan, dan sebagainya. Ini menyangkut teknik komunikasi tersebut yaitu:

- a. Komunikasi Informatif

Komunikasi informatif, yaitu suatu pesan disampaikan kepada seseorang atau sejumlah orang sehingga mereka dapat mengetahuinya. Teknik ini dapat berdampak kognitif karena komunikan dapat mengetahui sesuatu sesuai dengan apa yang disampaikan. Seperti halnya dalam penyampaian berita dalam media cetak maupun elektronik, pada teknik informatif ini berlaku komunikasi satu arah, pesannya bersifat umum, mediana menimbulkan keserempakan, serta komunikannya heterogen. Namun demikian teknik informatif dapat berlaku pada seseorang, seperti halnya kajian ilmu yang diberikan oleh dosen kepada mahasiswa.

b. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif yaitu komunikasi yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku komunikan. Komunikasi persuasif lebih menekankan pada sisi psikologis komunikan dengan cara yang halus, luwes, membujuk dan mengandung sifat-sifat manusiawi sehingga mengakibatkan kesadaran dan kerelaan yang disertai perasaan senang pada diri komunikan.

c. Komunikasi Instruktif atau Koersif

Karena keduanya menggunakan perintah, ancaman, dan sanksi yang memaksa, komunikasi instruktif juga disebut sebagai komunikasi koersif. Orang-orang yang terkena dampak komunikasi instruktif akan mengambil tindakan karena situasi terpaksa. Teknik komunikasi seperti ini biasanya menggambarkan ketakutan atau resiko yang buruk. Tidak luput dari sifat kekeliruan (*redherring*), yaitu kepentingan untuk menang dalam suatu konflik, perdebatan dengan menepis argumen yang lemah kemudian membuat lawan menyerang.

d. Hubungan Manusiawi

Hubungan manusiawi, juga disebut "*human relations*", adalah jenis komunikasi yang dilakukan dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip kemanusiaan. Dalam pelaksanaannya, hubungan tersebut mengandung unsur-unsur kejiwaan yang sangat mendalam serta nilai-nilai kemanusiaan. Seperti halnya mengubah perilaku, pendapat, atau sifat seseorang. Komunikasi ini termasuk dalam kategori komunikasi interpersonal karena berlangsung antara dua atau lebih orang dan bersifat dialogis. Ada dua pendekatan umum untuk melakukan hubungan manusia yaitu: pendekatan emosional (*emotional approach*) dan pendekatan sosial budaya (*socio-cultural approach*).

Menurut (Widjaja, 2002) mengungkapkan pengertian komunikasi persuasif berasal dari istilah *persuasion* (Inggris). Sedangkan istilah *persuasion* itu sendiri diturunkan dari bahasa Latin "*persuasio*", kata kerjanya adalah *to persuade*, yang dapat diartikan sebagai membujuk, merayu, meyakinkan dan sebagainya.

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 dan juga Persuasi 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. Keberhasilan dalam komunikasi persuasif sangat tergantung oleh hubungan antara sasaran persuasif dan faktor motivasional.

Menurut Kamus Ilmu Komunikasi dalam (Rakhmad, 2011) komunikasi persuasif diartikan sebagai suatu proses untuk mempengaruhi pendapat, sikap dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri. Komunikasi persuasif bukanlah hal yang mudah, banyak faktor yang harus dipertimbangkan agar komunikasi mau merubah sikap, pendapat, dan perilakunya, faktor tersebut yaitu kejelasan tujuan, memikirkan secara cermat orang-orang yang dihadapi, dan memilih strategi-strategi yang tepat sehubungan dengan komunikasi.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat dikemukakan bahwa komunikasi persuasif merupakan suatu proses dimana seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya dengan lambang verbal) untuk mempengaruhi, mengubah pandangan, sikap dan perilaku orang lain/kelompok orang (komunikan) dengan cara membujuk.

Dengan komunikasi persuasif inilah orang akan melakukan apa yang dikehendaki komunikatornya, dan seolah-olah komunikan itu melakukan pesan komunikasi atas kehendaknya sendiri. Seperti halnya ketika seorang pelatih meyakinkan atletnya bahwa “percayalah pada kemampuanmu, dengan latihan dan dedikasi yang konsisten, kamu bisa mencapai prestasi yang luar biasa”. Sehingga membuat atlet akan mempelajari teknik dan taktik yang disampaikan oleh pelatih tersebut karena mereka merasa perlu untuk mempelajarinya lebih dalam lagi. Di sinilah peran komunikasi persuasif akan terlihat dan akan mampu mewujudkan tujuan dari komunikasi.

Selain itu, komunikasi persuasif dapat menunjang kelancaran dalam pelaksanaan proses latihan, yaitu mampu memunculkan motivasi untuk atletnya. Sifat komunikasi persuasif yang membujuk dapat meyakinkan atlet, bahwa mempelajari teknik atau taktik yang disampaikan untuk mudah dipahami. Sehingga atlet dengan sendirinya akan termotivasi untuk mempelajarinya sendiri dengan arahan dari pelatih. Dengan komunikasi persuasif, pelatih mampu mengajak atlet untuk berinteraksi dengan baik tanpa ada pemaksaan.

2.2.2. Unsur-Unsur Komunikasi Persuasif

(Husin, 2022) Persuasif adalah komponen yang tidak dapat dihindari dari proses komunikasi antar individu. Persuasif adalah sebuah proses komunikasi yang bertujuan untuk mengubah pendapat, sikap, dan perilaku individu secara individual maupun kelompok. Dalam melihat bagaimana persuasi terjadi dalam komunikasi, terdapat enam unsur-unsur komunikasi persuasif yang harus dipahami, dimana unsur-unsur tersebut saling berkaitan satu sama lain, sebagai berikut:

1. Pengirim Pesan (*Persuader*)

Sumber atau persuader adalah orang dari suatu sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain baik secara verbal maupun nonverbal. Dalam komunikasi persuasif eksistensi persuader benar-benar di pertaruhkan. Oleh karena itu harus

memiliki etos yang tinggi. Etos adalah nilai diri seseorang yang merupakan paduan dan aspek kognisi, efeksi dan konasi.

2. Penerimaan Pesan (*Persuadee*)

Penerima pesan adalah orang yang menjadi tujuan pesan itu tersampaikan di saluran oleh *persuader* baik secara verbal maupun non verbal. Penerima pesan sebelum melakukan perubahan dirinya, sebenarnya melakukan suatu aktivitas yang fundamental, aktivitas yang sifatnya intern, di dalam diri yakni belajar. Belajar biasanya tidak hanya merupakan suatu proses sesaat. Setiap penerima pesan menerima stimulus, menafsirkan, memberikan respons, mengamati akibat respons, menafsirkan kembali, memberikan respons baru, menafsirkan seterusnya. Hal ini di lakukan terus menerus sehingga penerima pesan mendapat kebiasaan memberikan respon dalam suatu cara tertentu terhadap suatu stimulus tertentu terhadap suatu stimulus tertentu.

3. Pesan

Isi pesan persuasif juga perlu di perhatikan karena isi pesan persuasif harus berusaha untuk mengkondisikan, menguatkan, atau membuat perubahan tanggapan sasaran. Wilbur Schramm mengemukakan bahwa "*the condition of success in communication*", yakni kondisi yang harus di penuhi jika menginginkan agar suatu pesan membangkitkan tanggapan yang dikehendaki. Kondisi tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Pesan harus di rancang dan di sampaikan sedemikian rupa sehingga dapat menarik perhatian komunikan.

- b. Pesan harus menggunakan lambang-lambang tertuju kepada pengalaman yang sama antara komunikator dan komunikan, sehingga sama-sama mengerti.
- c. Pesan harus membangkitkan kebutuhan pribadi komunikan dan menyarankan beberapa cara untuk memperoleh kebutuhan tersebut.
- d. Pesan harus menyarankan suatu jalan untuk memperoleh kebutuhan yang layak bagi situasi kelompok di mana komunikan berada pada saat di gerakkan untuk memberikan tanggapan yang di kehendaki.

4. Saluran

Saluran merupakan perantara di antara orang-orang yang berkomunikasi, bentuk saluran tergantung dengan jenis komunikasi yang di lakukan. Saluran komunikasi adalah media yang di gunakan untuk membawa pesan. Saluran atau media ialah atau sarana yang digunakan oleh para komunikator dalam menyampaikan pesan-pesannya. Berikut ini beberapa saluran yang dapat digunakan dalam komunikasi persuasif, diantaranya:

- a. Media cetak yaitu surat kabar, tabloid, majalah serta buku.
- b. Media eletronik seperti film, radio, televisi, video dan internet.
- c. Media format kecil misalnya leaflet, brosur, selebaran dan buletin.
- d. Media luar ruang baliho, spanduk, bendera, pin, topi, rompi serta kaos oblong.
- e. Saluran komunikasi kelompok misalnya organisasi profesi, ikatan alumni organisasi sosial keagamaan, karang taruna, kelompok pengajian.

- f. Saluran komunikasi publik misalnya pameran, balai desa, aula, alun-alun, pasar, swalayan.
- g. Saluran komunikasi sosial misalnya pesta perkawinan, arisan dan sebagainya.

5. Umpan Balik

Umpan balik merupakan balasan atas komunikasi yang dilakukan, secara umum terdapat dua umpan balik, eksternal dan internal. Umpan balik internal adalah reaksi persuader atas pesan yang di sampaikan sedangkan umpan balik eksternal adalah reaksi penerima atas pesan yang di sampaikan.

6. Efek Komunikasi Persuasif

Efek komunikasi persuasif adalah perubahan yang terjadi pada diri persuade sebagai akibat dan diterimanya pesan melalui proses komunikasi, efek yang terjadi dapat berbentuk perubahan sikap, pendapat dan tingkah laku (kognitif, afektif, konatif).

2.2.3. Hambatan Komunikasi Persuasif

Terdapat tiga faktor yang dapat menghambat Komunikasi persuasif diantaranya sebagai berikut:

1. Faktor motivasi.
2. Faktor prasangka (*prejudice*), jika seseorang memiliki prasangka terhadap sesuatu, misalnya golongan, suku, ras, dan sebagainya, maka terdapat kemungkinan jika penilaiannya terhadap suatu hal tidak objektif lagi.

3. Faktor *Semantic*, merupakan kata-kata yang mempunyai arti tidak sama dengan komunikator dan komunikan atau ejean yang berbeda namun bunyinya hampir sama, hal ini dapat menimbulkan salah pengertian.
4. *Noise factor* yaitu gangguan yang disebabkan oleh suara, hal ini dapat terjadi dengan disengaja dan tidak disengaja.

2.2.4. Prinsip-Prinsip Komunikasi Persuasif

Menurut Littlejohn dan Jabusch yang dikutip oleh (Devito, 2010) mengungkapkan bahwa prinsip persuasif terdiri dari:

1. Prinsip Pemaparan Selektif (*Selective Exposure Principle*), para pendengar (seluruh khalayak) mengikuti hukum pemaparan selektif. Hukum ini setidaknya memiliki dua bagian yaitu:

- a. Pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka.
- b. Pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai dan perilaku mereka yang sekarang.

2. Prinsip Partisipasi Khalayak, persuasif akan berhasil bila khalayak berpartisipasi secara aktif dalam presentasi. Implikasinya, persuasif adalah proses transaksional. Proses ini melibatkan baik pembicara maupun pendengar.

3. Prinsip Inokulasi, persis seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan membuat tubuh mampu membangun sistem kekebalan, menyajikan kontra-argumen dan kemudian menjelaskan kelemahannya akan

memungkinkan khalayak mengebalkan diri mereka sendiri terhadap kemungkinan serangan atas nilai dan kepercayaan mereka.

4. Prinsip Besaran Perubahan, makin besar dan makin penting perubahan yang ingin dihasilkan atas diri khalayak, makin sukar tugasnya. Manusia berubah secara berangsur. Persuasi, karenanya, paling efektif bila diarahkan untuk melakukan perubahan kecil dan dilakukan untuk periode waktu yang cukup lama.

2.3. Pelatih

Perlu diketahui bahwa skill dalam melatih itu sangat penting, seseorang yang memberikan materi, pendampingan, dan mengevaluasi latihan untuk mencapai prestasi optimal atletnya. Sebagai seorang pelatih tentu saja harus dapat menyusun program latihan, harus dapat mengelola latihan dan mengevaluasi latihan. Sering kita temukan sosok atlet yang sangat luar biasa dan hebat dalam dunia softball seperti, Monica Abbott, Jocelyn Alo, Rachel Garcia, dan banyak pemain hebat lainnya. Namun dibalik kehebatan mereka semua sosok pelatih merupakan salah satu sosok sentral yang sangat berperan dalam karier mereka.

Pelatih yang berkualitas diharapkan dapat membentuk pemain dan tim yang hebat pula tentu saja semua itu dapat tercapai dengan latihan yang berkualitas. Latihan yang berkualitas seperti, latihan yang terorganisasi sesuai tahapan periodisasi serta didukung oleh berbagai disiplin ilmu akan membawa atlet secara perlahan tetapi pasti menuju prestasi optimal. Pelatih yang memimpin atletnya baik di dalam dan di luar lapangan harus senantiasa mampu untuk membawa atletnya mencapai tujuan yang diharapkan. Keberhasilan pelatih dalam mencapai tujuan tersebut dipengaruhi oleh gaya kepemimpinan yang merupakan

modal kepemimpinan dalam mempengaruhi tim dan khususnya para atlet yang dilatih untuk mencapai prestasi yang diharapkan.

Gaya kepemimpinan ini sangat dibutuhkan dalam merealisasikan program latihan yang sudah disusun. Adapun gaya kepemimpinan pelatih antara lain:

1. Otokratis merupakan gaya kepemimpinan di mana pemimpin memiliki hak dan kendali penuh dalam menentukan kebijakan, prosedur, memutuskan tujuan yang ingin dicapai dan mengarahkan serta mengawasi semua kegiatan, tanpa partisipasi dari pihak lain.
2. Kepemimpinan demokratis merupakan gaya kepemimpinan yang mampu mempengaruhi orang lain agar mau bekerja sama dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan cara berbagai kegiatan yang dilakukan ditentukan oleh semua pihak terkait.
3. Moralitas merupakan gaya kepemimpinan di mana seorang pemimpin sangat menghargai dan menghormati orang yang dipimpinnya. Pemimpin ini juga memiliki empati yang tinggi terhadap orang yang dipimpinnya.

Dalam mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh pelatih kaitannya untuk meningkatkan prestasi tim dan atlet pada khususnya seorang pemimpin harus dapat memosisikan dirinya dalam memimpin mereka. Harus disesuaikan dengan kondisi dan situasi yang ada sehingga tujuan yang diinginkan dapat tercapai.

2.4. Motivasi

Perilaku yang didorong oleh kekuatan yang ada dalam dirinya sendiri disebut sebagai motivasi. (Achmad, 2019) Motivasi berasal dari bahasa Latin “*movere*” yang mengandung arti “*to move*”. Jadi motivasi berarti menggerakkan

atau mendorong untuk mendorong. Masalah penting yang melanda diri atlet dan pelatih dalam proses pelatihan adalah motivasi berlatih. Sebagai ilustrasi “walaupun gedung dibuat semegah dan dilengkapi fasilitas di dalamnya, pelatih yang berkualitas siap membantu, dengan harapan supaya atlet rajin latihan dengan penuh semangat. Namun semua itu sia-sia apabila atlet tersebut kurang atau tidak memiliki motivasi untuk berlatih”.

Dalam konteks olahraga Sage (1977) dalam (Komarudin, 2011) menyebutkan bahwa “*Motivation can defined simply as the direction and intensity of one’s effort*” yang artinya adalah motivasi dapat didefinisikan sebagai arah dan intensitas usaha seseorang. Maksud direction pada pendapat tersebut mengacu kepada arah, kegiatan, atau sasaran khusus yang dipilih. Sedangkan intensitas atau *effort* mengacu kepada seberapa besar usaha atlet untuk melakukan sesuatu pada situasi tertentu.

Penerapan motivasi salah satu pekerjaan pelatih dan atlet dalam situasi yang spesifik. Banyak pelatih yang mengatakan bahwa motivasi atlet itu harus nampak dalam atlet setelah atlet tersebut mempelajari berbagai keterampilan dalam olahraga. Terkait dengan hal tersebut, pelatih harus memiliki kemampuan untuk memotivasi atlet agar atlet tertarik untuk berlatih keterampilan dan teknik selanjutnya mampu menerapkannya dalam situasi kompetisi yang sangat kritis. Kemampuan yang dimaksud terkait dengan beragam strategi yang digunakan oleh pelatih untuk meningkatkan motivasi atlet. (Komarudin, 2013) Menurut Brewer (2009) menyebutkan tiga strategi yang dapat diterapkan oleh pelatih dalam meningkatkan motivasi atlet, sebagai berikut:

1. Menetapkan *Goal-Setting*

Istilah *goal-setting* terdiri dari dua kata, yaitu *goal* yang berarti tujuan dan *setting* yang berarti penetapan atau merancang. Dengan demikian *goal-setting* merupakan prosedur untuk menetapkan tujuan, baik tujuan jangka pendek, menengah, sampai pada tujuan jangka panjang. *Goal-setting* bertujuan untuk memotivasi atlet supaya lebih produktif dan efektif dalam menampilkan performa. Karakteristik *goal* terdiri dari isi (*content*) dan intensitas (*intensity*). *Content* mengacu kepada tujuan yang bersifat alami yang menggambarkan tujuan apa yang harus dicapai. Intensitas merupakan tujuan yang merefleksikan sumber-sumber yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

2. Memberikan Penguatan atau Umpan Balik

Penguatan atau umpan balik bisa bersifat umum apabila merujuk pada gerakan umum. Pemberian penguatan atau umpan balik sering digunakan pelatih untuk mendorong atlet terus berlatih. Kata-kata yang sering terungkap seperti ungkapan: wow, hebat, bagus. Kata-kata tersebut tidak memberi informasi spesifik untuk meningkatkan keterampilan atlet namun dapat memelihara dan meningkatkan lingkungan latihan yang positif bagi atlet. Selanjutnya penguatan atau umpan balik bisa bersifat spesifik, apabila berisikan informasi spesifik yang menyebabkan atlet mengetahui apa yang harus mereka lakukan dan mengetahui bagaimana seharusnya mereka berlatih.

3. Menciptakan Situasi yang Menyenangkan

Segala kegiatan yang dilakukan oleh atlet harus didasari oleh kesenangan, atlet harus senang melakukan aktivitas rutin yang menjadi tanggung jawabnya.

Aktivitas yang dilakukannya tidak didorong oleh paksaan orang lain. Aktivitas rutin yang menjadi tanggung jawab atlet adalah aktivitas atau kegiatan latihan. Oleh karena itu pelatih harus mampu menciptakan situasi latihan yang menyenangkan, agar atlet senang dalam melakukan aktivitas rutin yang menjadi tanggung jawabnya tersebut.

2.5. Olahraga Softball

(Ikadarny, 2023) Cabang olahraga Softball adalah salah satu cabang olahraga permainan ini sangat menarik, karena dalam permainannya menggunakan seragam yang menarik dan menggunakan teriakan-teriakan dengan istilah asing. Di Indonesia softball mirip dengan permainan bola kasti. Softball lahir di Amerika Serikat dan diciptakan oleh Hancock pada tahun 1887 di Kota Chicago. Pada saat itu softball dikenal dalam bentuk permainan dalam ruangan atau ditempat tertutup, namun pada tahun 1930 di ubah menjadi permainan di lapangan terbuka oleh H. Fiscer dan M.J Panley. Pertama kali softball masuk agenda Pekan Olahraga Nasional (PON) di Indonesia pada penyelenggaraan PON ke VII di Surabaya. Permainan softball disebut juga *Indoor* baseball, termasuk olahraga beregu yang dapat dikelompokkan ke dalam permainan bola pukul. Sekilas permainan ini mirip permainan bola kasti, tetapi dalam permainan softball benar-benar membutuhkan ketangkasan dan menguras banyak pikiran. Softball merupakan perkembangan dari olahraga sejenis yaitu baseball atau hardball. Cabang olahraga softball boleh dikatakan olahraga yang paling digemari anak-anak muda, terutama para pelajar dan mahasiswa. Biasanya pada pemain mempergunakan seragam olahraga yang menarik, dengan disertai teriakan-teriakan istilah bahasa asing ketika mereka sedang bermain.

2.6. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat dibutuhkan untuk membandingkan penelitian yang sedang dikerjakan penulis dengan penelitian yang sudah dilakukan dari peneliti sebelumnya. Kegiatan ini bertujuan untuk melihat persamaan dan perbedaan yang terdapat pada hasil penelitian penulis sebelumnya sehingga penulis dapat melihat apa saja kekurangan dan kelebihan yang ada pada hasil penelitian yang penulis laksanakan.

Tabel 1. Penelitian terdahulu

1.	Nama, Judul Penelitian	Nama : Diastu Karlinda Judul : Teknik Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta
	Metode Penelitian	Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Subyek penelitian adalah guru kelas X Prodi Administrasi Perkantoran dan siswa kelas X Prodi Administrasi Perkantoran SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis deskriptif yang terdiri dari pengumpulan data, mengorganisasikan data, pengelolaan data, verifikasi dan penafsiran data, kesimpulan. Kemudian teknik keabsahan data yang digunakan adalah teknik triangulasi metode dan sumber.
	Hasil Penelitian	Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh para guru dalam meningkatkan motivasi belajar siswa adalah teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik <i>red-herring</i>. ➤ Hambatan yang muncul dalam pelaksanaan komunikasi persuasif berasal dari pihak guru, siswa maupun lingkungan. ➤ Upaya untuk mengatasi hambatan dalam komunikasi persuasif dilakukan oleh guru dan siswa. Dari pihak guru upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan yang muncul antara lain bersikap sejajar, memperbanyak diskusi, mengarahkan secara halus, mendampingi, menggunakan bahasa yang sederhana, memberikan

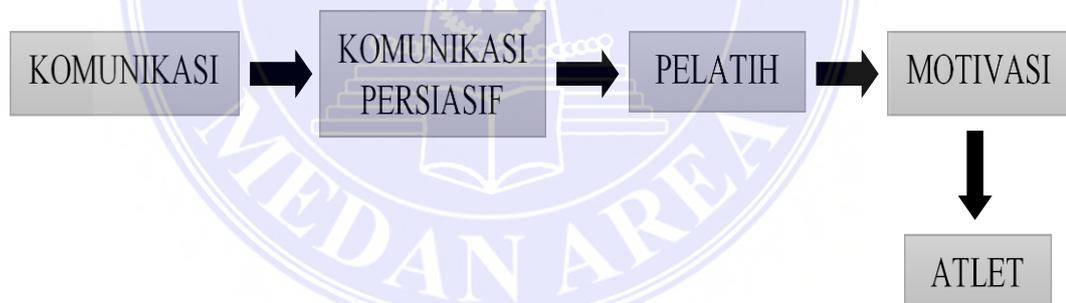
		<p>bimbingan, dan memberikan motivasi.</p> <p>Sedangkan dari pihak siswa upaya yang dilakukan antara lain mendengarkan, mempelajari materi terlebih dahulu, diskusi dengan teman, menjaga ketenangan kelas.</p>
2.	Nama, Judul Penelitian	Nama : Kiki Rizki Amirulloh Judul : Aktivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih Dan Atlet Softball Kota Cilegon
	Metode Penelitian	Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Dengan kata lain, dengan menjelaskan dan membahas masalah komunikasi interpersonal antara pelatih dan atlet softball Kota Cilegon. Peneliti menggunakan observasi dan wawancara untuk mengumpulkan data. Dengan menggunakan teori kompetensi Spencer & Spencer, yaitu sifat dasar yang dimiliki seseorang yang berhubungan secara kausal untuk memenuhi kriteria yang diperlukan untuk menduduki posisi tertentu.
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini dibuat untuk melihat bagaimana komunikasi interpersonal berjalan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dengan adanya komunikasi interpersonal, pelatih harus dapat berkomunikasi dengan baik untuk membantu satu sama lain memecahkan masalah dan mendukung satu sama lain. Faktor-faktor yang mendukung komunikasi interpersonal termasuk keterbukaan, motivasi, kedisiplinan, dan dukungan. Atlet junior tidak memiliki banyak interaksi, masalah dengan diri mereka sendiri, dan fasilitas yang tidak mendukung.
3.	Nama, Judul Penelitian	Nama : Shilvia Yolanda Judul : Komunikasi Interpersonal Pelatih Dengan Pemain Klub Futsal Puteri Bintang Lima Fc Semarang Dalam Membangun Motivasi Untuk Meningkatkan Prestasi
	Metode Penelitian	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Adapun fokus peneliti dalam penelitian ini adalah komunikasi interpersonal dalam bentuk keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan yang terjadi antara pelatih dan pemain dalam proses latihan maupun pertandingan futsal pada tim futsal Bintang Lima FC. Penelitian menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan observasi.
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini adalah pada latihan maupun pertandingan futsal tim Bintang Lima FC terdapat komunikasi interpersonal antara pelatih dengan pemain yang menggunakan bentuk keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan dapat diterapkan dengan baik oleh para pelatih sehingga tercipta hubungan yang baik, kondusif, dan nyaman dalam berinteraksi satu sama lain sehingga dapat berprestasi.
4.	Nama, Judul Penelitian	Nama : Shopiya Ahadiyyah Judul : Strategi Komunikasi Persuasif Antara Pelatih Dengan Atlet Taekwondo Di Sdt Bina Ilmu

Metode Penelitian	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
Hasil Penelitian	<p>Dari penelitian ini diperoleh hasil bahwa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ perumusan strategi komunikasi persuasif ada 4 yaitu, komunikasi antara pelatih dengan atlet, komunikasi antara pelatih dengan orangtua atlet, komunikasi antara orangtua atlet dengan atlet, komunikasi antara atlet dengan sesama atlet. ➤ pelaksanaan strategi komunikasi persuasif menggunakan 3 teknik, yaitu teknik integrasi, teknik asosiasi, dan teknik ganjaran (Pay off technique) dan hukuman (fear arousing technique). ➤ 3. faktor pendukung dalam komunikasi antara pelatih dengan atlet adalah kredibilitas pelatih dan efektifitas pesan persuasif, sedangkan faktor penghambat terbagi menjadi 5 yaitu: waktu latihan yang sebentar, kehadiran atlet sedikit pada saat latihan, tempat dan peralatan yang kurang lengkap, atlet yang tidak ikut serta dalam kegiatan kejuaraan dan kurangnya fokus pelatih pada saat pelatihan.
5. Nama, Judul Penelitian	Nama : Ajeng Purbaningrum, Fifit Yeti Wulandari Judul : Peran Pelatih Dalam Membentuk Karakter Atlet Atletik Tpc-T Kota Kediri Untuk Menunjang Prestasi
Metode Penelitian	Pada penelitian ini digunakan metode penelitian kualitatif. Dengan desain penelitian wawancara observasi. Populasi pada penelitian ini yakni pelatih, atlet dan orang tua atlet TPC-t Kota Kediri dengan jumlah pelatih 2 orang, atlet 4 orang, dan orang tua 4 orang. Dengan teknik observasi dan wawancara dengan jumlah subyek tiga orang yaitu pelatih, atlet dan orang tua atlet. Teknik analisis data pada penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data yang kemudian diverifikasi guna mendapatkan hasil dan kesimpulan.
Hasil Penelitian	Berdasar pada data penelitian yang sudah diperoleh, maka dengan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan kepada pelatih, atlet dan juga orang tua atlet yang memiliki pendapat sama yakni peran pelatih memiliki pengaruh yang cukup baik untuk kelancaran dan peningkatan prestasi para atlet. Dan dapat disimpulkan peran para pelatih terhadap pembentukan karakter guna menunjang prestasi atlet sangat besar.

Sumber: Peneliti, 2023

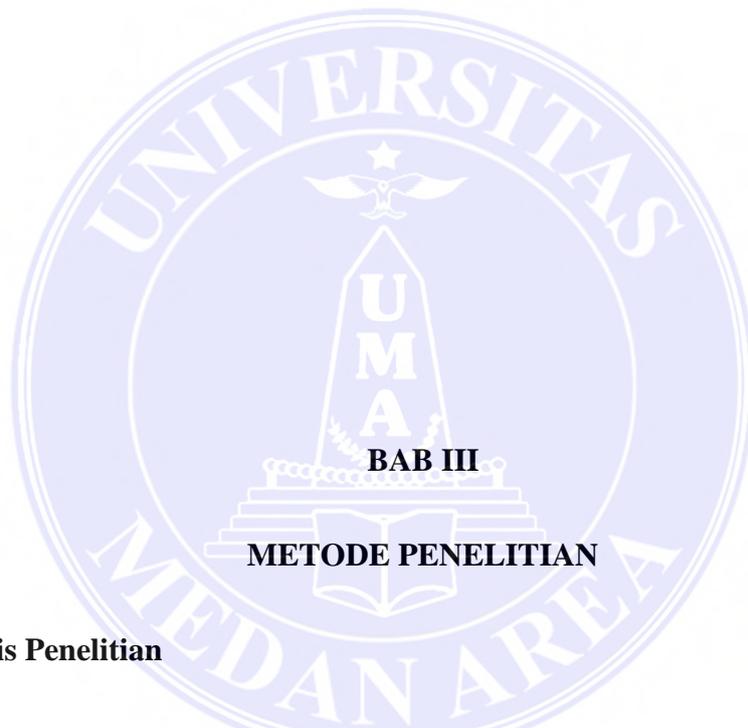
2.7. Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran menjadi dasar landasan peneliti dalam melakukan penulisan karya tulis ilmiah, kerangka pemikiran merupakan rancangan atau gambaran dari fakta-fakta, teori, kajian pustaka, serta observasi yang telah dilakukan yang nantinya akan dijadikan sebagai landasan dalam melakukan penelitian. Kerangka pemikiran menurut (Sugiyono, 2019) merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Dari penjelasan mengenai kerangka pemikiran maka dapat disimpulkan bahwa kerangka pemikiran adalah pola pikir mengenai hubungan antara permasalahan terhadap suatu peristiwa dalam penelitian. Dari salah satu pendapat ahli di atas, penulis mencoba merumuskan satu kerangka pemikiran sebagaimana tergambar pada bagan berikut ini:



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Sumber: Peneliti, 2023



3.1. Jenis Penelitian

Setiap peneliti harus menggunakan metode tertentu untuk membantu mencapai tujuan penelitian. Metode dan teknik analisis harus selalu terintegrasi dalam kegiatan apapun dalam penelitian ini, penulis menentukan metode tertentu yang sesuai dengan masalah dan tujuan yang telah dirumuskan.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, karena metode penelitian kualitatif memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang masalah yang diteliti dan menjawab pertanyaan penelitian.

Metode penelitian ini digunakan untuk melakukan penelitian yang bersifat deskriptif, naratif, dan cenderung menggunakan analisis terhadap sesuatu yang akan diteliti. Metode kualitatif fokusnya terhadap penemuan yang mendalam, maka hasil yang diperoleh dari hasil penelitian yang menggunakan metode kualitatif berupa kajian terhadap suatu fenomena yang lebih menyeluruh.

Menurut (Creswell, 2016) penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang mengeksplorasi dan memahami makna di sejumlah individu atau sekelompok orang yang berasal dari masalah sosial. Sementara itu, Menurut (Sugiyono, 2020) metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah kualitatif dan pendekatan diskriptif. Penelitian ini dipilih karena menyajikan data secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta yang ada di lapangan. Dengan menggunakan metode ini bertujuan untuk mengetahui cara komunikasi persuasif peran pelatih dalam membangun motivasi atlet softball Sumatera Utara. Melalui penelitian kualitatif, maka peneliti akan memperoleh data yang ada di lapangan untuk dianalisis lebih mendalam secara rinci dan detail. Hasil yang diperoleh dari penelitian kualitatif nantinya memungkinkan untuk dapat menggantikan teori lama karena berdasarkan hasil yang diperoleh dari lapangan atau memungkinkan dari hasil penelitian kualitatif dapat memunculkan teori atau konsep baru apabila

hasil penelitian yang dilakukan bertentangan dengan teori dan konsep yang sebelumnya dijadikan sebagai landasan dalam penelitian.

3.2. Waktu dan Tempat Penelitian

3.2.1. Waktu Penelitian

Waktu penelitian merupakan persiapan yang dilakukan penulis untuk menyelesaikan penelitian ini dari awal penelitian hingga akhir penelitian. Waktu yang digunakan untuk melakukan penelitian ini dimulai dari penyusunan proposal hingga tersusunnya sebuah laporan penelitian, yaitu Oktober 2023 - Januari 2024.

3.2.2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian yang menjadi objek penelitian adalah Lapangan Rimbawan, Pintu 3 Kampus USU (Universitas Sumatera Utara), yang beralamatkan Jl. Almamater, Padang Bulan, Kec. Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara, dengan fokus pada Komunikasi Persuasif Peran Pelatih Dalam Membangun Motivasi Atlet Softball Sumatera Utara. Tempat ini dipilih merupakan untuk mencapai tujuan peneliti dalam menjawab apa yang sudah menjadi rumusan masalah di dalam penelitian ini.

3.3. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah seseorang yang memiliki informasi mengenai objek penelitian tersebut. Informan dalam penelitian ini yaitu berasal dari wawancara langsung yang disebut sebagai narasumber. Dalam penelitian ini menentukan informan dengan menggunakan teknik *purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yang benar-benar menguasai suatu

objek yang penulis teliti. Menurut (Sugiyono, 2012), *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti. Pemilihan informan penelitian didasarkan kepada peninjauan bahwa informan peneliti dapat memberikan informasi yang relevan dengan detail secara mendalam sesuai dengan tujuan penelitian. Informan dalam kegiatan ini, yaitu:

1. Informan Kunci

Informan kunci dapat disebut sebagai informan yang berwibawa dan memiliki pengaruh sehingga dipercaya dapat memberikan informasi mengenai objek penelitian. Penelitian akan melakukan wawancara kepada informan terkait dan mencatat hasil wawancara. Informan kunci merupakan orang yang paling mengetahui dari segala aspek yang ingin dikaji oleh peneliti, sehingga informan kunci diperlukan sebagai tempat untuk bertanya dan mendapatkan gambaran dari keseluruhan tentang masalah yang sedang diamati. Pada penelitian ini penulis mengambil informan kuncinya adalah mantan pelatih atlet dan nasional pada cabang olahraga softball.

Tabel 2. Informan Kunci

No	Nama	Posisi	Usia
1.	Lukmanul Uki Hakim	Mantan Pelatih Atlet dan Nasional	61 thn

Sumber: Peneliti, 2023

Tabel 3. Prestasi Informan Kunci

PRESTASI
PENGALAMAN MELATIH

Deskripsi	Tahun	Tempat	Mendali
Head Coach Pon (Baseball) Jakrta Team	2004	Kaltim	Emas
	2008	Palembang	Emas
	2012	Riau	Emas
	2016	Bandung	Emas
Batting Adviser Papua Barat	2022	Papua	Perak
Sea Games (Baseball)	2015	Manila	Perunggu
Assistence Coach	2007	Thailand	Perunggu
	2011	Indonesia	Perunggu
	2005	Jepang	Perak
Asia Cup Div. 2 (Baseball)		Thailand	
		Manila	
Asia Cup Div. 1 (Baseball) Head Coach	2005	Japan	
PENGALAMAN SEBAGAI ATLET			
Pon	1985	Jakarta	Perak
	1993	Jakarta	Emas
	1996	Jakarta	Emas
	2000	Jakarta	Emas
Sea Games (Softball)	1991	Manila	Perak
	1997	Jakarta	Emas
1 Season Contract For Tawa Team (New Zealand Softball)	1996	Nz	
Piala Baseball Asia Divisi 2	1999	Manila	Perak
	2001	Jakarta	Emas
PELATIHAN PROFESIONAL			
Bfa Baseball Clinic	2002	Bangkok	
Komandan Pusat Pendidikan Pasukan Khusus	2011	Batujajar	
Sertificate Kompetensi	2019	Bnsp	
Baseball Camp	2012	Jakarta	

European Coaching Clinic	2014	Rotterdam
Completing 2014 Bfa Coach Clinic (B Class)	2014	Taipe

Sumber: Peneliti, 2024

2. Informan Utama

Informan utama bisa dilakukan dengan individu maupun kelompok yang terlibat langsung dalam interaksi sosial terkait objek yang sedang diteliti. Informan utama dapat memberikan penjelasan mengenai topik yang diteliti secara teknik maupun informasi detail permasalahan. Pada penelitian ini peneliti mengambil dua informan utama yaitu, pelatih kepala dan asisten pelatih softball Sumatera Utara.

Tabel 4. Informan Utama

No	Nama	Posisi	Usia	Prestasi
1.	Hasan Ratumanu	Pelatih Kepala	58 thn	- PON 1991 Juara 1 (Mendali Emas) - Tahun 1994 Juara 4 dalam Kejuaraan Junior - Tahun 2004 grup Rimbawan Juara 4 Prestasi Anak Didik : - Pelatih Pitcher Indonesia - Pelatih Indonesia
2.	Chandra Fadillah Duha	Asisten Pelatih	43 thn	- Kejurnas 2002 Peringkat 3 (Mendali Perunggu) - Juara di Pekan Olahraga Wilayah (PORWIL) Kota Medan - Juara di Pekan Olahraga Kota (PORKOT) Kota Medan Prestasi Menjadi Pelatih : - Peringkat 2 Antar Pelajar Se-Kota Medan

Sumber: Peneliti, 2023

3. Informan Pendukung

Informan pendukung atau informan tambahan merupakan orang ketiga yang mengetahui dan dapat memberikan informasi yang terlibat langsung atau yang langsung berhubungan dengan pelatih yang sedang diteliti pada penelitian ini. Adapun informan pendukung pada penelitian ini adalah 2 atlet softball Sumatera Utara.

Tabel 5. Informan Pendukung

No	Nama	Usia	Prestasi
1.	Khairunisa Fitri	20 thn	- Juara 1 Pekan Olahraga Kota Medan Ke-XIII - Juara 1 Pekan Olahraga Wilayah Kota Medan Ke-VII - Juara 2 Pekan Olahraga Wilayah Kota Medan Ke-IX
2.	Sakhir Novita Sari Hulu	21 thn	- Sebagai Peserta selekda softball putri perbasasi SUMUT 2022

Sumber: Peneliti, 2023

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data sebagai cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data-data dari sumber penelitian. Oleh karena itu, didalam sebuah penelitian pengumpulan data merupakan tahapan yang sangat penting untuk dilakukan. Teknik pengumpulan data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki integritas tinggi, dan sebaliknya. Teknik pengumpulan data yang umum digunakan dalam penelitian kualitatif ada 3 macam, yakni observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh bisa berupa tulisan, foto, gambar, maupun dokumen penting dan resmi, namun bukan berupa angka-angka.

Berdasarkan jenis penelitian yang digunakan, teknik pengumpulan data berikut diperlukan:

1. Observasi

Kegiatan pengamatan langsung terhadap suatu objek atau proses dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena. Observasi dilakukan secara langsung dan cermat di lokasi penelitian. Tujuan observasi antara lain menggambarkan objek yang diamati, mendapatkan sebuah kesimpulan, dan mendapatkan data dan informasi agar bisa mengklasifikasikan observasi sebagai partisipasi pengamat atau nonpartisipasi, terbuka di depan responden atau melalui penyamaran, dan alami. Dari pemahaman ini, peneliti diharuskan untuk mengamati secara langsung dan berpartisipasi secara aktif dalam aktivitas latihan, peneliti bisa mengamati cara komunikasi persuasif pelatih dalam membangun motivasi atlet softball Sumatera Utara yang berlangsung di lapangan.

2. Wawancara

Wawancara salah satu kegiatan tanya-jawab secara lisan antara narasumber dan pewawancara dengan tujuan untuk mengumpulkan informasi dengan pertanyaan yang telah dibuat penulis dengan maksud tujuan tertentu. Wawancara dapat dilakukan dengan beberapa tujuan, seperti untuk mencari bahan berita, memperoleh data dari individu tertentu guna memenuhi kebutuhan informasi tertentu, atau memperoleh data diri pribadi, prinsip, pendirian serta pandangan dari individu yang diwawancarai. Dalam kasus ini, peneliti mewawancarai informan penting sebagai bagian dari proses wawancara. Wawancara ini melibatkan mantan pelatih atlet dan nasional, pelatih kepala, asisten pelatih, dan atlet softball Sumatera Utara.

3. Dokumentasi

Selain melalui wawancara dan observasi, informasi juga bisa diperoleh lewat fakta yang tersimpan dalam bentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya. Data berupa dokumen yang dapat dipakai untuk menggali informasi yang terjadi. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoretik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekadar barang yang tidak bermakna.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data ini merupakan proses mencari dan menyusun data yang sudah diperoleh oleh peneliti dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, mengorganisasikan dalam sebuah pola, memilih mana yang penting yang akan dipelajari dan membuat sebuah kesimpulan sehingga sebuah tulisan mudah untuk dipahami oleh diri sendiri maupun oleh orang lain (Sugiyono, 2012). Teknik analisis data bertujuan untuk menganalisa data yang telah terkumpul dalam penelitian ini. Setelah data dari lapangan terkumpul dan disusun secara sistematis, maka langkah selanjutnya penulis akan menganalisa data tersebut. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan model Miles dan Huberman (dalam buku Sugiyono 2020) yang menyatakan bahwa, aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Aktivitas dalam analisis data model Miles dan Huberman, yaitu:

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi data adalah kegiatan yang tidak terpisahkan dari analisis data.

Peneliti memilih data mana akan diberi kode, mana yang diatarik keluar, dan pola

rangkuman sejumlah potongan atau apa pengembangan ceritanya merupakan pilihan analitis, reduksi data merupakan suatu bentuk mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, dan mengorganisasikan data dalam suatu cara, di mana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasi. Reduksi data merujuk pada proses pemilihan, pemokus, penyederhanaan, abstraksi, dan pentransformasian data “mentah” yang terjadi dalam catatan-catatan lapangan tertulis. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data (Data Display)

Setelah melakukan reduksi data, selanjutnya peneliti melakukan penyajian data berupa kumpulan informasi yang telah tersusun agar dapat menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya menganalisis data adalah model reduksi. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Setelah melalui banyak proses analisis data yang menjadi puncak dari penelitian adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan

masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

3.6. Keabsahan Data

Untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan data yang telah terkumpul, perlu dilakukan pengecekan pada keabsahan data agar dapat membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang di peroleh. Pengecekan keabsahan data ini didasarkan pada kriteria derajat kepercayaan (credibility) dengan teknik triangulasi, ketekunan pengamatan, pengecekan teman sejawat (Sugiyono, 2019).

Dalam penelitian kualitatif, penting bagi peneliti untuk memastikan kevalidan data yang diperoleh. Oleh karena itu, saat mengumpulkan data, peneliti perlu melakukan validasi data untuk memastikan bahwa data yang diperoleh sesuai dengan informasi yang diperoleh oleh peneliti. Salah satu metode umum untuk memastikan keabsahan data yaitu menggunakan triangulasi.

3.6.1. Triangulasi Sumber

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang menggabungkan berbagai teknik dan sumber data yang ada. Penelitian ini menerapkan triangulasi sumber data, yang berarti untuk menguji kredibilitas data dengan melakukan pengecekan melalui berbagai sumber yang berbeda. Peneliti

dengan memberikan contoh, meningkatkan kerja sama antara atlet dengan pelatih, meningkatkan kualitas atlet dengan memberikan bimbingan dan motivasi.

2. Faktor pendukung yang mempengaruhi durasi komunikasi persuasif antara pelatih dan atlet tim softball Sumatra Utara adalah kesadaran akan pentingnya komunikasi, kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik, kepercayaan, dan keseriusan atlet dalam latihan. Selain itu, keterbukaan, motivasi, kedisiplinan dan dukungan menjadikan proses komunikasi antara pelatih dan atlet akan terjalin lebih efektif, Sedangkan faktor penghambat dalam tim softball Sumatera Utara yaitu, keterbatasan waktu pelatih dapat menghalangi komunikasi persuasif antara pelatih dan atlet. Serta keterbatasan sumber daya, Pelatih yang memiliki keterbatasan sumber daya dapat menghambat berlangsungnya komunikasi persuasif dengan atlet, dan yang lebih sering terjadi masalah dari diri atlet, fasilitas, dan sedikit interaksi dengan atlet junior karena itu dalam proses aktivitas komunikasi kurang efektif. Situasi seperti ini dapat menyebabkan komunikasi antara pelatih dan atlet menjadi kurang intens.

5.2 Saran

Adapun yang menjadi saran peneliti pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Pelatih harus meningkatkan teknik dan kemampuan berkomunikasi dengan atlet untuk membuat atlet lebih terbuka dan pelatih dapat mengetahui keinginan dan kelemahan atlet. Dengan cara ini, orang dapat mencapai tujuan bersama dan menciptakan suasana yang ramah.

2. Kedisiplinan atlet harus dijaga dengan benar, karena kedisiplinan tersebut juga menjadi bentuk dukungan bagi pelatih agar aktivitas komunikasi antara pelatih dan atlet berjalan dengan baik.
3. Pengprov PERBASASI harus lebih memperhatikan kebutuhan tim softball, seperti perlengkapan dan peralatan pelatih dan atlet tim softball.
4. Bila atlet senior dan junior berada di lingkungan yang sama, mereka tidak boleh memiliki rasa kesenjangan. Mereka harus memiliki tujuan yang sama, yaitu ingin berlatih, memiliki kemampuan, dan keterampilan dalam bidang olahraga softball. Pendekatan dengan pelatih harus lebih intensif lagi agar terjadi proses aktivitas yang efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, A. (2019). Hubungan Antara Intimasi Atlet Dengan Pelatih Dan Sesama Atlet Terhadap Motivasi Berprestasi Atlet Karate Forki Kota Pekalongan. *Unnes Journal of Sport Sciences*, 12-54.
- Ahadiyyah, S. (2020). Strategi Komunikasi Persuasif antara Pelatih dengan Atlet Taekwondo di SDT Bina Ilmu.
- Amirulloh, K. R., Kania, R. N., & Burhanudin, B. (2015). *Aktivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih dan Atlet Softball Kota Cilegon* (Doctoral dissertation, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa).
- Cangara, H. (2009). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Creswell, J. W. (2016). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five*. Sage publications.
- Cristi, R. R. (2018). Penghargaan Pada Atlet Berprestasi Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Atlet Pon Xix Tahun 2016 Provinsi Jambi. *Doctoral dissertation, Universitas Pendidikan Indonesia*.
- Dela, Y. F. (2022). Pola dan Peran Komunikasi Interpersonal antara Pelatih dengan Atlet dalam Membangun Motivasi Berprestasi Klub Woodball Kabupaten Grobogan. *Sport Pedagogy Journal*, 11(2), 68-78.
- Devito, J. (2010). *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group.

- Devito, J. (2011). *Komunikasi Antarmanusia, Edisi Kelima*. Pamulang-Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group.
- Giandra, S. N., & Setyawan, I. (2014). Hubungan Antara Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih Dengan Ketangguhan Mental Atlet (Studi Korelasi Atlet Pbsi Kota Semarang). *Jurnal Empati*, 558-569.
- Husin, A. (2022). Komunikasi Persuasif (Dakwah Quraish Shihab Dalam Channel Youtube Najwa Shihab). *Mukammil: Jurnal Kajian Keislaman*, 1, 39-55.
- Ilahi, Z. N. (2020). *Pola Komunikasi Pelatih Dan Atlet Sepak Bola* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).
- Karlinda, D. (2013). Teknik Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran Di Smk Muhammadiyah 2 Yogyakarta. *Skripsi--Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Komarudin. (2011). *Psikologi Olahraga*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Komarudin. (2013). *Psikologi Olahraga*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Krisnawati, S. (2021). Implementasi Komunikasi Persuasif Penyidik Dalam Menggali Keterangan Anak Korban Tindak Pidana Di Polres Demak. *Jurnal STIKOM Semarang| Semai Komunikasi*, 4(2), 58-73.
- Monoarfa, A. (2023, September 23). *Indonesia Amateur Baseball & Softball Federation*. Retrieved from www.wbsc.org: <https://www.wbsc.org/en/members/profile/baseball/51/1>
- Mubarok, & Andjani, M. D. (2014). *Komunikasi Antarpribadi dalam Masyarakat*. Jakarta: Dapur Buku.
- Palupi, D., & Marhaendra, A. S. D. (2018). Profil Kemampuan Biomotor Peserta Ekstrakurikuler Softball SMA Negeri 1 Wates. *Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi*, 7(10).
- Purbaningrum, A., & Wulandari, F. Y. (2021). Peran Pelatih Dalam Membentuk Karakter Atlet Atletik Tpc-T Kota Kediri Untuk Menunjang Prestasi. *Jurnal Prestasi Olahraga*, 4(9), 151-157.
- Putra, M. A. (2016). Pengaruh bentuk latihan dan motivasi berprestasi terhadap kecepatan lari atlet sepakbola. *Edu Research*, 19-28.
- Rakhmad, J. (2011). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Ravy, M. (2019). *Strategi Komunikasi PT. Eigerindo Multi Produk Industri (Studi Deskriptif Mengenai Strategi Komunikasi PT Eigerindo Multi Produk Industri Melalui Kegiatan Mountain And Jungle Course)* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).
- Rayhaniah, S. A. (2022). *Pengantar Teori Semiotika*. Kota Bandung-Jawa Barat: Cv. Media Sains Indonesia.

- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kuantitatif R & D*. Edisi Pertama Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Widjaja, H. (2002). *Komunikasi (Komunikasi Dan Hubungan Masyarakat)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Yolanda, S. (2019). Komunikasi Interpersonal Pelatih Dengan Pemain Klub Futsal Bintang Lima FC Semarang Dalam Membangun Motivasi Untuk Meningkatkan Prestasi. *Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Semarang*.
- Zain, N. L. (2017). Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa. *Jurnal Nomosleca*, 595-604.

LAMPIRAN 1

PEDOMAN OBSERVASI PENELITIAN

Tanggal	: 15 Juni 2024
Waktu	: 15:30-17:30
Tempat	: Lapangan Softball/Baseball Rimbawan USU
Kegiatan	: Observasi dan Wawancara
Deskripsi	:

Pada tanggal 15 Juni 2024 pukul 15.00 peneliti datang ke lapangan softball Rimbawan USU yang beralamat di Jl. Almamater, Padang Bulan, kec. Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara. Tujuan observasi adalah untuk mengumpulkan informasi tentang cara pelatih menggunakan komunikasi persuasif untuk mendorong atlet Sumatera Utara. Peneliti pergi ke lapangan softball dan bertemu langsung dengan pelatih kepala tim softball. Kemudian diminta untuk bertemu dengan pelatih lainnya dan para atlet yang sudah ada di lapangan dan mengutarakan maksud dan tujuan datang ke lapangan.

Setelah mendapatkan izin dari pelatih kepala dan pelatih lainnya, peneliti pergi ke lapangan softball untuk melihat langsung apa yang terjadi dan bagaimana mereka berlatih. Setelah menerima izin, peneliti memulai penelitian dengan melakukan observasi fisik dan melihat kondisi lingkungan di lapangan. Setelah

itu, peneliti memulai wawancara dengan pelatih di lapangan. Setelah menganggap informasinya cukup, peneliti melanjutkan wawancara dengan Pelatih Kepala dan Asisten Pelatih tim Softball Putri Sumatera Utara. Pelatih dengan sangat baik dan ramah menerima peneliti dan memberikan jawaban atas pertanyaan peneliti sesuai dengan pedoman wawancara. Setelah itu, peneliti meminta izin kepada 2 atlet yang bersedia untuk melakukan wawancara saat atlet beristirahat. Selama wawancara, dia menjelaskan dengan seksama pertanyaan yang diajukan peneliti. Beliau dengan ramah meminta peneliti untuk berpartisipasi dalam olahraga ini juga. Setelah memenuhi kebutuhan peneliti, peneliti mengucapkan terima kasih kepadanya dan melanjutkan untuk memeriksa situasi di lapangan.

Setelah wawancara dan latihan selesai, peneliti berkumpul bersama dengan mereka di lapangan untuk mengamati proses evaluasi mereka. Setelah pelatih dan atlet merasa cukup, mereka menutup sesi latihan dengan berdo'a dan ditutup dengan yel-yel yang mereka buat setelah itu mereka pulang ke rumah masing-masing. Peneliti kemudian mengucapkan terima kasih kepada para pelatih dan semua atlet yang ada di lapangan yang telah membantunya memberikan informasi kepada peneliti. Kemudian, peneliti meminta izin untuk berpamitan kepada para pelatih dan semua atlet yang ada di lapangan untuk pulang.

LAMPIRAN 2

PEDOMAN PERTANYAAN WAWANCARA

KOMUNIKASI PERSUASIF PELATIH DALAM MEMBANGUN MOTIVASI ATLET SOFTBALL SUMATERA UTARA

Pedoman Wawancara Dengan Informan Kunci

Nama :

Jabatan/Pekerjaan :

Jenis Kelamin :

Daftar Pertanyaan

1. Menurut pendapat bapak selama melatih atlet, apakah komunikasi persuasif pelatih memiliki peran penting dalam membangun kesadaran diri atlet?
2. Apakah komunikasi persuasif pelatih dapat meningkatkan kepercayaan atlet terhadap diri sendiri serta memiliki mental yang kuat dalam berlatih?
3. Apakah bapak menggunakan strategi komunikasi persuasif yang berbeda untuk atlet yang memiliki tingkat motivasi yang berbeda?

4. Bagaimana cara bapak sebagai pelatih dalam menyampaikan materi pada saat latihan agar mudah di pahami oleh para pemain?
5. Bagaimana cara bapak berkomunikasi kepada atlet, untuk membangun kesadaran atlet terhadap pentingnya berlatih?
6. Bagaimana peran komunikasi persuasif pelatih dalam meningkatkan prestasi atlet dalam kompetisi?
7. Faktor apa saja yang mendukung motivasi berprestasi para atlet softball?
8. Bagaimana pendekatan emosional bapak sebagai pelatih kepada atlet softball yang memiliki tingkat motivasi yang berbeda-beda?
9. Hambatan apa saja yang pernah terjadi dalam berkomunikasi serta membangun pendekatan dengan para atlet?
10. Apakah ada hasil yang diterima ketika pelatih menggunakan komunikasi persuasif untuk meningkatkan kesadaran atlet terhadap pentingnya berlatih secara teratur?



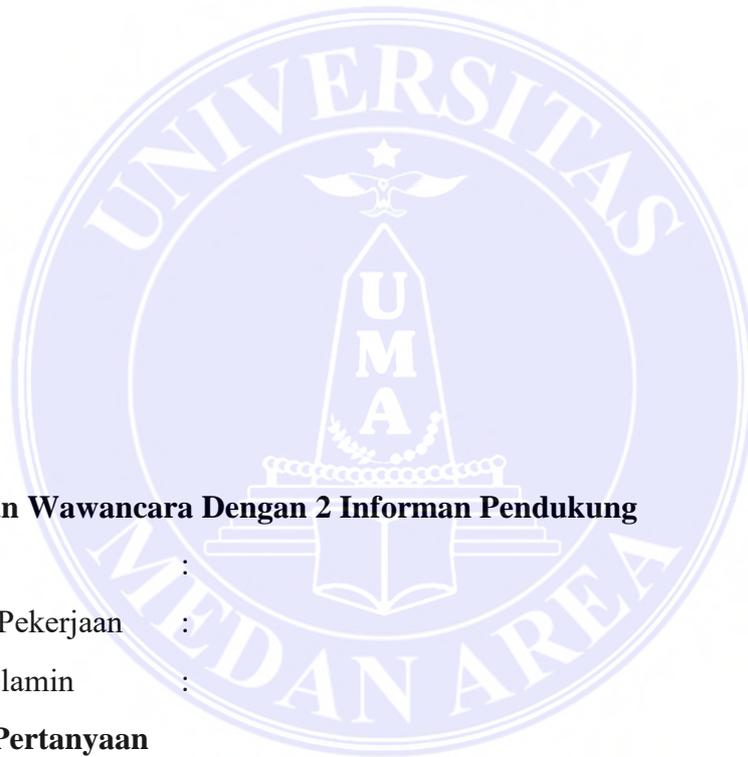
Pedoman Wawancara Dengan 2 Informan Utama

Nama :
Jabatan/Pekerjaan :
Jenis Kelamin :

Daftar Pertanyaan

1. Bagaimana awal mula bapak bisa menjadi pelatih atlet softball sumut, dan apa alasan bapak bersedia menjadi pelatih atlet softball Sumut?
2. Selama menjadi pelatih, apakah bapak memiliki hambatan atau tantangan dalam berkomunikasi serta melatih para atlet softball Sumut?
3. Bagaimana bapak membangun pendekatan dengan para atlet yang baru bergabung di softball Sumut?
4. Bagaimana bapak membentuk perilaku dan mempengaruhi kepercayaan atlet agar menumbuhkan sikap percaya diri serta mental yang kuat kepada para atlet softball Sumut?
5. Apakah bapak menggunakan komunikasi persuasif yang berbeda untuk melatih para atlet yang memiliki tingkat motivasi yang berbeda?

6. Bagaimana komunikasi persuasif bapak dalam meningkatkan motivasi kepada para atlet untuk berprestasi?
7. Komunikasi persuasif seperti apa yang bapak berikan untuk meningkatkan kesadaran dan kefokusannya atlet terhadap tujuan dan sasaran dalam berlatih?
8. Bagaimana cara bapak berkomunikasi kepada atlet, untuk membangun kesadaran atlet terhadap pentingnya berlatih secara teratur?
9. Bentuk motivasi apa saja yang bapak berikan kepada atlet ketika sedang terpuruk dalam keadaan?
10. Bagaimana pendekatan emosional bapak sebagai pelatih kepada atlet softball Sumut?



Pedoman Wawancara Dengan 2 Informan Pendukung

Nama :
Jabatan/Pekerjaan :
Jenis Kelamin :

Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama tergabung sebagai atlet softball Sumut, apa yang menjadi alasan anda tergabung menjadi atlet softball Sumut?
2. Bagaimana hubungan antara anda sebagai atlet dengan pelatih?
3. Bagaimana anda beradaptasi di lapangan, dan apakah ada kesulitan dalam berlatih?
4. Selama menjadi atlet, siapakah orang yang paling berpengaruh sampai anda sudah di titik sejauh ini?
5. Menurut anda, bagaimana peran komunikasi pelatih selama melatih atlet di lapangan?
6. Pengaruh apa saja yang ditanamkan oleh pelatih baik dari segi pengetahuan/perilaku?
7. Bagaimana bentuk dukungan baik dari internal maupun eksternal yang membuat Anda termotivasi dan semangat dalam latihan?

8. Apa saja hambatan ketika anda sedang tidak bersemangat untuk latihan?
9. Dengan pendekatan melalui komunikasi persuasif oleh pelatih, menurut anda apakah pelatih telah berhasil membentuk psikologis, mental serta pengetahuan dengan baik kepada pemain?
10. Apa yang menjadi motivasi dan semangat anda sebagai atlet selama pertandingan?



LAMPIRAN 3

DOKUMENTASI INFORMAN PENELITIAN

Wawancara dengan Informan Kunci
(Mantan Pelatih Atlet dan Nasional)



Selesai wawancara dengan informan
Utama (Chandra Fadillah Duha)



Wawancara dengan Informan
Pendukung (Khairunisa Fitri)

Selesai wawancara dengan informan
Utama (Hasan Ratumanu)



Wawancara dengan Informan
pendukung (Sakhir Novita Sari Hulu)

LAMPIRAN 4

DOKUMENTASI KEGIATAN ATLET

Berikut adalah sesi bersiskusi dengan pelatih maupun dengan pelatih nasional
melalui via video call





Berikut adalah sesi dalam pemanasan atlet softball Sumatera Utara sebelum Memulai sesi latihan



Berikut adalah foto bersama atlet dengan para pelatih tim softball Sumatera Utara



LAMPIRAN 5
SURAT IZIN PENELITIAN



UNIVERSITAS MEDAN AREA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, 7366878, 7364348 ☎ (061) 7368012 Medan 20223
Kampus II : Jalan Setiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 ☎ (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 1141/FIS.3/01.10/V/2024
Lampiran. : -
Hal : Permohonan Izin Pengambilan Data/Riset

Medan, 06 Mei 2024

Kepada Yth.
Ketua Pengprov. PERBASASI Sumatera Utara
Jl. Kenanga Raya No 29 A Tanjung Sari. Medan

Dengan hormat,

Kami dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Medan Area, dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu untuk dapat kiranya menerima mahasiswa kami berikut ini ;

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/11/24

Nama : Al Fitri Ayu Seruni

NIM : 208330078

Program Studi : Ilmu Komunikasi

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area



LAMPIRAN 6

SURAT BALASAN IZIN PENELITIAN



Pengurus Propinsi PERBASASI
(Perserikatan Baseball & Softball Seluruh Indonesia)
SUMATERA UTARA

Affiliated With : Indonesia Nasional Olympic Communitte Indonesia Baseball & Softball Federation
Sekretariat . Jl. Kenanga Raya No 29 A. Tanjung Sari Medan - 20132 HP . 0811-6621-234

No : 004/V/PERBASASI-SU/2024
Lamp. :-
Perihal : Surat Balasan Tentang Penelitian

Medan, 8 Mei 2024

Kepada Yth. :
Bapak Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Medan Area
Di -

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/11/24

- Salam olahraga**
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan penelitian dan pendidikan dengan jaminan dalam kondisi sehat dan dalam lindungan ALLAH SWT
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)18/11/24



LAMPIRAN 7
SURAT SELESAI PENELITIAN



Pengurus Propivinsi PERBASASI
(Perserikatan Baseball & Softball Seluruh Indonesia)
SUMATERA UTARA

Affiliated With : Indonesia Nasional Olympic Communitte Indonesia Baseball & Softball Federation
Sekretariat : Jl. Kenanga Raya No.29 A. Tanjung Sari Medan - 20132 HP . 0811-6621-234

No : 006/VI/PERBASASI-SU/2024
Lamp. : -
Perihal : Surat Keterangan Telah Melakukan Riset

Medan, 22 Juni 2024

Kepada Yth. :
Bapak Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik

UNIVERSITAS MEDAN AREA Medan Area

Di-
Tempat

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/11/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area