

Pengaruh Komunikasi Persuasif Pelatih Pencak Silat Terhadap Motivasi Berprestasi Siswa/I Di Organisasi MTs Negeri Jakarta

Saepul Anwar¹ Dessy Andamisari²

Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI

Email : saepul1070701@gmail.com¹ dessyandamisari@gmail.com²

*corresponding author

ARTICLE INFO

Keywords

Komunikasi, Persuasif, Komunikasi
Persuasif, Motivasi
Motivasi Berprestasi

ABSTRACT

Pencak silat merupakan olahraga beladiri asli Indonesia yang memperlihatkan seni keindahan gerak dan jurusnya. Olahraga ini sudah menjadi ajang prestasi yang diminati oleh kalangan anak-anak hingga orang dewasa. Banyak sekolah yang memulai program kegiatan pencak silat untuk menghasilkan siswa - siswi yang berprestasi. Oleh karena itu program Latihan yang baik guna meningkatkan kemampuan siswa dan membangun karakter yang lebih baik. Selain faktor kemampuan fisik yang baik, pencapaian prestasi juga diperlukan motivasi, mental dan rasa percaya diri. Salah satunya dengan komunikasi, komunikasi yang dilakukan oleh pelatih pencak silat yaitu komunikasi persuasif, Akan tetapi masih terdapat beberapa keterbatasan dalam komunikasi persuasif pelatih pencak silat yang dapat mempengaruhi motivasi siswa. Keterbatasan ini meliputi kurangnya pengetahuan pelatih tentang komunikasi persuasif yang efektif, kurangnya kesadaran siswa tentang pentingnya motivasi berprestasi, dan kurangnya dukungan dari pelatih dalam meningkatkan motivasi siswa. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh komunikasi persuasif pelatih pencak silat terhadap motivasi berprestasi siswa. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan kuesioner yang dibagikan ke 35 sampel yang sebelumnya dipilih menggunakan metode proportional random sampling. Berdasarkan Hasil statistik menunjukkan bahwa komunikasi persuasif berpengaruh secara signifikan terhadap motivasi berprestasi dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 dan uji hipotesis sebesar $5,797 > 2,035$.

PENDAHULUAN

Di zaman sekarang ini olahraga sudah menjadi suatu kebutuhan di kalangan Masyarakat, mulai dari berbagai usia seperti anak muda sampai kalangan orang tua, mau itu laki-laki atau Perempuan. Bentuk olahraga yang ada di lingkungan masyarakat pada saat ini juga sudah banyak berkembang dan beraneka macam ragamnya. beberapa jenis olahraga juga ada yang datang dari luar negeri, akan tetapi olahraga asli dalam negeri juga banyak diminati dan juga ikut berkembang dalam hal ini olahraga Pencak silat.

Pencak silat atau silat pada umumnya merupakan olahraga bela diri asli Indonesia yang memperhatikan seni keindahan gerak dalam setiap jurusnya, Pada mulanya pencak silat diciptakan manusia untuk membela diri dari ancaman binatang buas. Tidak ada yang tahu kapan, dimana, dan bagaimana pertama kali proses perkembangan olahraga pencak silat tersebut berlangsung, hal itu disebabkan informasi yang tersedia masih sangat terbatas.

Perkembangan pencak silat seiringnya waktu di kawasan Indonesia dan tiap-tiap daerah di Indonesia memiliki aliran pencak silat yang khas. Terlebih lagi seni bela diri ini telah diakui UNESCO sebagai warisan budaya nusantara, lalu pencak silat juga bisa dijumpai di berbagai negara Asia, seperti di Malaysia, Brunei, Filipina, Singapura, hingga Thailand bagian selatan (Putra, 2023).

Pada tanggal 18 Mei 1948 didirikanya organisasi Ikatan Pencak Silat seluruh Indonesia (IPSI), sejak itu dengan adanya organisasi pencak silat sudah mulai berkembang di Indonesia, di bawah pimpinan Mr. Wongsonegoro (Misno, 2023). Adapun terbentuknya IPSI pada awalnya memiliki tujuan untuk menggalang kembali semangat masyarakat dalam pembangunan bangsa Indonesia. Lalu dibentuknya



organisasi PERSILAT (Persekutuan Pencak Silat Antar Bangsa) yang berdiri pada tanggal 11 maret 1980 sebagai wadah organisasi pencak silat internasional dan juga menjadi bukti bahwa pencak silat telah mendunia. Dengan terbentuknya PERSILAT semakin memberikan harapan besar terhadap perkembangan pencak silat di dunia internasional yaitu salah satunya pencak silat yang mulai dipertandingkan pada Sea Games dan Asian Games (Rido, 2022).

Pertandingan olahraga pencak silat yang sudah banyak diselenggarakan di berbagai daerah, hal ini otomatis akan meningkatkan jumlah atlet yang berpartisipasi sehingga pembentukan atlet yang dilakukan sejak usia dini akan menghasilkan bibit-bibit atlet yang berpotensi. Untuk itu, pada tahap pembentukan perlu diimbangi dengan pola pembinaan dan program pelatihan yang benar dan sesuai dengan usianya.

MTs Negeri 24 Jakarta merupakan sekolah madrasah di Jakarta timur yang memiliki reputasi sebagai salah satu sekolah yang berfokus pada pengembangan prestasi. saat ini sekolah sedang dalam masa perkembangan prestasi siswa-siswi dalam bidang akademik maupun non-akademik. Tujuan tersebut tentunya untuk mengharumkan nama baik sekolah dan menghasilkan siswa-siswi yang berprestasi, Dalam bidang non-akademik sekolah memfokuskan perkembangan kegiatan ekstrakurikuler pada organisasi pencak silat di MTs Negeri 24 Jakarta.

Perkembangan prestasi di organisasi MTs Negeri 24 Jakarta pada tahun 2020 hingga 2021 belum memperoleh medali dikarnakan tahun itu masa pandemi COVID-19, pada tahun 2022 sampai tahun 2023 ada kenaikan prestasi yang dicapai dan pada tahun 2024 adanya penurunan prestasi. Pada tahun 2024 prestasi yang dicapai oleh Organisasi Pencak silat ini memperoleh 11 medali dari total 53 siswa. Hal ini terjadi karena kurangnya partisipasi dan motivasi siswa pada kegiatan pencak silat, Selain itu hal ini juga melibatkan keterbatasan yang meliputi kurangnya pengetahuan pelatih tentang komunikasi persuasif yang efektif, kurangnya kesadaran siswa tentang pentingnya motivasi berprestasi, dan kurangnya dukungan dari pelatih dalam meningkatkan motivasi siswa.

Siswa-siswi di MTs Negeri 24 Jakarta yang telah mengikuti organisasi pencak silat berjumlah 53 siswa, dengan prestasi-prestasi saat ini yang telah diraih oleh siswa-siswi kelas 8 dan kelas 9. Hal ini menjadikan motivasi bagi siswa-siswi kelas 7 pada organisasi untuk meraih prestasi dibidang non-akademik.

Peneliti memilih pencak silat Karena pencak silat adalah suatu kebudayaan Indonesia dan mempunyai prestasi yang tinggi. Karena program Kementerian Pemuda dan Olahraga bisa mencetak atlet sampai ke kancah internasional dan pencak silat sebagai kebudayaan Indonesia diakui dunia.

Pencak silat merupakan olahraga *body contact* sehingga resiko cederanya relatif tinggi. Oleh karena itu, perlombaan tersebut membutuhkan atlet pencak silat yang berkualitas. Untuk membentuk atlet yang berkualitas, pencapaian prestasi yang optimal tidak lepas dari latihan fisik, teknik, dan mental. Faktor keberadaan fisik yang baik merupakan modal utama bagi atlet dalam meraih prestasi, apabila didukung fisik yang baik serta program yang diberikan sesuai kebutuhan (Wijaya, 2020).

Selain faktor kemampuan fisik yang baik, peningkatan manajemen teknik dalam olahraga sangat diperlukan dan harus menjadi prioritas untuk menunjang prestasi atlet. Metode yang dapat digunakan pelatih untuk bisa mengembangkan kemampuan fisik sebagai pembentukan dan menyempurnakan teknik atlet pencak silat.

Pembinaan Mental skills juga diperlukan seorang atlet yang ingin berprestasi, termasuk para atlet pencak silat. Pembinaan *Mental skills* merupakan suatu kegiatan latihan jangka panjang yang dilakukan secara sistematis untuk memperkuat kemauan, mengendalikan kestabilan emosi, mengembangkan pikiran, sikap dan perilaku serta meningkatkan proses psikologis dan prestasi atlet (Kasanrawali, 2023). Dengan demikian, penguasaan terhadap *mental skills* ini penting untuk dikuasai, termasuk atlet pencak silat pelajar.

Pembinaan dan pelatihan yang dilakukan dengan baik, maka seorang pelatih juga harus mampu membangkitkan motivasi para atletnya untuk mencapai kesuksesan prestasi karena motivasi, mental dan rasa percaya diri atlet sangat ditentukan oleh pelatih, karena atlet cenderung mengikuti perkataan oleh pelatihnya. Salah satu cara yang dilakukan oleh pelatih terhadap hal tersebut dengan melakukan komunikasi. Dalam komunikasi peneliti menerapkan salah satu jenis komunikasi yaitu komunikasi persuasif.

Komunikasi persuasif adalah proses mempengaruhi sikap, keyakinan, nilai, atau perilaku orang lain sedemikian rupa sehingga penggunaan fakta, opini, dan daya tarik persuasif memperkuat tujuan persuasif (Devito, dalam Hennita, 2020). Dengan komunikasi persuasif yang tepat sasaran, siswa dapat merasa percaya diri untuk menjalankan kegiatan sehingga terhindar dari rasa jenuh dan tidak termotivasi.

Menurut Suryanto (2017: 357), mengutip dari Aristoteles, komunikasi dibangun oleh tiga unsur yang fundamental, yaitu orang yang berbicara, materi pembicaraan yang dihasilkannya, dan orang yang mendengarkannya. Aspek pertama disebut komunikator atau persuader, yang merupakan sumber komunikasi. Aspek kedua adalah pesan. Aspek ketiga disebut komunikan atau persuade, yang merupakan penerima komunikasi. Suryanto (2017:358), menjelaskan bahwa Komunikasi Persuasif merupakan proses pertukaran informasi atau pesan yang berusaha mempengaruhi pikiran dan tindakan khalayak melalui pesan atau informasi yang disampaikan komunikator, sehingga Penelitian ini menggunakan teori Komunikasi Persuasif Suryanto karena berkaitan dengan bagaimana seseorang bertukar atau menerima pesan, Objek persuasi disini adalah siswa yang kurang memiliki motivasi berprestasi di organisasi MTs negeri 24 Jakarta.

komunikasi persuasif dapat menimbulkan dampak positif bagi orang-orang yang ada maupun di sekitar lingkungan. Oleh karena itu, seorang pelatih kerap melakukan komunikasi persuasif dalam menjalankan kegiatannya. Hal ini dikarenakan menjadi tujuan khusus dalam berkomunikasi, terutama dalam melatih para atlet, sehingga seorang pelatih mampu mengetahui batasan kemampuan dan mengoreksi kekurangan seorang pemain dengan mempengaruhi pemain lainnya untuk memberikan dorongan. Oleh karena itu, komunikasi dari pelatih kepada setiap siswa atau atlet diharapkan dapat membawa hasil yang baik, pengetahuan pengalaman dan adanya pengertian antara pelatih dan para atlet yang terlibat dalam penyelesaian suatu peningkatan kualitas.

METODE PENELITIAN

Metode pendekatan kuantitatif dilakukan pada penelitian inferensial (dalam rangka pengujian hipotesis) dan menyandarkan kesimpulan hasilnya pada suatu probabilitas kesalahan penolakan hipotesis nihil. Dengan metode kuantitatif akan diperoleh signifikansi perbedaan kelompok atau signifikansi hubungan antar variabel yang diteliti. Pada umumnya, penelitian kuantitatif merupakan penelitian sampel besar (Saputri, 2021).

Adapun jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif, merupakan salah satu dari macam-macam metode penelitian kuantitatif dengan suatu rumusan masalah yang memadu penelitian untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas, dan mendalam. Metode penelitian kuantitatif seperti deskriptif ini bertujuan untuk melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu secara faktual dan cermat. Penelitian studi kasus dalam proses pengumpulan datanya. Peneliti dalam penelitian yang dilakukan, menggunakan dua jenis sumber data untuk membantu memecahkan masalah yaitu dengan menggunakan kuesioner dan observasi yang dilakukan peneliti adalah dengan cara pengamatan langsung di MTs Negeri 24 Jakarta. Kuesioner dibuat menggunakan *google form*, dan disebarakan secara *online* guna menghemat waktu dan biaya penelitian. Metode pengukuran kuesioner menggunakan skala *Likert*, yaitu skala yang digunakan untuk mengukur sikap, persepsi seseorang, atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2014:58).

Selanjutnya dalam menentukan populasi, peneliti menggunakan Populasi pada penelitian ini adalah siswa/I pada organisasi pencak silat di MTs `Negeri 24 Jakarta dengan populasi berjumlah 53 siswa. Peneliti juga menggunakan rumus *Yamane* untuk menentukan jumlah sampel, Adapun alasan peneliti menggunakan rumus *Yamane* ini yaitu karena adanya keaktifan dan ketidakaktifan siswa-siswi tersebut membuat sampel ini menjadi tidak konsisten oleh karena itu peneliti menggunakan rumus ini untuk mengurangi jumlah sampel pada jumlah asli sampelnya. Dengan demikian jumlah sampel dalam penelitian ini sebesar 35 responden yang dianggap cukup untuk melakukan penelitian ini. Jumlah anggota sampel bertingkat (berstrata) dilakukan dengan cara pengambilan sampel secara *proportional random sampling* yaitu menggunakan rumus *alokasi proportional*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari proses penelitian yang diteliti, peneliti melakukan pembuktian untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi berdasarkan judul penelitian yang akan diteliti serta temuan penelitian di atas. Berdasarkan dari hasil yang diperoleh pada data Rekapitulasi variabel komunikasi persuasif didapatkan hasil rata-rata sebesar 4,55 sehingga dapat dikategorikan sangat baik. dan hasil rekapitulasi untuk variabel motivasi berprestasi sebesar 4,32 yang juga berada dalam kategori sangat baik.

Dari hal tersebut menunjukkan bahwa variabel komunikasi persuasif pelatih pencak silat terhadap motivasi berprestasi siswa mendapatkan hasil diatas rata-rata dengan total 16 indikator dan 20 pernyataan tergolong dalam kategori sangat baik. Selain itu, peneliti juga menganalisa dengan beberapa uji data terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas yang digunakan untuk memastikan instrumen penelitian layak dipakai, kemudian ada uji asumsi klasik yang berupa uji Normalitas, Uji Heteroskedstisitas, Analisis Regresi Linear, Uji Koefisien Korelasi, Uji Koefisien Determinasi dan uji Hipotesis dengan uji T, dari hasil uji tersebut didapatkan hasil :

Dalam menentukan kelayakan instrumen perlu menggunakan uji validitas dan reliabilitas, pada uji validitas penelitian ini menggunakan rumus korelasi *product moment* atau *person correlation* dengan hasil uji pada variabel komunikasi organisasi dan motivasi berprestasi dinyatakan valid karena pada kedua variabel ini dinyatakan bahwa nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel. Kemudian pada uji reliabilitas ini kedua variabel dinyatakan reliabel hal ini dapat dibuktikan dengan nilai pada variabel komunikasi organisasi menunjukkan hasil uji reliabilitas untuk variabel komunikasi persuasif dengan 8 pernyataan. Nilai *Cronbach's Alpha* $0,865 > 0,60$ lalu pada variabel motivasi berprestasi memiliki nilai $0,874$ yang dapat disimpulkan bahwa variabel Y dinyatakan reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari $0,60$.

Tabel Uji Validitas Variabel Komunikasi Persuasif

Variabel	Nomer Instrumen	Koefisien Korelasi	r tabel 5%	Keterangan
Komunikasi Organisasi	1	0,816	0,334	Valid
	2	0,746	0,334	Valid
	3	0,797	0,334	Valid
	4	0,534	0,334	Valid
	5	0,848	0,334	Valid
	6	0,744	0,334	Valid
	7	0,702	0,334	Valid
	8	0,665	0,334	Valid

Tabel Uji Validitas Variabel Motivasi Beprestasi

Variabel	Nomer Instrumen	Koefisien Korelasi	r tabel 5%	Keterangan
Motivasi Berprestasi	9	0,752	0,334	Valid
	10	0,630	0,334	Valid
	11	0,580	0,334	Valid
	12	0,780	0,334	Valid
	13	0,829	0,334	Valid

	14	0,587	0,334	Valid
	15	0,750	0,334	Valid
	16	0,747	0,334	Valid
	17	0,719	0,334	Valid
	18	0,606	0,334	Valid
	19	0,614	0,334	Valid
	20	0,700	0,334	Valid

Kemudian pada hasil uji normalitas *Shapiro-Wilk* mendapatkan nilai signifikan pada variabel (X) sebesar 0,956 dan pada variabel (Y) mendapatkan nilai sebesar 0,927 yang artinya kedua variabel (X) dan (Y) memiliki nilai lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan data pada penelitian ini berdistribusi normal.

Hasil Uji Heteroskedastisitas menunjukkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada mode regresi, pada pengolahan data menggunakan spss menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,645 > 0,05$, hasil ini didukung dengan uji glejser.

Hasil dari analisis regresi linear sederhana mendapatkan nilai konstan sebesar 5,142 yang artinya jika nilai variabel bebas (X) nol maka variabel terikat (Y) sebesar 5,142. Selain itu, variabel komunikasi persuasif memiliki nilai positif sebesar 1,283, yang menunjukkan bahwa jika variabel (X) mendapat peningkatan, maka variabel (Y) juga akan meningkat sebesar 1,283.

Berdasarkan hasil analisis korelasi antara komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi diperoleh nilai r sebesar 0,710 dengan Signifikansi 0,001, ini menunjukkan ada hubungan yang positif signifikan dan berkorelasi kuat antara komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi.

Selanjutnya dengan hasil koefisien determinasi sebesar 0,505 atau 50,5% hal ini menunjukkan komunikasi persuasif berpengaruh 50,5% terhadap motivasi berprestasi sedangkan sisanya 49,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

Kemudian dalam uji hipotesis (Uji T) guna mengetahui besar pengaruh variabel komunikasi persuasif terhadap motivasi berprestasi, dari hasil uji tersebut peneliti mendapatkan hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ sebesar $5,797 > 2,035$ dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel komunikasi persuasif berpengaruh secara signifikan terhadap motivasi berprestasi.

Penelitian yang dilakukan pada siswa di organisasi MTs Negeri 24 Jakarta ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara komunikasi persuasif pelatih pencak silat terhadap motivasi berprestasi siswa. Komunikasi persuasif adalah suatu proses komunikasi yang dilakukan dengan mengajak atau membujuk sehingga mendapatkan perhatian dari orang lain agar sesuai dengan pendapat dan keinginan komunikator.

Hasil penelitian ini juga memberikan makna bahwa pengaruh komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pelatih sebagai perantara dalam kegiatan, memberikan dorongan yang menyebabkan siswa atau murid termotivasi untuk bersemangat berlatih dan belajar sehingga dapat mempengaruhi peningkatan prestasi siswa.

Besaran pengaruh penelitian ini juga mendukung pendapat ahli menurut Burgon & Huffner (Raja, 2023), bahwa Persuasi merupakan suatu proses komunikasi yang mengajak atau membujuk seseorang dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai dengan keinginan komunikator serta proses ini dilakukan tanpa adanya ancaman atau paksaan.

Secara keseluruhan, terlepas dari perbedaan pada nilai per-indikator, hasil analisis penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh costa (2022) yang juga menyatakan bahwa penggunaan komunikasi persuasif memberikan pengaruh positif signifikan terhadap motivasi. Penerapan komunikasi persuasif yang baik memberi perubahan yang lebih baik, dan komunikasi tersebut juga semakin menambah motivasi siswa, hal itu sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Rexady (2019), dan Chirsty (2021).

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh komunikasi persuasif pelatih pencak silat terhadap motivasi berprestasi siswa di organisasi MTs Negeri 24 Jakarta yang juga telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil Kesimpulan yaitu,

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel komunikasi persuasif berpengaruh terhadap motivasi berprestasi dengan hasil Uji T yang mendapatkan hasil nilai t hitung $5,797 > t$ tabel $2,035$ (diperoleh dari pengujian satu arah $0,05;33$) dan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$. Dengan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hasil Penelitian ini juga menunjukkan bahwa Komunikasi Persuasif Pelatih Pencak Silat Terhadap Motivasi Berprestasi Siswa dengan menggunakan Analisis Regresi Linear Sederhana, dari uji tersebut peneliti memperoleh hasil bahwa nilai signifikansi sebesar $0,001$ yang artinya lebih kecil dari $0,05$ memberikan arti bahwa menggunakan Komunikasi Persuasif Pelatih berpengaruh terhadap Motivasi Berprestasi Siswa, selain itu peneliti juga melakukan Uji Koefisien Determinasi (R^2) dan diperoleh hasil bahwa variabel Komunikasi Persuasif mempengaruhi variabel terikat, yaitu Motivasi Berprestasi dengan nilai sebesar $50,5\%$.

Berdasarkan hasil penjelasan penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti menyarankan adanya penelitian lanjutan yaitu penelitian yang dilakukan bisa melalui media terutama yang kaitannya dengan komunikasi persuasif hal ini juga dapat membantu dalam mengajak siswa agar termotivasi untuk mengikuti kegiatan pencak silat, secara tidak langsung juga perlu di adakan pelatihan atau *training* yang berfokus pada penggunaan komunikasi persuasif kepada pelatih agar mendapatkan hasil yang lebih dalam tentang pengaruh komunikasi persuasif pelatih terhadap motivasi berprestasi siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Bahri. (2018). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- [2]. Ghazali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Edisi 9. Cetakan 9*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- [3]. Prof. Dr. Burhan Bungin, M. (2022). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- [4]. Sugiyono. (2014). *Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [5]. Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [6]. Suryanto. (2017). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Bandung: Pustaka Setia.
- [7]. Alfriansyah. (2021). Analisis Implementasi Penyusunan Laporan Keuangan Pada Umkm Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro,Kecil Dan Menengah (Sak Emkm). *Jurnal Sainifik Multi Science Journal*.
- [8]. Al-Hakim. (2021). Validitas Dan Reliabilitas Angket Motivasi Berprestasi. *Fokus Jurnal Kajian Bimbingan dan Konseling Dalam Pendidikan*.
- [9]. Ananda. (2019). Komunikasi Persuasif Antara Pengajar Dan Murid Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Bahasa Inggris (Studi Pada Lembaga Lhok Kaju English Center Di Kecamatan Indrajaya Kabupaten Pidie). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FISIP Unsyiah*.
- [10]. Andi. (2023). Pembinaan Mental Training Terhadap Atlet Gulat Kota Banjarmasin. *MARONES Jurnal Pengabdian*.
- [11]. Annisa. (2022). Strategi Komunikasi Persuasif Radio Republik Indonesia (RRI) Mataram Dalam Mempertahankan Eksistensi Siaran Di Era Digital.

- [12].Arfiani. (2022). Komunikasi Persuasif pada Community Development (Kajian Tematik Perspektif Al-Qur'an). *Bina' Al-Ummah*.
- [13].Bungan. (2019). Pengaruh Dukungan Orang Tua Terhadap Prestasi Belajar Siswa Kelas V Di Sekolah Dasar Negeri 001 Pana' Kabupaten Mamasa. *Repository STT Jaffray*.
- [14].Darma. (2021). Statistika Penelitian Menggunakan SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji t, Uji F, R2. *Guepedia*.
- [15].Hartono. (2021). Pengaruh Pengelolaan Persediaan Bahan Baku Terhadap Efisiensi Biaya Persediaan Di Pt Harmoni Makmur Sejahtera. *Jurnal Logistik Indonesia*.
- [16].Hennita. (2020). Analisis Komunikasi persuasif Pada Akun Instagram Frelynshop Dalam Meningkatkan Brand Image. *Medialog Jurnal Ilmu Komunikasi*.
- [17].Kasanrawali. (2023). Pembinaan Mental Training Terhadap Atlet Gulat Kota Banjarmasin.
- [18].Manullang. (2022). Pengaruh Model Cooperative Learning Tipe Stad Terhadap Hasil Pembelajaran Kihon Kata Pada Mata Kuliah Karate. *Jurnal PENJASKESREK*.
- [19].Misno. (2023). Pengembangan Media Buku Ajar Pencak Silat Berbasis Elektronik QR Code Misno,. *Masters thesis, IKIP PGRI PONTIANAK*.
- [20].Morezsa. (2020). Komunikasi Persuasif Satuan Polisi Pamong Praja Dalam Mengatasi Kenakala Remaja Di Kabupaten Indragiri Hulu.
- [21].Okviana. (2021). Pengaruh Komunikasi Verbal "Catcalling" Terhadap Kepercayaan Diri Wanita Berjilbab Di Kota Depok. *Bcomm*.
- [22].Putra. (2023). Studi Kualitatif Silat Pangean Desa Koto Rajo Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran (JRPP)*.
- [23].Rahma. (2023). Penerapan Komunikasi Persuasif Beauty Advisor Kosmetik Wardah Dalam Menarik Minat Beli Konsumen Di Toko Kamariati Kosmetik Enrekang. . *Jurnal Ilmu Komunikasi UNISMUH*.
- [24].Raito. (2022). Pengaruh Motivasi Prestasi Menurut David Mcclelland Terhadap Prestasi Akademik Siswa Dalam Pembelajaran Pai Kelas Xiakldi Smk Ciledug Al-Musaddadiyah Garu. *Jurnal Pendidikan Agama Islam*.
- [25].Raja. (2023). Pengaruh Komunikasi Persuasif Pada Fitur Tiktok Live Terhadap Minat Beli Produk Somethinc (Studi Pada Followers Tiktok @Somethincofficial). *Digital Repository UNILA*.
- [26].Rido. (2022). Meningkatkan Keterampilan Dasar Tendangan Sabit Pencak Silat Melalui Media Alat Bantu Pada Siswa Kelas Viii Smp Negeri 1 Selakau Kabupaten Sambas. *Diploma Thesis IKIP PGRI PONTIANAK*.
- [27].Simangunsong. (2019). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutan, Penjualan Bersih, Hutang Usaha Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI 2013-2016.
- [28].Tanadi. (2020). Motivasi Berprestasi Ditinjau Dari Konsep Diri Pada Siswa/Siswi Methodist 5 Medan. *Insight Jurnal Ilmiah Psikologi*.
- [29].Umami. (2019). Hubungan Media Pembelajaran Dan Minat Terhadap Motivasi Mahasiswa Tingkat III kebidanan Widya Karsa Jayakarta. *Journal Of Midwifery*.
- [30].Utami. (2022). Pengaruh Inflasi, Pdb, Dan Nilai Perusahaan Selama Pandemi Covid-19 Terhadap Return Saham. *Jurnal Ilmu dan Riset Akutansi*.
- [31].Wijaya. (2020). Pengembangan Permainan Tombol untuk Meningkatkan Gerak Tendangan Depan. *JOURNAL OF EDUCATION AND SPORT SCIENCE (JESS)*.