

**Analisis Komunikasi Persuasif oleh Ken Carter Pada Film Coach Carter
(2005)**



SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu
Komunikasi pada Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas
Islam Indonesia**

Disusun Oleh:

DIMAS FIRJA ALQINDY

19321211

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN ILMU SOSIAL BUDAYA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF OLEH KEN
CARTER PADA FILM COACH CARTER (2005)

Oleh:

DIMAS FIRJAALQINDY

Telah disetujui dan disahkan oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Tanggal 19 Agustus 2024

Mengetahui

Dosen Pembimbing Skripsi


Sumekar Tanjung, S.Sos., M.A.

NIDN. 0514078702

الجامعة الإسلامية
الاندونيسية

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF OLEH KEN
CARTER PADA FILM COACH CARTER (2005)**

Disusun oleh:
DIMAS FIRJA ALQINDY
19321211

Telah Diuji dan disahkan oleh Dosen Penguji Skripsi
Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya
Universitas Islam Indonesia

Pada Hari : Senin
Tanggal : 2 September 2024

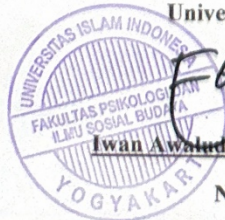
Dosen Penguji :
Ketua : Sumekar Tanjung, S.Sos., M.A.
NIDN. 0514078702

Anggota : Anggi Arifudin Setiadi, S.I.Kom., M.I.Kom
NIDN. 0511119003

الجامعة الإسلامية
الاستاذ المساعد الدكتور

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi
Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya
Universitas Islam Indonesia



Iwan Awwaluddin Yusuf, S.I.P., M.Si., Ph. D

NIDN. 0506038201

HALAMAN PERNYATAAN

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : **Dimas Firja Alqindy**

Nomor Mahasiswa : **19321211**

Melalui surat ini saya menyatakan bahwa:

1. Selama menyusun skripsi ini saya tidak melakukan tindak pelanggaran akademik dalam bentuk apapun, seperti penjiplakan, pembuatan skripsi oleh orang lain, atau pelanggaran lain yang bertentangan dengan etika akademik yang dijunjung tinggi Universitas Islam Indonesia.
2. Karena itu, skripsi ini merupakan karya ilmiah saya sebagai penulis, bukan karya jiplakan atau karya orang lain.
3. Apabila di kemudian hari, setelah saya lulus dari Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia, ditemukan bukti secara meyakinkan bahwa skripsi ini adalah karya jiplakan atau karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang ditetapkan Universitas Islam Indonesia.

Demikian pernyataan ini saya setuju dengan sesungguhnya.

Yogyakarta, 7 Juni 2024

Yang Menyatakan,



Dimas Firja Alqindy

NIM 19321211

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas berkat rahmat dan hidayah – Nyalah penulis akhirnya dapat menyusun serta menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Komunikasi Peruasif oleh Ken Carter pada Film Coach Carter (2005)” yang mana penyusunan skripsi ini dibuat sebagai bentuk implementasi dari ilmu yang didapatkan selama masa perkuliahan dan juga sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya di Universitas Islam Indonesia.

Selama penyusunan skripsi ini, penulis mendapat banyak dukungan, arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Maka dari itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada para pihak yang terkait, yaitu :

1. Bapak Iwan Awaluddin Yusuf, S.I.P., M.Si, Ph.D sebagai Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Islam Indonesia.
2. Ibu Sumekar Tanjung, S.Sos., M.A. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing dan mengarahkan penulis selama 2 semester ini dengan sangat baik dan suportif sehingga saya bisa mengerjakan skripsi dengan lancar.
3. Bapak Narayana Mahendra Prastya, S.Sos, M.A. selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing saya selama masa perkuliahan.
4. Seluruh keluarga besar Ilmu Komunikasi Universitas Islam Indonesia, mulai dari Dosen yang telah memberikan ilmu dan pengetahuannya kepada penulis sehingga penulis bisa sampai di tahap penyelesaian skripsi. Serta Staff Akademisi yang telah membantu kelancaran proses perkuliahan penulis.
5. Kedua orang tua penulis yaitu Alm. Sriyono dan Etik Umiyati, khususnya kepada ibu penulis yang selalu memberikan dukungan baik secara moral maupun materi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.

6. Saudara/I penulis yakni Nisrina Hana Utami dan Khrishna Falih Adz Dzikra yang telah memberikan dukungan kepada penulis serta keluarga besar penulis yang lainnya.
7. Teman-teman Bongkar yakni Zaidan, Adhit, Arham, dan Sena yang telah menemani penulis dari SMA hingga saat ini.
8. Teman-teman Malatax yakni Raidan, Bayu, Yapi, dan Bancin yang telah menemani penulis selama masa perantauan di Jogja.
9. Teman-teman UII yakni Adit, Hamdi, Ayik, Opang, Prasta, Akis, Abu, Amet, Agus. Dimpur, Abut, Aze, Devita, Wendy, Riri, Farah, Helti, Denny, Ali, dan teman-teman lainnya yang telah membantu dan menemani penulis selama masa perkuliahan.
10. Partner penulis yakni Nanda Aprili yang telah menemani dan mendukung penulis selama perkuliahan dan pengerjaan skripsi.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kesalahan serta masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang dapat membangun sangat penulis harapkan. Semoga Skripsi ini dapat dipahami dan bermanfaat bagi penulis maupun pra pembacanya.

Yogyakarta, 18 Juli 2024

Penulis,

Dimas Firja Alqindy

19321211

DAFTAR ISI

Analisis Komunikasi Persuasif oleh Ken Carter Pada Film Coach Carter (2005)	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Tinjauan Pustaka (Penelitian Terdahulu dan Landasan Teori)	5
BAB II	17
GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	17
A. Profil Film Coach Carter	17
B. Sinopsis Cerita	20
C. Unit Analisis	23
BAB III	30
TEMUAN DAN PEMBAHASAN PENELITIAN	30
A. Temuan Penelitian	30
B. PEMBAHASAN	42
BAB IV	54
PENUTUP	54

A. Kesimpulan	54
B. Keterbatasan Penelitian	55
C. Saran	55
Daftar Pustaka	54

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar 2. 1 Cover Film Coach Carter</u>	17
<u>Gambar 2. 2 Ken Carter sedang membagikan kertas</u>	23
<u>Gambar 2. 3 Ken Carter berdiri di hadapan murid</u>	23
<u>Gambar 2. 4 Ken Carter memberi tahu peraturan latihan</u>	23
<u>Gambar 2. 5 Ken Carter sedang melatih para murid</u>	24
<u>Gambar 2. 6 Ken Carter sedang menulis</u>	24
<u>Gambar 2. 7 Ken Carter sedang menunjuk anaknya</u>	24
<u>Gambar 2. 8 Ken Carter sedang menasehati muridnya</u>	24
<u>Gambar 2. 9 Ken Carter sedang menasehati muridnya</u>	25
<u>Gambar 2. 10 Para murid sedang mendengarkan</u>	25
<u>Gambar 2. 11 Para murid sedang mendengarkan</u>	25
<u>Gambar 2. 12 Ken Carter sedang memberi peringatan</u>	25
<u>Gambar 2. 13 Murid Ken Carter menunduk</u>	26
<u>Gambar 2. 14 Ken Carter sedang memberi nasihat</u>	26
<u>Gambar 2. 15 Ken Carter sedang memberi nasihat</u>	26
<u>Gambar 2. 16 Para murid sedang mendengarkan Ken Carter</u>	26
<u>Gambar 2. 17 Para murid sedang mendengarkan Ken Carter</u>	27
<u>Gambar 2. 18 Ken Carter sedang meminta tolong para siswi</u>	27
<u>Gambar 2. 19 Para siswi dan murid Ken Carter di perpustakaan</u>	27
<u>Gambar 2. 20 Para siswi dan murid Ken Carter di lobi perpustakaan</u>	27
<u>Gambar 2. 21 Para siswi dan murid Ken Carter di lobi perpustakaan</u>	28
<u>Gambar 2. 22 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya</u>	28
<u>Gambar 2. 23 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya</u>	28
<u>Gambar 2. 24 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya</u>	29
<u>Gambar 2. 25 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya</u>	29

DAFTAR TABEL

<u>Tabel 2. 1 Informasi Umum Film Coach Carter</u>	18
<u>Lanjutan Tabel 2. 2 Informasi Umum Film Coach Carter</u>	19
<u>Tabel 2. 3 Penghargaan Film Coach Carter</u>	19
<u>Lanjutan Tabel 2. 4 Penghargaan Film Coach Carter</u>	20
<u>Tabel 2. 5 Unit Analisis Film Coach Carter</u>	23
<u>Tabel 3. 1 Gambar <i>Scene 1</i></u>	30
<u>Tabel 3. 2 Gambar <i>Scene 2</i></u>	32
<u>Tabel 3. 3 Gambar <i>Scene 3</i></u>	33
<u>Tabel 3. 4 Gambar <i>Scene 4</i></u>	36
<u>Tabel 3. 5 Gambar <i>Scene 5</i></u>	39
<u>Tabel 3. 6 Gambar <i>Scene 6</i></u>	40

ABSTRAK

Alqindy, D.F. (19321211), Analisis Komunikasi Persuasif Oleh Ken Carter Pada Film Coach Carter (2005), Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia. 2024.

Komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, perilaku, pola pikir dan tindakan seseorang. Penggunaan komunikasi persuasif dapat dilakukan dalam kehidupan sehari-hari seperti pada pendidikan maupun pemasaran. Praktik komunikasi persuasif juga dapat ditemui melalui film. Pada penelitian ini, peneliti ingin membahas mengenai praktik komunikasi persuasif yang dilakukan pada film Coach Carter (2005). Pada film tersebut, komunikasi persuasif dilakukan oleh Ken Carter dengan tujuan untuk perubahan sikap para murid basketnya. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu studi literatur dengan pendekatan teknik komunikasi persuasif oleh William S. Howel untuk menganalisis isi pesan yang tertuang pada film. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan teknik komunikasi persuasif digunakan oleh Ken Carter sesuai dengan teori teknik komunikasi persuasif William S. Howel. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu melalui observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Selanjutnya, data akan dianalisis dengan teknik analisis yakni reduksi, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Hasil pada penelitian ini yaitu peneliti menemukan bahwa terdapat 7 dari 10 teknik komunikasi persuasif William S. Howel yang digunakan oleh Ken Carter pada proses komunikasi persuasif yang dilakukan. 7 teknik tersebut yakni, *The Yes Response Technique*, *Putting It Up To You*, *Simulated Disinterest*, *Transfer*, *Say It With Flowers*, *The Swap Technique*, dan *Technique of Irritation*.

.Kata Kunci: Film, Komunikasi, Komunikasi Persuasif

ABSTRACT

Alqindy, D.F. (19321211), *Persuasive Communication Analysis by Ken Carter in Coach Carter Film (2005)*, Communication Science Study Program, Faculty of Psychology and Socio-Cultural Sciences, Islamic University of Indonesia. 2024.

Persuasive communication is a communication process that aims to influence a person's attitudes, behavior, thought patterns and actions. The use of persuasive communication can be done in everyday life, such as in education and marketing. Persuasive communication practices can also be found through films. In this research, the researcher wants to discuss the persuasive communication practices carried out in the film Coach Carter (2005). In the film, persuasive communication is carried out by Ken Carter with the aim of changing the attitudes of his basketball students. The method used in this research is literature study with a persuasive communication technique approach by William S. Howel to analyze the content of the messages contained in the film. The purpose of this research is to describe the persuasive communication techniques used by Ken Carter in accordance with William S. Howel's theory of persuasive communication techniques. Data collection techniques in this research are through observation, documentation and literature study. Next, the data will be analyzed using analytical techniques, namely reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of this research were that the researcher found that there were 7 of William S. Howel's 10 persuasive communication techniques used by Ken Carter in the persuasive communication process carried out. The 7 techniques are, The Yes Response Technique, Putting It Up To You, Simulated Disinterest, Transfer, Say It With Flowers, The Swap Technique, and Technique of Irritation.

Keywords: Communication, Film, Persuasive Communication

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Komunikasi merupakan aspek fundamental bagi kehidupan manusia, terutama sebagai makhluk sosial. Komunikasi sangat diperlukan dalam kehidupan sehari-hari, baik untuk berinteraksi dengan orang lain, berbicara dengan diri sendiri, maupun berdoa kepada Tuhan. Manusia akan terus melakukan komunikasi dari saat lahir hingga meninggal. Secara etimologis, kata komunikasi berasal dari bahasa Latin "communicare," yang artinya penyampaian. Dari kata tersebut, dapat diartikan bahwa komunikasi adalah penyampaian informasi, pesan, ide, atau gagasan dari satu pihak ke pihak lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung. Menurut Agus M. Hardja (2006:15), komunikasi adalah kegiatan di mana seseorang menyampaikan pesan melalui media tertentu kepada orang lain, dan setelah menerima pesan, orang tersebut memberikan tanggapan kepada pengirim pesan.

Komunikasi memiliki berbagai bentuk, salah satunya adalah komunikasi persuasif. Menurut Rakhmat dalam bukunya "Teknik Praktis Riset Komunikasi" (2010:102), komunikasi persuasif adalah proses mempengaruhi sikap, kepercayaan, dan perilaku seseorang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak atas kehendaknya sendiri. Sederhananya, komunikasi persuasif adalah komunikasi yang dilakukan untuk mengubah pandangan, pemikiran, pendapat, dan perilaku komunikannya. Dalam komunikasi persuasi, Burgon dan Huffner merangkum beberapa definisi dari berbagai ahli sebagai berikut: Pertama, komunikasi persuasi adalah proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar sesuai dengan pendapat dan keinginan komunikator. Kedua, komunikasi persuasi adalah proses yang mengajak dan membujuk orang lain untuk mengubah sikap, keyakinan, dan pendapat mereka sesuai dengan keinginan komunikator, tanpa adanya unsur paksaan. Secara umum, terdapat dua jenis persuasi: persuasi

sistematis (systematic persuasion), yang melibatkan perubahan sikap atau keyakinan berdasarkan pemikiran logis dan alasan, dan persuasi yang bersifat emosional atau tidak langsung. Jenis kedua, yaitu persuasi heuristik (heuristic persuasion), adalah proses persuasi yang dilakukan melalui perubahan berdasarkan penerapan kebiasaan dan emosional. Pada penelitian yang dilakukan oleh Siregar, Khuza'i, & Suhend (2023) dengan judul "Efektivitas Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Akhlak dan Perilaku Sosial pada Pembinaan Atlet Pencak Silat," data menunjukkan bahwa komunikasi persuasif memiliki pengaruh signifikan terhadap pembinaan akhlak dan perilaku sosial atlet. Berdasarkan uji hipotesis, nilai signifikansi efektivitas komunikasi persuasif (X) dan perilaku sosial atlet (Y) adalah $0,000 < 0,10$, dan nilai t hitung $4.580 > \text{nilai } t \text{ tabel } 1.670$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan komunikasi persuasif untuk mengubah perilaku, pandangan, dan sikap adalah efektif.

Dalam komunikasi persuasif terdapat seorang persuader (pengirim pesan) dan persuadee (penerima pesan). Persuader adalah orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal. Seorang persuader harus memiliki etos atau nilai diri yang tinggi dengan kesiapan, kesungguhan, ketenangan, keramahan, dan kesederhanaan. Aristoteles menyebutkan bahwa etos tersebut terdiri dari pikiran dan akhlak yang baik serta maksud yang baik.

Sementara itu, persuadee adalah orang yang menjadi target dari pesan yang disampaikan oleh persuader, baik secara verbal maupun nonverbal. Sebelum mengalami perubahan, persuadee terlibat dalam proses belajar yang bersifat internal. Belajar bukanlah proses yang instan; itu melibatkan serangkaian aktivitas yang berkelanjutan. Setiap persuadee menerima stimulus, menafsirkannya, merespons, mengamati hasil respons, menafsirkan kembali, dan memberikan respons baru secara terus-menerus. Proses ini membentuk kebiasaan dalam memberikan respons terhadap stimulus tertentu.

Menurut Herbert C. Kelman dalam Restiviani & Zahara (2023), pengaruh komunikasi kita terhadap orang lain terdiri dari tiga hal: internalisasi, identifikasi,

dan ketundukan. Internalisasi terjadi ketika seseorang bertindak sesuai dengan nilai-nilai mereka dan mendapat dukungan, pujian, atau kritik dari orang lain. Ini terjadi ketika orang lain memberi kita saran secara rasional, dan gagasan, pikiran, dan arahan digunakan untuk menyelesaikan masalah. Identifikasi terjadi ketika seseorang meniru perilaku orang atau kelompok lain karena perilaku tersebut berkaitan dengan hubungan yang memuaskan dalam membentuk dan mendefinisikan diri mereka dalam konteks orang atau kelompok tersebut. Dalam identifikasi, individu mendefinisikan peranannya sesuai dengan peranan orang lain. Dimensi etos yang paling relevan dengan identifikasi adalah atraksi (*attractiveness*) atau daya tarik komunikator. Ketundukan terjadi ketika seseorang mengikuti pengaruh dari orang atau kelompok lain karena mereka berharap mendapatkan respons positif dari pihak tersebut, seperti ganjaran atau menghindari hukuman. Dalam ketundukan, seseorang mengikuti perilaku yang dianjurkan bukan karena efek sosial yang memuaskan, tetapi untuk mendapatkan manfaat atau menghindari konsekuensi negatif.

Dalam penelitian ini, peneliti ingin membahas penerapan komunikasi persuasif yang direpresentasikan dalam sebuah film. Film adalah hasil budaya dan alat ekspresi kesenian yang ditampilkan baik secara audio maupun visual. Film dianggap sebagai komunikasi massa yang menggabungkan berbagai teknologi seperti fotografi, rekaman suara, seni rupa, seni teater, sastra, arsitektur, dan seni musik. Film didefinisikan sebagai penyambung materi fisik, berakhir dalam sebuah gulungan hitam bergambar yang tidak bergerak (Frampton, 2009). Sejarah film mencatat perkembangan bentuk seni visual yang dibuat dengan menggunakan teknologi film, dimulai pada akhir abad ke-19. Film merupakan salah satu alat komunikasi massa yang digemari masyarakat banyak. Saat ini, pada tahun 2023, banyak platform dan wadah yang menyediakan penayangan film, seperti bioskop atau platform online seperti Netflix, Vidio.com, Iflix, dan lain-lain. Berdasarkan data dari Motion Picture Association, pada tahun 2021, pangsa pasar untuk penonton film melalui streaming mencapai 72%, mengalami kenaikan signifikan dibandingkan tahun 2019 yang hanya 46%. Penonton film bioskop atau teater tercatat sebanyak 21%, sementara yang menonton melalui penyewaan DVD dan

platform sejenis mencapai 7%. Hingga kuartal ketiga tahun 2021, Netflix memiliki 214 juta pelanggan, meningkat 16 juta dari tahun sebelumnya. HBO Max memiliki 73 juta pelanggan, sedangkan Viu, yang fokus pada film dan drama TV produksi Asia, mencatatkan 59,6 juta pelanggan bulanan pada tahun 2021, meningkat 30% dibandingkan tahun sebelumnya. Data tersebut menunjukkan bahwa film merupakan alat komunikasi massa yang efektif untuk menyampaikan pesan-pesan dari pembuat film.

Salah satu film yang relevan dengan penggunaan komunikasi persuasif adalah film *Coach Carter* (2005). Film ini menjadi contoh menarik untuk studi komunikasi persuasif karena tokoh utama, Ken Carter, secara intensif menggunakan teknik-teknik persuasif untuk mengubah pola pikir, sikap, dan perilaku para pemain tim basket SMA Richmond. Ken Carter, sebagai pelatih, memanfaatkan berbagai metode yang sejalan dengan teori komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh William S. Howell. Teknik-teknik ini dirancang untuk mempengaruhi persepsi dan tindakan orang lain, memungkinkan persuader mencapai tujuan yang diinginkan. Peneliti tertarik untuk membahas pesan-pesan dalam film ini karena adanya relevansi kuat dengan teknik komunikasi persuasif. Film ini juga memiliki alur cerita yang ringan sehingga memudahkan penonton untuk memahami dan menganalisis bagaimana Ken Carter menerapkan teknik-teknik persuasif tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini yaitu “Bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter pada Film *Coach Carter*?”

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter dalam film *Coach Carter*.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini yaitu untuk menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang ingin melakukan penelitian mengenai kajian teori komunikasi persuasif oleh William S. Howel dalam film. Adapun penelitian ini diharapkan mampu berkontribusi bagi kajian analisis Ilmu Komunikasi khususnya untuk kajian komunikasi persuasif.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini yaitu penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan pembaca dan masyarakat sosial dalam memahami komunikasi persuasif yang direspresentasikan oleh Ken Carter dalam film Coach Carter.

E. Tinjauan Pustaka (Penelitian Terdahulu dan Landasan Teori)

1. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu pertama yaitu penelitian yang berjudul “Komunikasi Persuasif dalam pembelajaran pada Film Sokola Rimba (Analisis Semiotik Roland Barthes)” oleh Holichati pada tahun 2018 memiliki fokus masalah yaitu: Apa penanda dan petanda serta makna denotasi dan konotasi komunikasi persuasif dalam pembelajaran pada film Sokola Rimba. Penelitian ini mengadopsi metode analisis semiotik dan pendekatan paradigma kritis. Paradigma kritis digunakan karena memberikan perspektif yang tajam terhadap realitas sosial, selalu memandang dengan sikap kritis terhadap situasi yang ada. Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa film *Sokola Rimba* menampilkan penanda dan petanda komunikasi persuasif dalam konteks pembelajaran. Penanda komunikasi persuasif dalam film ini mencakup penggunaan benda-benda dari lingkungan sekitar penduduk rimba. Sementara itu, petanda komunikasi persuasif terwujud dalam cara murid-murid lebih mudah memahami dan menangkap materi ajar dari guru, dengan metode yang tidak membosankan dan menyenangkan.

Penelitian terdahulu kedua yaitu penelitian yang berjudul “Analisis Komunikasi Persuasif Dalam Film “Miss Sloane” oleh Sartika pada tahun 2021

memiliki kajian untuk menganalisis teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh tokoh utama Miss Sloane sebagai pada film *Miss Sloane*. penelitian ini menggunakan teknik pendekatan dari William S. Howell dan Charles Larson. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi teknik-teknik komunikasi persuasif yang terdapat dalam film *Miss Sloane*. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa teknik-teknik komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh William S. Howell dan Charles Larson sering diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Pendekatan yang digunakan oleh Miss Sloane dan karakter-karakter lain dalam film tersebut sejalan dengan teori-teori dalam kajian ilmu komunikasi.

Selanjutnya, penelitian terdahulu ketiga yaitu penelitian yang berjudul “Analisis Komunikasi Persuasif Pada Film *Ayat-Ayat Cinta 2* Dalam Scenes Moderasi Beragama Model Roland Barthes” oleh Khoirun Nisa pada tahun 2023. Penelitian ini berfokus pada analisis komunikasi persuasif dalam film *Ayat-ayat Cinta 2*, khususnya pada adegan moderasi beragama. Tujuannya adalah untuk menunjukkan bahwa ajaran Islam sebagai rahmatan lil' alamin (rahmat bagi seluruh alam) diimplementasikan melalui strategi, metode, dan efektivitas persuasif yang unik untuk mencapai keharmonisan dalam beragama. Jenis dari penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif dan menggunakan model analisis komunikasi persuasi milik Ezi Hendri dan analisis semiotika Roland Barthes. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat delapan adegan moderasi beragama dalam film *Ayat-ayat Cinta 2* yang menggunakan pendekatan komunikasi persuasif untuk menangani kasus intoleransi. Delapan konsep ini terbukti efektif dalam mengurangi skala kasus intoleransi yang ditampilkan dalam film. Hal ini menegaskan bahwa film *Ayat-ayat Cinta 2* dapat diterima dengan baik dan memberikan contoh positif kepada masyarakat.

Penelitian terdahulu keempat yaitu penelitian yang berjudul “Representasi Pendidikan Karakter Dalam Film *Coach Carter*” oleh Ade Putra dan Jeanie Annissa pada tahun 2021. Penelitian ini berjenis kualitatif deskriptif dan menggunakan teori analisis semiotika Charles Sanders Peirce dengan fokus masalah yaitu untuk menjelaskan bagaimana *sign*, *object*, dan *interpretant*

dalam mempresentasikan pendidikan karakter pada film Coach Carter. Menggunakan analisis segitiga signifikansi atau *triangle meaning* oleh Charles Sanders Peirce, peneliti menemukan bahwa terdapat 14 adegan dan 9 nilai pendidikan karakter yang terkandung di dalamnya, yaitu tanggung jawab, disiplin, demokrasi, kreativitas, menghargai prestasi, kepedulian sosial, toleransi, kerja keras, cinta damai, rasa ingin tahu, mandiri dan komunikatif.

Penelitian terdahulu terakhir atau yang kelima yaitu penelitian yang berjudul “Komunikasi Persuasif dan Sikap Pada Perundungan dalam Serial Film 13 Reason Why” oleh Roma Kristian Eleazar dan Deddy Irwandy memiliki fokus masalah terhadap tingginya kasus bullying pada remaja di Indonesia dan masih menjadi isu yang belum terpecahkan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan platform Netflix sebagai bahan penelitian karena meningkatnya pengguna Netflix dan serial film “13 reason why” merupakan salah satu film yang paling banyak digemari. Penelitian ini menggunakan model teori Elaboration Likelihood. Penelitian ini juga menggunakan metode penelitian kuantitatif serta metode pengumpulan data melalui kuesioner online dengan teknik purposive sampling dan ditujukan terhadap 137 siswa sebagai responden dengan kriteria memiliki latarbelakang sekolah ataupun universitas yang masih kental terhadap budaya senioritas di Jakarta Selatan. Pada penelitian ini didapatkan hasil bahwa komunikasi persuasif pada film “13 Reason Why Series” memadai dan memiliki pengaruh positif dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,543 dan nilai kontribusi sebesar 29,5% terhadap perilaku bullying yang dimana komunikasi persuasif memiliki pengaruh utama untuk mengatasi *bullying*.

Dari pemaparan penelitian terdahulu di atas, perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu tersebut yaitu terdapat pada penggunaan teori. Dimana, penelitian terdahulu dengan objek penelitian yang sama menggunakan teori analisis semiotika, sedangkan penelitian ini menggunakan teori komunikasi persuasif oleh William S. Howel. Teori ini sebelumnya telah digunakan pada penelitian terdahulu, namun memiliki objek penelitian yang berbeda.

2. Landasan Teori

a. Komunikasi Persuasif

Istilah "persuasi" berasal dari bahasa Latin *persuasio*, yang berarti membujuk, mengajak, atau merayu. Menurut Suryanto (2015:354), komunikasi persuasif adalah jenis komunikasi yang bertujuan untuk mengubah atau memengaruhi individu dalam hal kepercayaan, sikap, dan perilaku agar bertindak sesuai dengan harapan komunikator. Beberapa faktor penting dalam komunikasi persuasi meliputi kejelasan tujuan pesan, identifikasi target audiens, dan pemilihan strategi yang tepat. Kajian ilmu komunikasi persuasif mencakup elemen-elemen seperti sumber pesan, isi pesan, saluran atau media, penerima pesan, efek pesan, umpan balik, dan konteks situasional.

Komunikasi persuasif juga memiliki makna bahwa komunikasi persuasif dilakukan dengan upaya untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku seseorang melalui cara-cara yang luwes, manusiawi, dan halus, dengan akibat munculnya kesadaran, kerelaan, dan perasaan senang serta adanya keinginan untuk bertindak sesuai dengan yang dikatakan *persuader* atau komunikator (Soemirat, dkk, 2018:1.27). Dari definisi tersebut, dapat dikatakan bahwa hal utama dari komunikasi persuasif adalah mempengaruhi pendapat dan sikap dari penerima pesan atau *persuadee*.

Komunikasi persuasif memiliki enam unsur penting yang tidak dapat dihilangkan. Keenam unsur tersebut dijelaskan dalam Soemirat, dkk (2018: 2.25-2.42) sebagai berikut:

1). *Persuader*

Persuader merupakan orang yang menyampaikan pesan persuasif dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, perilaku, dan pendapat orang lain baik secara verbal maupun nonverbal.

2). *Persuadee*

Persuadee merupakan orang yang menerima pesan persuasif yang dilakukan oleh *persuader*.

3). Persepsi

Persepsi *persuadee* terhadap *persuader* dan pesan yang disampaikan akan menentukan efektif tidaknya komunikasi persuasif yang terjadi. Persepsi menurut Mar'at dalam Soemirat, dkk (2018:2.28) merupakan proses pengamatan seseorang yang berasal dari komponen kognisi. Persepsi dipengaruhi oleh faktor-faktor pengalaman, proses belajar, cakrawala, dan pengetahuan seseorang.

4). Pesan

Menurut Simons (1976), pesan adalah apa yang diucapkan oleh *persuader* kepada *persuadee* baik melalui kata-kata, gerak tubuh, dan nada suara. Pesan yang disampaikan dapat berupa pesan verbal maupun nonverbal.

5). Saluran

Saluran adalah perantara atau media yang digunakan oleh *persuader* untuk menyampaikan pesan persuasif kepada *persuadee*.

6). Umpan balik atau efek

Umpan balik atau efek merupakan jawaban atau reaksi yang datang dari pesan itu sendiri. Umpan balik terdiri dari internal dan eksternal. Umpan balik internal merupakan reaksi komunikator atas pesan yang disampaikannya. Sedangkan umpan balik eksternal merupakan reaksi yang datang dari komunikan atas pesan yang disampaikan oleh komunikator. Efek merupakan perubahan yang terjadi pada diri komunikan sebagai akibat dari diterimanya pesan melalui proses komunikasi. Perubahan yang terjadi bisa berupa sikap, pendapat, pandangan, dan tingkah laku.

Pada komunikasi persuasif, terdapat beberapa teknik yang digunakan dalam penerapannya. William S. Howell (dalam Soemirat, dkk, 2018:8.5) menyebutkan bahwa terdapat sepuluh teknik komunikasi persuasif, yaitu :

- 1). *The yes-respons technique*, teknik persuasi ini bertujuan untuk membimbing sasaran persuasi (*persuadee*) menuju pembentukan pendapat, sikap, atau perilaku tertentu dengan cara mengajukan pertanyaan dan/atau pernyataan yang saling berkaitan.

- 2). *Putting it up to you*, dalam teknik persuasi ini, persuader berusaha membangun hubungan psikologis dengan sasaran melalui interaksi yang intens. Caranya adalah dengan sering menanyakan kejelasan, kesetujuan, ketidaksetujuan, pendapat, penilaian, dan aspek lainnya terkait topik yang dibahas. Dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan singkat, persuader dapat memperoleh masukan berharga yang membantu dalam merumuskan strategi persuasinya. Pendekatan ini memungkinkan persuader untuk memahami arah keinginan dari persuadee dan menentukan perbaikan komunikasi yang diperlukan.
- 3). *Simulated disinterest*, melalui teknik persuasi ini, persuader berupaya untuk menekan perasaan cemas dan sikap memaksa sasaran untuk mengikuti keinginannya.
- 4). *Transfer*, yang dimaksud dengan *transfer* adalah lingkungan yang terasa berpengaruh pada hasil persuasi yang dilakukan.
- 5). *Bandwagon technique*, teknik Bandwagon bertujuan untuk membujuk sasaran dengan cara mengemukakan bahwa setiap orang menyetujui gagasan yang dikemukakan, atau orang lain telah mengerjakan hal tersebut, atau membeli produk yang ditawarkan.
- 6). *Say it with flowers*, melalui teknik persuasi “*Say it with flowers*”, kita berusaha mengambil hati persuadee/sasaran dengan cara memuji kelebihan, kecakapan, kemampuan, atau kepandaian mereka, dan tidak dilakukan secara berlebihan.
- 7). *Don't Ask If, Ask Which*, teknik persuasi ini dilakukan dengan memberikan berbagai penawaran kepada sasaran yang mencakup banyak pilihan mengenai sesuatu, sambil menghindari penawaran yang tidak relevan. Tujuannya adalah untuk membujuk sasaran agar tertarik pada objek yang dipasarkan dengan menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dimengerti, sehingga pesan dapat dipahami dengan jelas dan menawarkan banyak opsi.
- 8). *The Swap Technique*, teknik *the swap* dilakukan dengan cara barter, baik barter barang maupun informasi.

9). *Reassurance*, melalui teknik ini, *persuader* membangun hubungan psikologis dengan sasaran persuasi setelah memberikan pesan persuasif. Penting bagi *persuader* untuk memastikan bahwa hubungan yang telah terjalin tidak terputus begitu saja. Sebaiknya, *persuader* terus berhubungan dengan *persuadee*, baik melalui surat, telepon, atau bahkan dengan kunjungan langsung ke rumah atau tempat kerja mereka.

10). *Technique of irritation*, teknik persuasi ini dilakukan dengan cara membujuk sasaran agar membeli produk. Jika gagal, teknik ini cukup membahayakan, dalam arti *persuader* akan dianggap sebagai tukang paksa.

c. Film

Film merupakan salah satu bentuk komunikasi yang di dalam proses produksinya melibatkan tanda-tanda yang mengandung makna di dalamnya. Tanda dan Simbol tersebut menjadi sasaran komunikasi antara pembuat film dengan penonton. Pesan dalam film tersebut akan tersampaikan lewat gambar yang ditampilkan, dari adegan ke adegan, dari suatu peristiwa ke peristiwa lainnya, dan dari emosi ke emosi lainnya. Penggunaan tanda dan simbol pada film ini didukung oleh pernyataan dari Pratista (2008:2) yang menyebutkan bahwa bahasa film adalah bahasa suara dan bahasa gambar.

Kehadiran film sebagai media komunikasi untuk menyampaikan suatu informasi, memiliki jangkauan yang sangat luas. Media visual auditif ini memiliki cakupan penonton dan penggemar dari berbagai kalangan usia maupun lapisan masyarakat, dari anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Luas jangkauan dari film menjadikan film sebagai media untuk mempengaruhi (*to influence*) terhadap perkembangan pengetahuan dan tingkat penyerapan pesan-pesan yang disampaikan jauh lebih intensif jika dibandingkan dengan media komunikasi lainnya.

Film secara umum terbagi menjadi dua unsur pembentuk, yakni unsur naratif dan sinematik. Menurut Pratista (2008) unsur naratif merupakan unsur yang akan diolah, sedangkan unsur sinematik adalah gaya atau cara mengolahnya. Unsur naratif secara keseluruhan membentuk elemen-elemen

yang berinteraksi dan berkesinambungan dengan maksud dan tujuan untuk menjalin sebuah peristiwa. Yang menjadi unsur naratif pada suatu film yaitu tokoh, masalah, konflik, lokasi, dan waktu. Sedangkan pada unsur sinematik terbagi menjadi 4 elemen utama yaitu *mise-en-scene*, sinematografi, *editing*, dan suara (Pratista, 2008). Pertama, *mise-en-scene* memberikan penjelasan bagaimana cara adegan ditampilkan, pemilihan lokasi, perabotan, alat peraga, ekspresi wajah, gesture tubuh, pergerakan, tata cahaya, serta tata rias dan kostum (Costanzo, 2014). Kedua, sinematografi adalah proses penangkapan gambar sehingga membentuk sebuah hubungan antara kamera dengan objek yang sedang diambil (Pratista, 2008). Ketiga, *editing* merupakan suatu kegiatan menggabungkan suatu pengambilan gambar dengan gambar lainnya yang saling terkoordinir (Felani, 2010). Keempat, suara atau *audio* merupakan semua hal yang dapat audiens tangkap melalui indra pendengaran (Pratista, 2008).

Pada film, terdapat unsur-unsur penting di dalamnya sebagai pembentuk film yang lebih sistematis dan rinci, seperti penulis skenario, sutradara, aktor/aktris, juru kamera, editor, penata artistik, dan produser.

1. Penulis skenario merupakan orang yang membuat skrip atau naskah pada film secara mendetail sehingga semua unsur yang terlibat pada film dapat menjalankan tugas-tugas secara optimal sesuai dengan isi dari naskah, dimulai dari apa saja yang diperlukan dalam alur film, dan peran-peran yang akan dimainkan oleh aktor/aktris di dalam film tersebut.
2. Sutradara merupakan orang yang bertugas dan bertanggung jawab penuh untuk memimpin pembuatan film dan memberikan pengarahan atas seluruh proses film dari awal hingga akhir.
3. Aktor/aktris merupakan pemain atau pemeran yang melakukan akting sesuai dengan pengarahan sutradara dan naskah film yang diberikan.
4. Juru kamera merupakan orang yang bertugas untuk mengambil gambar dan video pada proses pembuatan film. Pengambilan gambar dan video

tentunya juga sesuai dengan arahan sutradara dan naskah yang ditentukan.

5. Editor merupakan orang yang bertugas untuk mengedit gambar atau video yang telah diambil dari awal hingga akhir sesuai dengan urutan naskah dan arahan sutradara sehingga menjadi sebuah film.
6. Penata artistik terdiri atas penata suara, busana, rias, dan *setting*. Penata artistik dituntut untuk bisa mengaktualisasikan apa yang diinginkan oleh tuntutan skenario.
7. Produser merupakan orang yang membiayai seluruh pembuatan film sampai dengan promosi dan pemasarannya.

3. Metode Penelitian

a. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi literatur atau kepustakaan, di mana penelitian ini menganalisis isi pesan dari film dengan menggunakan pendekatan teknik komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh William S. Howell. Dalam penelitian ini, teknik-teknik tersebut diterapkan untuk mengeksplorasi isi pesan film *Coach Carter*, yang secara tidak langsung telah menerapkan teknik-teknik tersebut.

b. Subjek Penelitian

Subjek pada penelitian ini yaitu tokoh Ken Carter pada film “Coach Carter” yang berdurasi 2 jam 16 menit yang akan berfokus terhadap tampilan-tampilan pola komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter.

c. Sumber Data

Sumber data yang digunakan oleh Peneliti untuk melakukan penelitian ini dibagi menjadi 2 yaitu data primer dan data sekunder yang dijelaskan sebagai berikut.

1. Data Primer merupakan data utama yang digunakan pada penelitian ini yaitu berupa *soft file* film *Coach Carter* terjemahan bahasa Indonesia yang telah diunduh oleh peneliti.
2. Data Sekunder merupakan data pendukung penelitian berupa literatur-literatur terdahulu seperti buku, jurnal, skripsi, dan internet.

d. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, dokumentasi, dan studi pustaka yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan secara sistematis dari kegiatan manusia dan pengaturan fisik dimana kegiatan itu berlangsung secara bertahap dan konsisten untuk secara alami dapat menghasilkan fakta. Dalam observasi, peneliti menonton film Coach Carter dan melakukan pengamatan untuk mencari adegan-adegan yang diperlukan sebagai kebutuhan penelitian.
2. Dokumentasi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengabadikan suatu momen atau peristiwa, dokumentasi dapat berupa foto, gambar, tulisan, dan sebagainya. Pada penelitian ini, peneliti mendokumentasikan data dengan cara melakukan *screenshot* terhadap adegan-adegan yang diperlukan untuk penelitian.
3. Studi Pustaka adalah usaha yang dilakukan oleh peneliti guna memenuhi kebutuhan dalam penelitian seperti mengumpulkan informasi yang relevan sebanyak-banyaknya untuk mendukung kegiatan penelitian. Studi pustaka pada penelitian ini dapat bersumber dari buku, artikel, jurnal, serta penelitian terdahulu.

e. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data model Miles dan Huberman (1992:16) yang menyebutkan terdapat 3 alur kegiatan dalam menganalisis data yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

1. Reduksi Data adalah tahap mereduksi atau menyederhanakan data agar bisa sesuai dengan kebutuhan peneliti. Data yang telah terkumpul diklasifikasikan menjadi data yang penting hingga data yang tidak penting. Data yang tidak penting dapat dibuang oleh peneliti dan hanya menyisakan data yang penting untuk digunakan sebagai bahan penelitian dan mampu mewakili keseluruhan data yang sudah

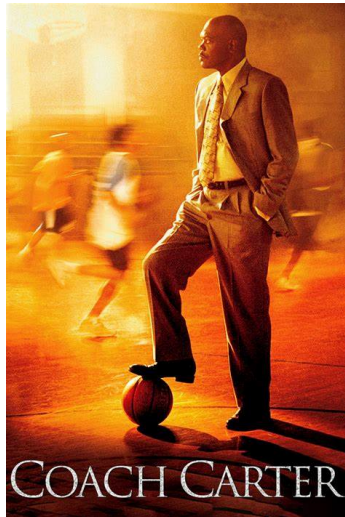
didapatkan. Sehingga lebih mudah untuk diproses ke tahap selanjutnya agar menjadi informasi yang bulat, jelas, dan menjawab suatu permasalahan. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan data berupa *screenshot* dari adegan-adegan yang berhubungan dengan teknik komunikasi persuasif oleh William S. Howel.

2. Penyajian Data merupakan tahap penyajian setelah data direduksi oleh peneliti. Penyajian ini bisa dalam bentuk gambar, grafik, *chart*, dan bentuk lain. Sehingga kumpulan data tersebut bisa lebih mudah disampaikan kepada orang lain. Pada penelitian ini, penyajian data dilakukan dalam bentuk gambar *screenshot* yang telah dikumpulkan dan direduksi oleh peneliti mengenai adegan-adegan yang berhubungan dengan teknik komunikasi persuasif oleh William S. Howel. Penyajian data tersebut juga diikuti oleh penjelasan naratif sehingga informasi yang disajikan lebih mudah dipahami.
3. Penarikan Kesimpulan dilakukan setelah semua data yang variatif disederhanakan dan disusun, baru kemudian bisa dipahami dengan mudah. Kesimpulan menjadi informasi yang bisa disajikan dalam laporan penelitian dan ditempatkan di bagian penutup.

BAB II

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Film Coach Carter



Gambar 2. 1 Cover Film Coach Carter

Sumber: www.binged.com

Film Coach Carter merupakan film drama olahraga remaja Amerika yang disutradarai oleh Thomas Carter dan dibintangi oleh Samuel L. Jackson. Film ini dirilis pada 14 Januari 2005 dan berhasil memenangkan 3 penghargaan serta masuk ke dalam 15 nominasi penghargaan bergengsi di Amerika. Sinopsis pada film ini diadaptasi dari kisah nyata seorang pelatih basket SMA Richmond bernama Ken Carter, yang menjadi berita utama pada tahun 1999 karena menangguhkan tim basket sekolah menengahnya yang tak terkalahkan akibat hasil akademis yang buruk.

Tabel 2. 1 Informasi Umum Film Coach Carter

Film Coach Carter	
Sutradara	Thomas Carter
Produser	<ul style="list-style-type: none"> • David Gale • Brian Robbins • Michael Tollin
Penulis	<ul style="list-style-type: none"> • Mark Schwahn • John Gatins
Pemeran	<ul style="list-style-type: none"> • Samuel L. Jackson (sebagai Ken Carter) • Robert Ri'chard (sebagai Damien Carter) • Rick Gonzales (sebagai Timo Cruz) • Rob Brown (sebagai Kenyon Stone) • Ashanti (sebagai Kyra) • Nana Gbewonyo (sebagai Junior Battle) • Antwon Tanner (sebagai Worm) • Channing Tatum (sebagai Jason Lyle) • Texas Battle (sebagai Maddux) • Denise Dowse (sebagai Garrison) • Debbi Morgan (sebagai Tonya) • Mel Winkler (sebagai Coach White) • Vincent Laresca (sebagai Renny) • Sidney Faison (sebagai Ty Crane) • Octavia Spencer (sebagai Mrs. Battle) • Sonya Eddy (sebagai ibu Worm) • Gwen McGee (sebagai ibu Kenyon)
Penata Musik	Trevor Rabin
Sinematografer	Sharone Meir
Penyunting	Peter Berger

Lanjutan Tabel 2. 2 Informasi Umum Film Coach Carter

Perusahaan Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • MTV Films • Tollin/Robbins Productions
Distributor	Paramount Pictures
Tanggal Rilis	14 Januari 2005
Durasi	136 Menit
Negara	Amerika Serikat
Bahasa	Inggris
Anggaran	\$30 juta
Pendapatan	\$76.7 Juta

Tabel 2. 3 Penghargaan Film Coach Carter

Nama Penghargaan	Nominasi	Tahun
BET Awards	Nominasi “ <i>Best Actor</i> ” untuk Samuel L. Jackson	2005
Image Awards (NAACP)	<ul style="list-style-type: none"> • Nominasi penghargaan “<i>Outstanding Motion Picture</i>” • Pemenang “<i>Outstanding Actor in a Motion Picture</i>” untuk Samuel L. Jackson • Nominasi “<i>Outstanding Supporting Actress in a Motion Picture</i>” terbaik untuk Ashanti • Nominasi “<i>Outstanding Directing in a Feature Film/Television Movie</i>” untuk Thomas Carter 	2006
MTV Movie + TV Awards	Nominasi “ <i>Breaktrough Female</i> ” untuk Ashanti	2005

Lanjutan Tabel 2. 4 Penghargaan Film Coach Carter

People Choice Awards, USA	Nominasi “ <i>Favorite Movie Drama</i> ”	2006
Teen Choice Awards	<ul style="list-style-type: none"> • Nominasi “<i>Choice Movie: Drama</i>” • Nominasi “<i>Choice Movie Actor: Drama</i>” untuk Samuel L. Jackson • Nominasi “<i>Choice Movie Breakout Performance-Female</i>” 	2005
Black Reel Awards	<ul style="list-style-type: none"> • Pemenang “<i>Best Director</i>” untuk Thomas Carter • Nominasi “<i>Best Actor</i>” Untuk Samuel L. Jackson • Nominasi “<i>Best Breakthrough Performance</i>” untuk Ashanti • Nominasi “<i>Best Film</i>” 	2006
ESPY Awards	Nominasi “ <i>Best Sports Movie</i> ”	2005
Black Movie Awards	<ul style="list-style-type: none"> • Nominasi “<i>Outstanding Motion Picture</i>” • Nominasi “<i>Outstanding Performance by an Actor in a Leading Role</i>” • Pemenang “<i>Outstanding Achievement in Directing</i>” 	2005

B. Sinopsis Cerita

Film *Coach Carter* merupakan film drama olahraga remaja asal Amerika Serikat yang dibintangi oleh Samuel L. Jackson dan disutradai oleh Thomas Carter pada tahun 2005. *Coach Carter* menceritakan mengenai kehidupan seorang Ken Carter yang menjadi seorang pelatih di tim basket putra SMA Richmond,

Richmond Oilers. Ken Carter merupakan salah satu warga Richmond, alumni dari SMA Richmond dan mantan pemain terbaik di tim tersebut pada 30 tahun sebelumnya. Tim basket Richmond terkenal kasar dan tidak sopan yang disebabkan oleh lingkungan tempat tinggal dan latar belakang dari anak-anak tersebut. Ken Carter menerima tawaran untuk melatih tim tersebut karena ingin membuat anak-anak tersebut menjadi lebih disiplin, memiliki kepribadian yang lebih baik dan mulai memikirkan masa depan mereka sendiri. Ken Carter ingin membuat anak-anak tersebut memiliki kehidupan yang lebih baik dari siapapun yang ada di lingkungan tempat anak-anak tersebut tinggal, dan mengubah citra masyarakat terhadap daerah mereka tinggal yaitu Richmond. Ken Carter memiliki cara agar akademik dan olahraga dapat berjalan berdampingan dengan menggunakan sebuah kontrak yang berisi bahwa hanya anak-anak dengan nilai akademik rata-rata 2,3 (C+) yang boleh bermain untuk tim tersebut berdasarkan laporan dari guru kelas.

Di awal masa kepelatihannya, Ken Carter banyak sekali mendapat banyak penolakan dan cemoohan dari para siswa tersebut. Perlahan anak-anak tersebut mulai menerima arahan dan pelatihan pendisiplinan dari Ken Carter hingga membuat tim basket tersebut menjadi tak terkalahkan dalam 17 pertandingan beruntun serta mendapatkan 1 piala. Permasalahan pada film ini yaitu Ken Carter tidak pernah mendapatkan laporan akademik dari guru-guru di sekolah tersebut hingga sampai suatu momen Ken Carter akhirnya mendapatkan laporan akademik dan ternyata para siswa di tim basket tersebut mayoritas mendapatkan nilai F, bahkan sebagian dari mereka juga tidak pernah sama sekali masuk kelas. Hal ini membuat Ken Carter menjadi marah besar dan menganggap bahwa semua pencapaian-pencapaian anak-anak tersebut di bidang olahraga tidak ada artinya. Akhirnya, Ken Carter memutuskan untuk menutup lapangan dan menyuruh tim basketnya untuk belajar di perpustakaan. Keputusan Ken Carter ini ternyata menimbulkan kontra bagi anak-anak tim basketnya serta masyarakat, permasalahan ini pun menjadi besar bahkan sampai diliput oleh media-media lokal. Banyak masyarakat yang berpendapat bahwa keputusan Ken Carter merupakan keputusan yang buruk karena anak-anak tersebut sudah memberikan

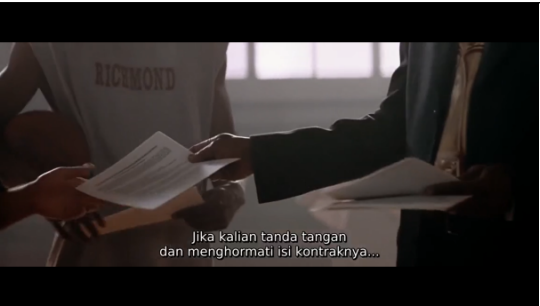
yang terbaik di bidangnya, dan menganggap bahwa akademik tidaklah penting jika mereka mampu bersinar di bidang olahraga. Ken Carter tetap teguh dengan pendiriannya karena menurutnya pendidikan akademik adalah yang terpenting untuk masa depan anak-anak tersebut, dan hal ini sudah tertulis dalam kontrak awal. Ken Carter pun disidang oleh orang tua dan beberapa akademisi atas perbuatannya, dengan hasil sidang bahwa Ken Carter diberhentikan dari kepelatihannya.

Pemberhentian Ken Carter dari posisi kepelatihannya ternyata membuat anak-anak tim basketnya menjadi sedih, mereka menjadi sadar bahwa mereka membutuhkan Ken Carter dan menyadari bahwa semenjak adanya Ken Carter, mereka merasa kehidupan mereka telah menjadi lebih baik. Ketika Ken Carter ingin mengemas barang-barangnya dari sekolah tersebut, dan mengunjungi lapangan basket untuk terakhir kali, Ken Carter melihat anak-anak tersebut sedang belajar di lapangan bersama guru-guru yg lain. Mereka menyebutkan bahwa pihak sekolah bisa membuka lapangan, tetapi tidak bisa membuat mereka bermain, mereka sadar bahwa Ken Carter lah yang telah membuat mereka menjadi jauh lebih baik dari sebelumnya. Ken Carter pun tersenyum dengan perkataan mereka dan bangga karena telah berhasil mengubah mereka.

Singkat cerita Ken Carter kembali melatih tim tersebut dan mendapatkan undangan di kejuaraan terbesar tingkat SMA. Namun Richmond Oilers harus menelan kekalahan di pertandingan pertama mereka karena melawan tim SMA terbaik saat itu yaitu St. Francis dengan skor tipis 80-78. Akan tetapi, kekalahan ini tidak membuat anak-anak tim basket SMA Richmond berkecil hati, karena mereka telah mendapatkan yang lebih besar dari hanya sekedar pertandingan basket, yaitu diri mereka yang telah menjadi lebih baik. Di akhir video disebutkan bahwa anak-anak tersebut telah melanjutkan kuliah dengan mendapatkan beasiswa penuh di masing-masing universitas yang mereka tuju.

C. Unit Analisis

Tabel 2. 5 Unit Analisis Film Coach Carter

No.	Gambar	Keterangan waktu
1.	<div data-bbox="523 488 1066 792">  <p>Jika kalian tanda tangan dan menghormati isi kontraknya...</p> </div> <p>Gambar 2. 2 Ken Carter sedang membagikan kertas</p> <div data-bbox="523 869 1066 1173">  <p>kita akan menjadi sukses.</p> </div> <p>Gambar 2. 3 Ken Carter berdiri di hadapan murid</p> <div data-bbox="529 1227 1056 1518">  <p>Jika kalian telat, kalian dihukum lari.</p> </div> <p>Gambar 2. 4 Ken Carter memberi tahu peraturan latihan</p> <div data-bbox="529 1644 1056 1935">  <p>Jika kalian melawan, kalian dihukum push-up.</p> </div> <p>Gambar 2. 5 Ken Carter sedang melatih para murid</p>	<p>10:49 – 14:46</p>
2.		<p>23:39-23:32</p>



Gambar 2. 6 Ken Carter sedang menulis



Gambar 2. 7 Ken Carter sedang menunjuk anaknya

3.



Gambar 2. 8 Ken Carter sedang menasehati muridnya



Gambar 2. 9 Ken Carter sedang menasehati muridnya



50:18-52:19

Gambar 2. 10 Para murid sedang mendengarkan



Gambar 2. 11 Para murid sedang mendengarkan



Gambar 2. 12 Ken Carter sedang memberi peringatan



Gambar 2. 13 Murid Ken Carter menunduk

4.



Gambar 2. 14 Ken Carter sedang memberi nasihat

1:28:13-1:29:09



Gambar 2. 15 Ken Carter sedang memberi nasihat



Gambar 2. 16 Para murid sedang mendengarkan Ken Carter



Gambar 2. 17 Para murid sedang mendengarkan Ken Carter

5.



Gambar 2. 18 Ken Carter sedang meminta tolong para siswi

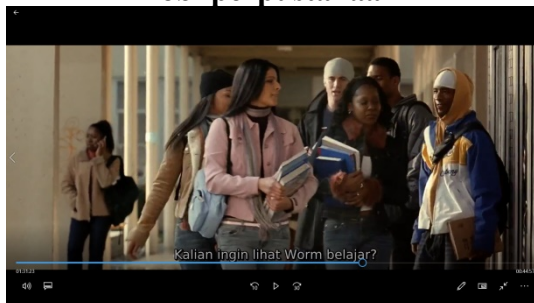
01:31:09 & 01:31:23



Gambar 2. 19 Para siswi dan murid Ken Carter di perpustakaan



Gambar 2. 20 Para siswi dan murid Ken Carter di lobi perpustakaan



Gambar 2. 21 Para siswi dan murid Ken Carter di lobi perpustakaan

6.



Gambar 2. 22 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya

02:08:05-02:08:15



Gambar 2. 23 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya



Gambar 2. 24 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya



Gambar 2. 25 Ken Carter sedang menyemangati para muridnya

BAB III

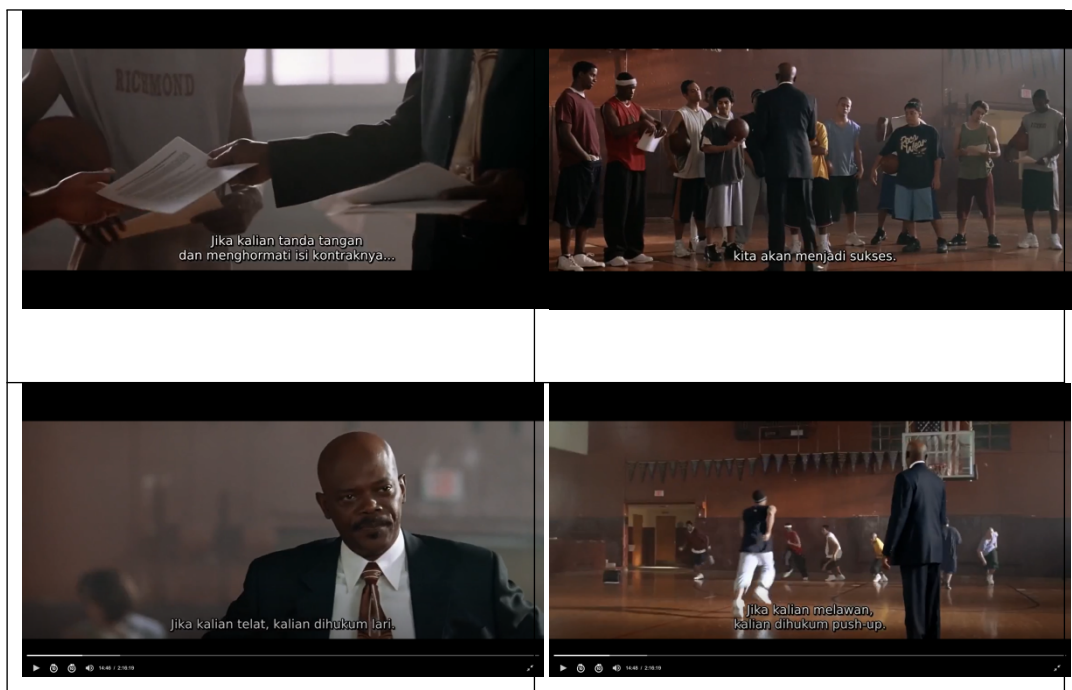
TEMUAN DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Beberapa *scene* komunikasi persuasif yang ditemukan pada film *Coach Carter* (2005) akan dianalisa dengan menggunakan pendekatan dari teknik komunikasi persuasif yang dicetus oleh William S. Howel. Peneliti akan membahas *scene* komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter sesuai dengan teknik komunikasi persuasif William S. Howel.

A. Temuan Penelitian

a. *Scene 1: Hari Pertama kedatangan Ken Carter*

Tabel 3. 1 Gambar *Scene 1*



Tokoh : Ken Carter, Para Murid

Lokasi: Gedung Lapangan Basket

Di hari pertama kedatangannya, Ken Carter berkenalan dengan para murid. Setelah berkenalan, Ken Carter memberikan sebuah kontrak kepada para muridnya dengan mengatakan *“Aku akan memberikan kalian kontrak. Jika kalian tanda tangan dan menghormati isi kontraknya, kita akan menjadi sukses.”* Ken Carter melanjutkan dengan kalimat,

“Satu hal yang aku ketahui adalah, kekalahan berhenti sekarang. Mulai sekarang kalian akan bermain seperti pemenang, berperilaku seperti pemenang, dan yang penting kalian akan menjadi pemenang. Jika kalian memperhatikan dan mempelajari, kalian akan memenangkan pertandingan. Dan tuan-tuan, menang saat berlatih, artinya menang saat pertandingan.”

Setelah itu Ken Carter menyebutkan isi dari kontrak yang ia tulis, di dalam kontrak tersebut tertulis bahwa para murid harus mendapatkan nilai 2,3, tidak boleh bolos pelajaran, serta harus duduk di barisan paling depan ketika pelajaran berlangsung. Hal ini mendapatkan kontra dari para muridnya sehingga situasi menjadi tidak kondusif. Terjadi perselisihan di antara Ken Carter dan para murid. Salah satu murid Ken Carter yang bernama Timo Cruz bahkan menyerang Ken Carter secara fisik. Akan tetapi, serangan tersebut berhasil dihalau oleh Ken Carter dan membuat Timo Cruz diusir keluar dari gedung lapangan. Pengusiran tersebut membuat 3 murid lainnya yang diketahui merupakan pemain terbaik SMA Richmond juga ikut keluar. Hingga pada akhirnya, Ken Carter berhasil mengatasi situasi tersebut. Setelah situasi mulai kondusif, Ken Carter menyuruh para muridnya yang tersisa untuk memulai latihan perdana. Pada saat para murid mulai untuk latihan, Ken Carter menyebutkan peraturan latihan dengan mengatakan, *“Jika kalian telat, kalian dihukum lari. Jika kalian melawan, kalian dihukum push up. Pilih antara diam atau push-up.”*

Analisis Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif yang terjadi pada *scene* tersebut terdapat pada perkataan Ken Carter yang menawarkan sebuah kontrak pada kalimat, *“Aku akan memberikan kalian kontrak. Jika kalian tanda tangan dan menghormati isi kontraknya, kita akan menjadi sukses.”* Pada kalimat tersebut, Ken Carter sebagai *persuader* melakukan sebuah pesan bujukan kepada *persuadee*, yaitu para

muridnya untuk menandatangani kontrak yang diberikan serta mengatakan bahwa mereka akan jadi sukses jika menandatangani isi kontrak tersebut. Selanjutnya, komunikasi persuasif yang terjadi ditunjukkan pada kalimat, “*Jika kalian telat, kalian dihukum lari. Jika kalian melawan, kalian dihukum push up. Pilih antara diam atau push-up.*” Kalimat tersebut merupakan kalimat persuasif dikarenakan Ken Carter sebagai *persuader* berusaha untuk mendisiplinkan *persuadee* dengan mengungkapkan sebuah hukuman yang akan diberikan jika *persuadee* tidak mengikuti keinginannya.

b. Scene 2: Ken Carter berdiskusi dengan anaknya

Tabel 3. 2 Gambar Scene 2



Tokoh : Ken Carter, Damian Carter

Lokasi: Rumah Ken Carter

Pada saat Ken Carter sedang sibuk di ruangan kerjanya, anaknya, Damian Carter menghampirinya sembari memberikan kertas yang salah satunya berisi mengenai surat pengunduran diri Damian Carter dari sekolahnya, S.T Francis dan ingin pindah ke SMA Richmond. Ken Carter tidak menyangka dengan berita tersebut dikarenakan S.T Francis merupakan SMA favorit dan juga Damian Carter tidak memberitahu terlebih dahulu mengenai pengunduran diri tersebut kepada Ken Carter. Ken Carter tentunya tidak menyetujui hal tersebut, sangat disayangkan apabila anaknya mengundurkan diri dari SMA favorit untuk pindah ke SMA Richmond. Namun, Damian Carter terus meyakini ayahnya bahwa Ia sangat ingin bermain untuk tim ayahnya dan berjanji akan mendapatkan nilai yang bagus untuk bisa lolos ke universitas. Setelah terjadi perdebatan di antara keduanya, akhirnya Ken Carter luluh dan menyetujui pilihan anaknya dengan

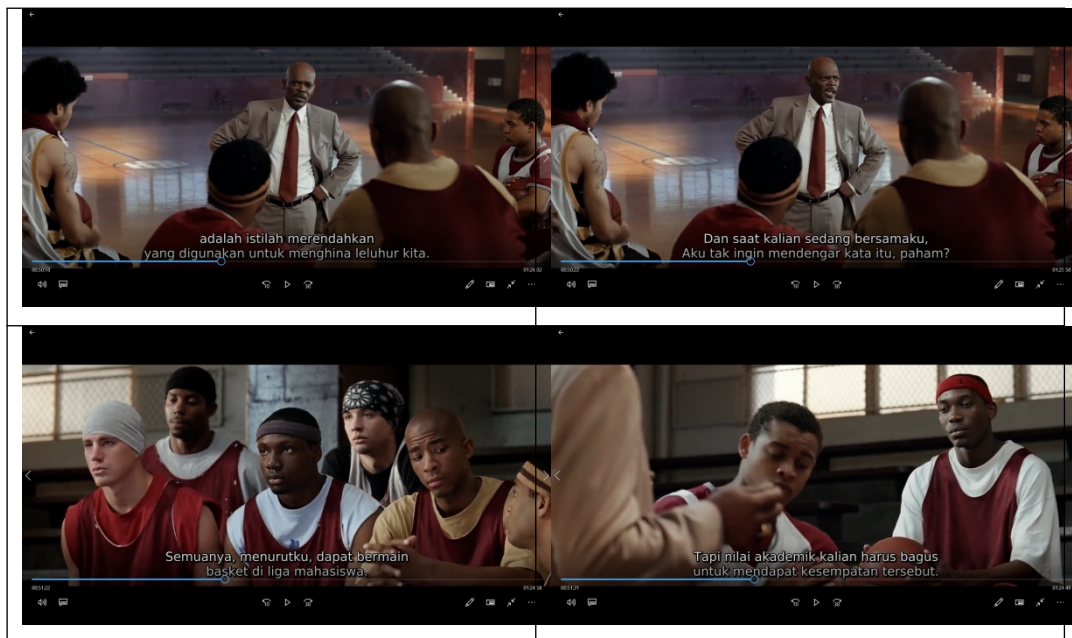
mengatakan, “*Bagian dari tumbuh besar adalah membuat pilihanmu sendiri, dan siap menghadapi konsekuensinya.*” Perkataan ini juga dilanjutkan dengan kalimat, “*3.7! dan kau akan mendapatkan waktu bermainmu.*” Ken Carter langsung menandatangani surat pengunduran diri tersebut.

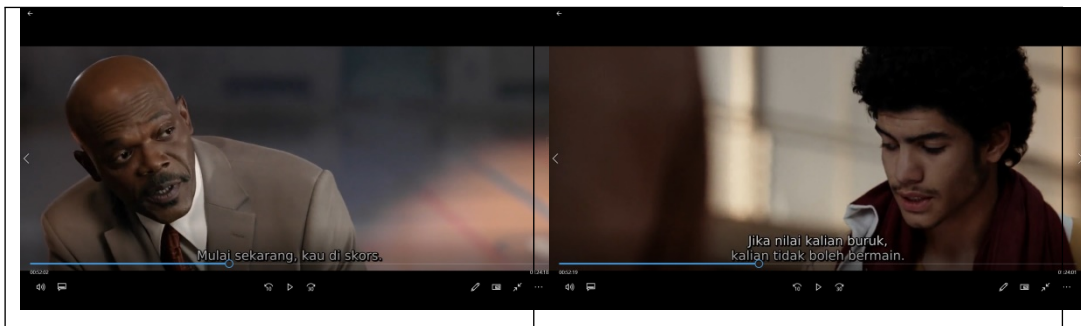
Analisis Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif pada *scene* ini terdapat pada kalimat, “*3.7! dan kau akan mendapatkan waktu bermainmu.*” Melalui perkataan tersebut, Ken Carter sebagai *persuader* berusaha membuat kesepakatan dengan anaknya, Damian Carter sebagai *persuadee*. Kesepakatan tersebut berupa sebuah pertukaran perjanjian di antara Ken Carter dan anaknya. Damian Carter harus mendapatkan nilai 3.7 jika Ia ingin bermain untuk tim basket Ken Carter, jika nilai tersebut terpenuhi, maka Ken Carter harus memberi anaknya izin untuk bermain di tim basketnya.

c. Scene 3: Ken Carter berdiskusi dengan muridnya di lapangan

Tabel 3. 3 Gambar *Scene* 3





Tokoh : Ken Carter, Para Murid

Lokasi : Gedung Lapangan Basket

Para murid sedang berkumpul di bangku lapangan basket sambil mengobrol tentang berita di koran yang membahas penampilan basket mereka pada pertandingan semalam. Ketika sedang asik mengobrol, Ken Carter datang mengampiri mereka dan hanya melihat sembari memperhatikan. Namun, ketika obrolan tersebut selesai dan para murid hendak bergegas turun ke lapangan, Ken Carter dengan nada membentak menyuruh mereka untuk duduk. Para murid bingung tidak tau apa yang terjadi dan hanya mengikuti perintah untuk duduk kembali. Ternyata, kemarahan Ken Carter terletak pada ucapan salah satu murid yang menyebutkan kata “Nigger” untuk memuji salah satu temannya sebelum menutup obrolan tadi. Ken Carter mengatakan,

“Nigger, adalah istilah merendahkan yang digunakan untuk menghina leluhur kita. Jika orang kulit putih yang mengatakannya, kalian akan siap untuk berkelahi. Kalian pikir itu keren, faktanya tidak sama sekali.”

Lalu Ken Carter melanjutkan dengan kalimat, *“Dan saat kalian sedang bersamaku, aku tidak ingin mendengar kata tersebut. Pahami?”* Para murid hanya bisa mengiakan sambil menunduk.

Selanjutnya, Ken Carter bertanya kepada salah satu murid, *“Tn. Worm, apa yang kamu inginkan dari musim basket tahun ini?”* Worm menjawab bahwa ia ingin memenangkan kejuaraan basket SMA tahun ini. Lalu, Ken Carter kembali bertanya pada murid lain, *“Apa pekerjaan ayahmu Tn. Lyle?”* Lyle menjawab bahwa ayahnya di penjara. Ken Carter meminta maaf dan merasa simpati dengan

jawaban tersebut sambil mengatakan bahwa Lyle bisa lebih baik dari ayahnya. Ken Carter melanjutkan pembicaraan dengan menjelaskan bahwa,

“ada 4 murid kelas 3 di tim basket. Semuanya, menurutku, dapat bermain basket di liga mahasiswa, itu adalah opsi yang memungkinkan bagi kalian. Tapi nilai akademik kalian harus bagus untuk mendapatkan kesempatan tersebut. Kalian harus punya visi.”

Para murid mendengarkan sembari mengangguk dengan perkataan tersebut. Ken Carter kembali bertanya kepada semua murid, *“Beritahu aku, bagaimana kalian melihat diri kalian?”* Pertanyaan ini dijawab oleh seorang murid bernama Junior Battle, *“ESPN, sayang.”* Ucapan tersebut ditanggapi Ken Carter dengan menyebutkan bahwa Junior Battle tidak pernah ikut pelajaran Tn. Gesek, Ken Carter tidak ragu untuk memberikan skors kepada Junior Battle sampai Ia mengejar ketertinggalannya di kelas Tn. Gesek. Ken Carter memperingatkan bahwa peraturan ini berlaku untuk semua murid jika mereka ketinggalan pelajaran di kelas. Ken Carter mengatakan, *“Kalian tanda tangani kontrak. Artinya kalian setuju akan komitmen.”*

Analisis Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif pada *scene* tersebut terdapat dalam kalimat, *“Nigger, adalah istilah merendahkan yang digunakan untuk menghina leluhur kita. Jika orang kulit putih yang mengatakannya, kalian akan siap untuk berkelahi. Kalian pikir itu keren, faktanya tidak sama sekali. Dan saat kalian sedang bersamaku, aku tidak ingin mendengar kata tersebut. Pahami?”*

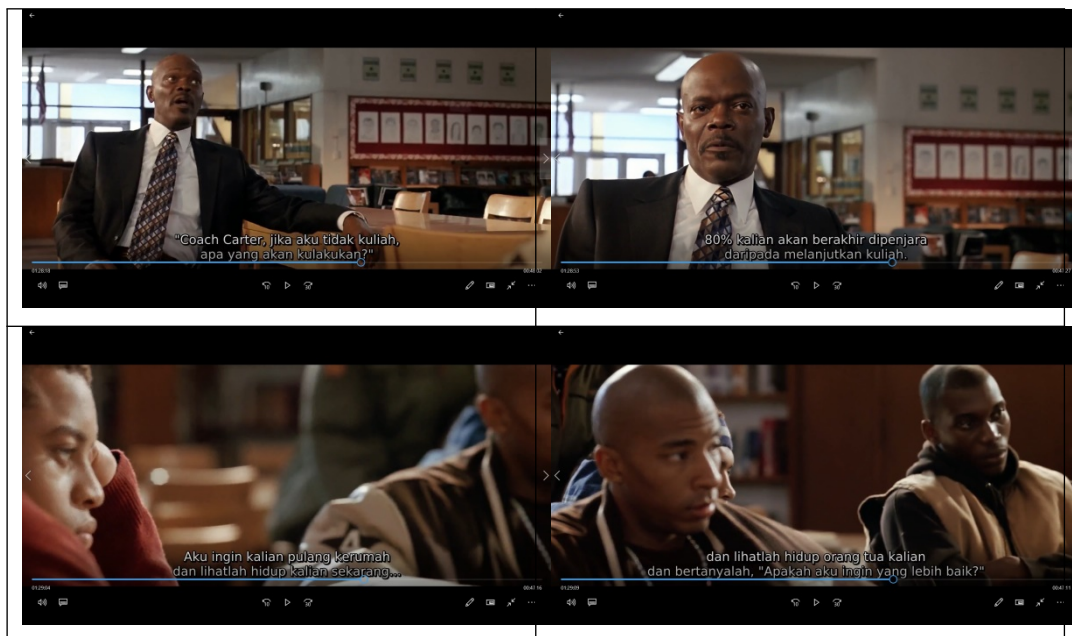
Kalimat tersebut termasuk ke dalam kalimat persuasi dikarenakan Ken Carter sebagai *persuader* mencoba mengarahkan *persuadee*, para muridnya untuk mengikuti keinginannya dengan tidak membiasakan diri mengatakan kata “Nigger” ketika sedang bersamanya. Pada hal ini, Ken Carter berusaha mengarahkan perilaku para muridnya sesuai dengan keinginannya. Kemudian, komunikasi persuasif ditunjukkan pada pertanyaan-pertanyaan pendek Ken Carter kepada beberapa muridnya serta ucapan Ken Carter pada kalimat,

“ada 4 murid kelas 3 di tim basket. Semuanya, menurutku, dapat bermain basket di liga mahasiswa, itu adalah opsi yang memungkinkan bagi kalian. Tapi nilai akademik kalian harus bagus untuk mendapatkan kesempatan tersebut. Kalian harus punya visi.”

Kalimat tersebut menjadi kalimat persuasif dikarenakan Ken Carter berusaha menjalin hubungan psikologis dengan para muridnya melalui beberapa pertanyaan pendek serta pemberian pandangan kepada para muridnya. Hal ini dilakukan oleh Ken Carter untuk mengetahui keinginan dari para muridnya serta mengetahui ke arah mana komunikasi perlu dilakukan. Selanjutnya, komunikasi persuasif terjadi pada tindakan Ken Carter yang memberikan *skors* kepada muridnya yang bernama Battle, Ken Carter juga memperingatkan bahwa hal tersebut berlaku untuk semua murid jika ketinggalan pelajaran di kelas. Tindakan tersebut menunjukkan bahwa Ken Carter sebagai *persuader* mencoba untuk merubah sikap dan perilaku para muridnya melalui sebuah hukuman agar para muridnya mengikuti keinginannya.

d. Scene 4: Ken Carter dan para murid di perpustakaan

Tabel 3. 4 Gambar Scene 4



Tokoh : Ken Carter, Para murid

Lokasi : Perpustakaan sekolah

Ken Carter yang baru saja diserbu oleh para wartawan karena tindakannya yang mengunci lapangan basket, langsung menghampiri para muridnya yang sedang berada di perpustakaan. Ken Carter bertanya kepada para muridnya untuk meminta pendapat dengan mengatakan, *“Mari gunakan waktu ini untuk menuangkan pendapat kalian, ini tentang kita.”* Pertanyaan tersebut langsung dijawab oleh salah satu murid yang mengatakan bahwa itu bukan tentang mereka, tapi tentang Ken Carter. Murid tersebut berkata bahwa hanya Ken Carter saja yang disorot oleh media, sedangkan mereka tidak, padahal mereka adalah satu tim. Ken Carter melanjutkan dengan mengatakan, *“Hanya itu saja yang kau lihat?”* Salah satu murid menjawab bahwa hanya itu saja. Kemudian Ken Carter memberikan pandangannya terhadap para wartawan yang memberikan asumsi negatif terhadap dirinya dengan ucapan,

“Aku melihat sebuah sistem yang dirancang untuk menggagalkan kalian. Aku tahu kalian suka statistik, jadi akan kuberikan beberapa. SMA Richmond hanya meluluskan setengah dari muridnya, dan bagi mereka yang lulus, hanya 6% yang melanjutkan kuliah. Yang artinya, saat aku keluar dari sini dan melihat ruang kelas kalian, mungkin hanya akan ada 1 siswa yang akan melanjutkan kuliah.”

Ken Carter melanjutkan kembali dengan memposisikan dirinya sendiri sebagai murid yang bertanya,

“Coach Carter, jika aku tidak kuliah, apa yang akan aku lakukan? Itu pertanyaan bagus, jawabannya adalah bagi pemuda African-American disini adalah kemungkinan besar di penjara. Di daerah ini, 33% pria kulit hitam berumur 18-24 tahun dipenjara. Jadi lihatlah pria di kiri kalian. Lalu lihatlah pria di kanan kalian. Salah satu dari kalian akan masuk penjara. 80% dari kalian akan berakhir di penjara daripada melanjutkan kuliah. Itulah faktanya.”

Ken Carter kemudian menutup perkataannya tersebut dengan kalimat,

“Aku ingin kalian pulang ke rumah, dan lihatlah hidup kalian sekarang, dan lihatlah hidup orang tua kalian dan bertanyalah, “Apa aku ingin yang lebih baik?” Jika jawabannya adalah iya, aku akan menemui kalian disini besok. Dan aku berjanji, akan kubantu kalian sebisa mungkin untuk masuk kuliah dan menuju kehidupan yang lebih baik.”

Setelah berkata seperti itu, Ken Carter berdiam sejenak kemudian pergi meninggalkan muridnya.

Analisis Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif pada *scene* ini terdapat pada kalimat,

“Aku melihat sebuah sistem yang dirancang untuk menggagalkan kalian. Aku tahu kalian suka statistik, jadi akan kuberikan beberapa. SMA Richmond hanya meluluskan setengah dari muridnya, dan bagi mereka yang lulus, hanya 6% yang melanjutkan kuliah. Yang artinya, saat aku keluar dari sini dan melihat ruang kelas kalian, mungkin hanya akan ada 1 siswa yang akan melanjutkan kuliah.”

Dan kalimat,

“Coach Carter, jika aku tidak kuliah, apa yang akan aku lakukan? Itu pertanyaan bagus, jawabannya adalah bagi pemuda African-American disini adalah kemungkinan besar di penjara. Di daerah ini, 33% pria kulit hitam berumur 18-24 tahun dipenjara. Jadi lihatlah pria di kiri kalian. Lalu lihatlah pria di kanan kalian. Salah satu dari kalian akan masuk penjara. 80% dari kalian akan berakhir di penjara daripada melanjutkan kuliah. Itulah faktanya.”

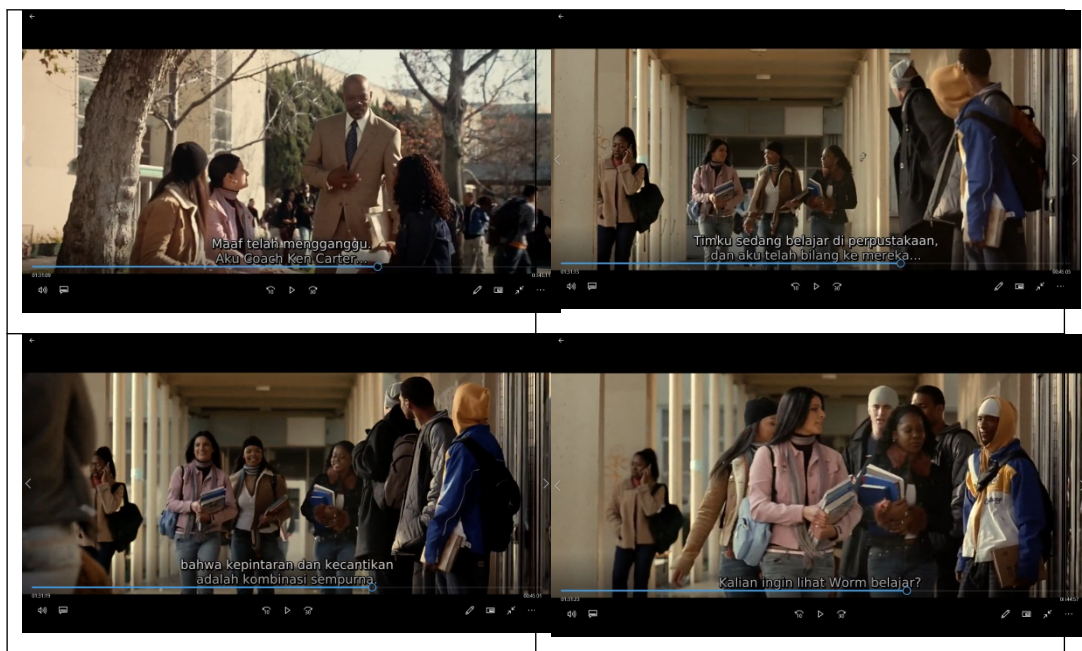
Kalimat tersebut termasuk ke dalam kalimat persuasif dikarenakan pada kalimat tersebut, Ken Carter sebagai *persuader* mencoba memberikan fakta mengenai kondisi realita yang terjadi di lingkungan mereka. Melalui fakta tersebut secara tidak langsung diungkapkan oleh Ken Carter untuk memberikan perasaan cemas kepada para muridnya jika mereka tetap mempertahankan perilaku mereka saat ini dan tidak segera merubahnya sesuai dengan keinginan Ken Carter. Selanjutnya, komunikasi persuasif ditunjukkan pada kalimat,

“Aku ingin kalian pulang ke rumah, dan lihatlah hidup kalian sekarang, dan lihatlah hidup orang tua kalian dan bertanyalah, “Apa aku ingin yang lebih baik?” Jika jawabannya adalah iya, aku akan menemui kalian disini besok. Dan aku berjanji, akan kubantu kalian sebisa mungkin untuk masuk kuliah dan menuju kehidupan yang lebih baik.”

Melalui kalimat tersebut, Ken Carter sebagai *persuader* mencoba mengajak kembali para muridnya untuk menuju ke kehidupan yang lebih baik dengan mengembalikan semua keputusan kepada para muridnya dan tanpa adanya paksaan. Ken Carter juga melakukan penawaran kembali dengan berjanji untuk membantu para muridnya jika mereka serius ingin berubah.

e. Scene 5: Ken Carter meminta bantuan para siswi

Tabel 3. 5 Gambar Scene 5



Tokoh : Ken Carter, Murid basket, Para siswi

Lokasi : Pekarangan sekolah, Perpustakaan

Pada saat Ken Carter sedang berjalan di lingkungan sekolah, pandangannya teralihkan oleh 3 orang siswi yang sedang berkumpul. Lalu, Ia berhenti dan menghampiri ketiga siswi tersebut. Ken Carter pun langsung memperkenalkan

dirinya dan ingin meminta bantuan dari para siswi itu untuk ikut belajar di perpustakaan bersama para murid basketnya dengan mengatakan, “*Timku sedang belajar di perpustakaan, dan aku telah bilang ke mereka bahwa kepintaran dan kecantikan adalah kombinasi sempurna.*” Ketiga siswi itu menuruti permintaan Ken Carter dan menuju ke perpustakaan. Di depan pintu perpustakaan, terlihat ada 3 orang murid Ken Carter yang sedang berdiri di depan pintu dan belum masuk ke dalam perpustakaan. Ketika ketiga siswi tersebut melewati para murid basket Ken Carter untuk masuk ke dalam perpustakaan, para murid Ken Carter langsung menggoda mereka dan ikut masuk ke dalam perpustakaan.

Analisis Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif pada *scene* ini terdapat pada tindakan Ken Carter yang meminta tolong kepada tiga orang siswi yang Ia temui di pekarangan sekolah untuk menemani para murid basketnya yang sedang belajar di perpustakaan. Tindakan Ken Carter ini termasuk ke dalam komunikasi persuasif dikarenakan Ken Carter sebagai *persuader* berusaha membuat lingkungan yang nyaman untuk target persuasinya yaitu para muridnya. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan peluang keberhasilan komunikasi yang dilakukan oleh Ken Carter.

f. Scene 6: Sehabis pertandingan kejuaraan

Tabel 3. 6 Gambar Scene 6



Tokoh : Ken Carter, Para murid

Lokasi: Ruang ganti pertandingan

Setelah kekalahan SMA Richmond atas SMA St. Francis di kejuaraan basket SMA, tim basket Ken Carter meratapi kesedihan di ruang ganti. Melihat muridnya yang bersedih, Ken Carter berusaha mencairkan suasana dengan mengatakan kalimat yang dapat menaikkan kepercayaan diri muridnya kembali. Dari beberapa kalimat yang diucapkan oleh Ken Carter, terdapat beberapa kalimat pujian atas semua usaha dan kerja keras para muridnya yaitu pada kalimat,

“Tapi kalian bertanding layaknya seorang juara. Kalian tidak pernah menyerah. Aku sangat bangga dengan kalian. Aku datang untuk melatih pemain basket, namun kalian berubah menjadi pelajar. Aku datang untuk melatih anak-anak, dan kalian berubah menjadi pria. Untuk itu aku berterima kasih.”

Ken Carter pun melanjutkan beberapa ucapan kepada muridnya dan menutup suasana sedih tersebut dengan membakar kembali semangat para muridnya melalui sebuah yel-yel.

Analisis Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif pada *scene* tersebut ditunjukkan pada kalimat,

“Tapi kalian bertanding layaknya seorang juara. Kalian tidak pernah menyerah. Aku sangat bangga dengan kalian. Aku datang untuk melatih pemain basket, namun kalian berubah menjadi pelajar. Aku datang untuk melatih anak-anak, dan kalian berubah menjadi pria. Untuk itu aku berterima kasih.”

Kalimat tersebut termasuk ke dalam kalimat persuasif dikarenakan Ken Carter sebagai *persuader* memberikan sebuah pesan berupa pujian dan kalimat apresiasi kepada para muridnya dengan tujuan agar para muridnya tidak patah semangat dan terus melanjutkan perjuangan mereka di bidang akademis. Ken Carter berusaha mengambil hati para muridnya untuk tetap mempertahankan perubahan perilaku dan sikap mereka yang telah menjadi lebih baik dari sebelumnya akibat efek dari komunikasi persuasif dan pengajaran yang telah Ken Carter lakukan.

B. PEMBAHASAN

Berdasarkan dari temuan penelitian yang telah dianalisis, selanjutnya peneliti menemukan 7 dari 10 teknik komunikasi persuasif yang digagas oleh William S. Howell (dalam Soemirat, dkk, 2018:8.5) pada film Coach Carter (2005). Adapun 7 teknik komunikasi persuasif tersebut yang ditemukan pada penelitian ini yaitu:

1. Teknik *The Yes Response*

Penggunaan teknik ini ditunjukkan pada *scene* 3, dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu ketika Ken Carter dan para murid, dan berlokasi di gedung lapangan basket. Teknik ini divisualisasikan dalam dialog Ken Carter pada interval waktu (50.13-50.22) yang menjelaskan tentang penggunaan kata “Nigger” pada kalimat,

“Nigger, adalah istilah merendahkan yang digunakan untuk menghina leluhur kita. Jika orang kulit putih yang mengatakannya, kalian akan siap untuk berkelahi. Kalian pikir itu keren, faktanya tidak sama sekali. Dan saat kalian sedang bersamaku, aku tidak ingin mendengar kata tersebut. Paham?”

Pada pernyataan ini, Ken Carter secara eksplisit meminta para muridnya untuk tidak menggunakan kata “nigger” dan menjelaskan alasan di balik permintaannya tersebut. Dengan menyampaikan informasi yang mendalam tentang dampak sejarah dan sosial dari kata tersebut, Ken Carter berusaha membentuk sikap para murid terhadap penggunaan kata ini. Teknik “*The Yes Response*” terwujud ketika Ken Carter mengharapkan para murid untuk secara otomatis menyetujui dan mengikuti aturan yang ia tetapkan setelah memahami alasan di baliknya. Dalam hal ini, Carter mengarahkan para murid untuk mengatakan “iya” kepada norma baru yang ia perkenalkan. Hal ini didukung oleh pernyataan Firdaus (2016) yang menyebutkan bahwa teknik *The Yes Response* diupayakan agar *persuadee* terkondisi menjawab “Ya”. Pada hal ini, Ken Carter berhasil mengarahkan para muridnya pada pembentukan pendapat dan sikap untuk berkata “Iya” setelah dirinya memberikan penjelasan mengenai penggunaan kata tersebut dan meminta para muridnya untuk tidak mengucapkan kata tersebut ketika sedang bersamanya.

Dalam teknik "*The Yes Response*" sering kali ada upaya untuk membentuk sikap atau pendapat dengan memberikan penjelasan yang mendorong audiens untuk menerima pandangan tertentu. Ken Carter menjelaskan dampak negatif dari penggunaan kata tersebut dan bagaimana hal itu dapat merugikan bagi ras yang telah diwariskan dari nenek moyang mereka. Dengan memberikan penjelasan yang kuat dan penuh makna, Ken Carter membentuk konteks di mana murid-murid merasa lebih mudah untuk menerima dan menyetujui peraturan yang ia tetapkan. Ini adalah manifestasi dari teknik "*The Yes Response*" di mana audiens dipengaruhi untuk memberi jawaban afirmatif setelah mendapatkan pemahaman yang jelas. Tujuan dari teknik ini adalah perubahan sikap, pendapat dan perilaku. Hal ini diperjelas oleh Soemirat, dkk (2018:1.28) yang menyebutkan bahwa tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku audiens.

Mengubah pendapat berkaitan dengan aspek kognitif, yaitu elemen-elemen seperti kepercayaan, ide, dan konsep. Dalam proses ini, audiens mengalami perubahan dalam cara berpikir mereka. Mereka menjadi lebih menyadari bahwa pendapat mereka mungkin salah dan perlu diperbaiki, sehingga terjadi peningkatan dalam aspek intelektual mereka.

Perilaku yang membuat para murid menormalisasikan penggunaan kata "Niger" juga dipengaruhi oleh keyakinan kelompok Zuchdi (1995:52) menyebutkan bahwa keyakinan kelompok (*group belief*) juga turut menentukan tindakan seseorang. Apabila orang tersebut yakin bahwa tindakannya itu akan disetujui oleh kelompoknya atau lingkungan sosialnya, maka dia akan melakukannya. Sehingga, Ken Carter sebagai *persuader*, ingin mengubah perilaku pada keyakinan kelompok tersebut, yaitu dengan mengedukasi murid-murid tentang implikasi historis dan sosial dari kata "nigger," Ken Carter menggunakan teknik "*The Yes Response*" untuk memperkuat kesadaran sosial dan kultural di antara para murid. Ini tidak hanya membentuk sikap mereka terhadap kata tersebut tetapi juga menanamkan pemahaman yang lebih luas tentang bagaimana tindakan mereka dapat memengaruhi orang lain. Ini sejalan dengan tujuan komunikasi persuasif untuk mempengaruhi sikap dan perilaku audiens secara mendalam.

Secara keseluruhan, scene ini menunjukkan penerapan teknik "*The Yes Response*" karena Ken Carter berhasil mengarahkan murid-muridnya untuk menerima dan mematuhi aturan baru tentang penggunaan kata "nigger" melalui penjelasan yang mendalam dan persuasif. Dengan menggunakan teknik ini, Carter bertujuan untuk memodifikasi sikap dan perilaku para murid, dan melalui film, diharapkan pesan ini juga dapat mempengaruhi sikap penonton. Sesuai dengan manfaat film yang digagas oleh Munandi (2012: 114-116) yang menyebutkan bahwa film dapat digunakan untuk mempengaruhi perilaku dan sikap audien secara sungguh-sungguh serta film yang dibuat dapat memberikan efek yang kuat terhadap penonton terutama terhadap perubahan sikapnya.

2. Teknik *Putting It Up To You*

Penggunaan teknik ini dilakukan oleh Ken Carter pada *scene* 3 dan *scene* 4. Pada *scene* 3 teknik ini digunakan pada interval waktu (50:18-52:19) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan para murid serta berlokasi di gedung lapangan basket. Teknik ini divisualisasikan dalam kalimat, "*Tn. Worm, apa yang kamu inginkan dari musim basket tahun ini?*", "*Apa pekerjaan ayahmu Tn. Lyle?*" Melalui pertanyaan-pertanyaan pendek yang diajukan oleh Ken Carter kepada para muridnya dilakukan untuk menjalin hubungan psikologis dengan para muridnya. Melalui pertanyaan tersebut, Ken Carter ingin memahami karakteristik dari para muridnya serta ingin menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi sikap dan tindakan dari para muridnya.

Sesuai dengan pengertian dari teknik ini menurut William S. Howel yaitu melalui teknik ini, *persuader* berusaha untuk menjalin hubungan psikologis dengan *persuadee*, bisa melalui pertanyaan-pertanyaan pendek tentang penilaian, pendapat, kejelasan, dan lain-lain sehingga *persuader* dapat memperoleh masukan yang berharga untuk strategi komunikasinya. Melakukan komunikasi persuasif untuk menjalin hubungan psikologis menunjukkan bahwa komunikasi dan psikologi saling berkaitan. Hal ini didukung oleh pernyataan Rakhmat (2013) yang menjelaskan bahwa persuasif adalah proses memengaruhi dan mengendalikan perilaku orang lain melalui pendekatan psikologis. Psikologi

berusaha menganalisis seluruh komponen yang terlibat dalam proses komunikasi. Menurut Maulana (2020), pada diri komunikasi, psikologi memberikan karakteristik manusia komunikasi serta faktor-faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi perilaku komunikasinya.

Pada pertanyaan Ken Carter kepada salah satu muridnya bernama Worm tentang keinginannya pada tahun ini, Worm menjawab bahwa Ia ingin memenangkan kejuaraan basket SMA. Melalui pertanyaan tersebut, Ken Carter mengetahui bahwa muridnya menginginkan kemenangan, maka Ken Carter mendapat masukan tentang penyesuaian seperti apa yang harus Ia lakukan kedepannya. Lalu, pada pertanyaan Ken Carter kepada muridnya yang bernama Lyle, Ken Carter menanyakan pekerjaan ayahnya Lyle, tetapi Lyle menjawab bahwa ayahnya di penjara. Kemudian Ken Carter merasa simpati terhadap Lyle dan berkata bahwa Lyle bisa jadi lebih baik dari ayahnya. Ken Carter mendapatkan masukan yang berharga bahwa terdapat faktor lingkungan yang mempengaruhi kenakalan remaja yang dilakukan oleh Lyle sesuai dengan pernyataan Gunarsa (2004) yang menyebutkan bahwa keluarga mempunyai peranan yang besar terhadap perkembangan sosial anak. Hubungan antar pribadi dalam keluarga menjadi faktor penting munculnya perilaku yang tergolong nakal. Hal ini mempengaruhi tujuan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter untuk membuat Lyle menjadi lebih baik dari ayahnya.

Selanjutnya pada *scene* 3, teknik ini divisualisasikan dan pada kalimat,

“ada 4 murid kelas 3 di tim basket. Semuanya, menurutku, dapat bermain basket di liga mahasiswa, itu adalah opsi yang memungkinkan bagi kalian. Tapi nilai akademik kalian harus bagus untuk mendapatkan kesempatan tersebut. Kalian harus punya visi.”

Dalam kalimat ini, Ken Carter memberikan para murid pilihan, mereka memiliki kesempatan untuk bermain di liga mahasiswa jika mereka memenuhi syarat akademis dan memiliki visi. Dengan menyampaikan informasi ini, Ken Carter membiarkan para murid memutuskan sendiri apakah mereka akan mengikuti aturan yang ditetapkan untuk mencapai tujuan tersebut. Teknik *"Putting It Up to You"* bekerja di sini karena Carter memberikan otonomi kepada murid untuk

memilih antara berusaha keras dan memenuhi syarat akademis atau menghadapi kemungkinan tidak mendapatkan kesempatan tersebut. Dengan memberikan mereka tanggung jawab untuk membuat keputusan, Ken Carter mendorong mereka untuk merenungkan pilihan dan konsekuensi mereka, yang dapat memotivasi mereka untuk bertindak sesuai dengan ekspektasi. Ken Carter juga menekankan kepada para muridnya bahwa mereka harus memiliki visi jika ingin mendapatkan kesempatan untuk bermain di liga mahasiswa. Ken Carter ingin para muridnya memiliki sebuah visi, jika visi sudah tertanam di dalam pikiran para muridnya, maka perilaku mereka juga dapat berubah, salah satunya yaitu untuk berusaha mendapatkan nilai akademik yang bagus untuk dapat bermain di liga basket mahasiswa.

Ken Carter memberikan otonomi kepada para muridnya untuk memilih dan membuat keputusan mengenai masa depan mereka sebagai bentuk tanggungjawab sesuai yang ditunjukkan pada *scene 3*, sejalan dengan pengertian dari teknik *"Putting It Up To You"* menurut Trianto (2024) yang menyebutkan bahwa teknik ini merupakan strategi persuasi di mana komunikator memberikan rekomendasi atau saran, tetapi menekankan bahwa keputusan akhir berada sepenuhnya di tangan penerima pesan. Teknik ini berakar pada prinsip otonomi dan kebebasan individu. Di mana, pada teknik ini *persuader* memberikan kebebasan memilih sehingga dapat meningkatkan rasa tanggung jawab dan komitmen penerima pesan terhadap keputusan yang diambil.

Selanjutnya, penggunaan teknik yang serupa ditunjukkan pada *scene 4*, teknik ini digunakan pada interval waktu (1:29:04-1:29:09) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan para murid, serta berlokasi di gedung perpustakaan. Teknik ini divisualisasikan dalam kalimat,

"Aku ingin kalian pulang ke rumah, dan lihatlah hidup kalian sekarang, dan lihatlah hidup orang tua kalian dan bertanyalah, "Apa aku ingin yang lebih baik?" Jika jawabannya adalah iya, aku akan menemui kalian disini besok. Dan aku berjanji, akan kubantu kalian sebisa mungkin untuk masuk kuliah dan menuju kehidupan yang lebih baik."

Melalui kalimat tersebut, Ken Carter melakukan hal yang sama dengan yang terjadi pada *scene* 3, di mana Ken Carter memberikan kebebasan kepada para muridnya untuk menentukan masa depan mereka. Ken Carter memberikan sebuah pandangan dan masukan psikologis sebagai bahan pertimbangan bagi para muridnya untuk mengambil keputusan. Selain itu, Kalimat tersebut juga menunjukkan bahwa Ken Carter berusaha menyentuh aspek psikologis para muridnya dengan memberikan pandangan yang berhubungan dengan disonansi kognitif yang dialami para muridnya. Ken Carter ingin menyadarkan para muridnya tentang kehidupan yang sedang mereka alami, apakah kehidupan tersebut sudah cukup ideal untuk mereka jalani sehingga tidak perlu berubah, atau mereka ingin kehidupan yang lebih baik dari sebelumnya. Jika para murid merasa bahwa kehidupan yang mereka jalani saat ini bukanlah kehidupan yang mereka inginkan, dan termotivasi untuk menginginkan yang lebih baik. Maka Ken Carter berjanji untuk membantu mereka kembali ke konsistensi.

Melalui penggunaan teknik “*Putting It Up To You*” yang divisualisasikan pada *scene* 3 dan *scene* 4 tersebut, terlihat bahwa Ken Carter ingin mengubah perilaku para muridnya melalui sisi kognitif. Mengubah perilaku manusia melalui sisi kognitif tersebut berhubungan dengan salah satu dari 3 strategi komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball-Rokeach (1989) dalam Soemirat,dkk (2018:8.29-8.40) yaitu *The Psychodynamic Strategy*. *The Psychodynamic Strategy* atau strategi psikodinamika difokuskan pada faktor emosional atau kognitif dan tidak mengubah faktor-faktor biologis. De Fleur dan Ball-Rokeach (1989:285) juga menjelaskan bahwa faktor-faktor kognitif berpengaruh besar pada perilaku manusia. Jika faktor-faktor kognitif dapat diubah, maka perilaku manusia juga dapat diubah.

Pada strategi psikodinamika, Kondisi psikologis internal yang memengaruhi perilaku adalah disonansi kognitif. Menurut De Fleur dan Ball-Rokeach (1989:276-277), kebutuhan untuk mengalami dunia yang konsisten adalah faktor motivasi yang kuat dalam membentuk perilaku kita. Ketika seseorang menyadari adanya ketidakkonsistenan dalam keyakinan, sikap, atau perilaku mereka, hal

tersebut akan memicu dorongan untuk mengubah apa yang sedang dilakukan guna mengembalikan konsistensi.

Dalam kedua *scene*, Ken Carter berusaha untuk menghubungkan pilihan murid dengan tujuan dan motivasi pribadi mereka. Dengan membiarkan murid-murid memutuskan apakah mereka ingin memenuhi persyaratan untuk bermain di liga mahasiswa atau mengevaluasi kehidupan mereka untuk meraih sesuatu yang lebih baik, Carter memotivasi mereka untuk mengambil tindakan berdasarkan pilihan pribadi mereka sendiri. Ini memberi mereka rasa kontrol dan tanggung jawab, yang dapat meningkatkan motivasi mereka untuk mengikuti arahan Carter.

Secara keseluruhan, penggunaan teknik "*Putting It Up to You*" oleh Ken Carter di *scene* 3 dan 4 efektif karena dia memberikan para murid tanggung jawab untuk membuat keputusan sendiri, menciptakan disonansi kognitif, dan menghubungkan pilihan mereka dengan tujuan yang lebih besar. Dengan cara ini, Carter memanfaatkan teknik persuasif ini untuk memotivasi murid-muridnya untuk mengejar perubahan positif dan meningkatkan kinerja mereka sesuai dengan harapan yang telah ditetapkan.

3. Teknik *Simulated Disinterest*

Penggunaan teknik ini dilakukan oleh Ken Carter pada *scene* 1, *scene* 3 dan *scene* 4. Pada *scene* 1, teknik ini ditunjukkan pada interval waktu (14:46-14:48) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan para murid, serta berlokasi di gedung lapangan basket. Teknik ini divisualisasikan pada dialog, "*Jika kalian telat, kalian dihukum lari. Jika kalian melawan, kalian dihukum push up. Pilih antara diam atau push-up.*" Melalui kalimat tersebut, Ken Carter menetapkan peraturan disiplin yang melibatkan hukuman fisik untuk ketidakpatuhan. Teknik *Simulated Disinterest* terlihat dalam penggunaan hukuman sebagai alat untuk menciptakan rasa cemas dan memotivasi para murid untuk mematuhi aturan. Dengan menetapkan hukuman langsung untuk pelanggaran aturan (lari untuk keterlambatan dan *push-up* untuk melawan), Carter menyoroti dampak negatif yang akan segera dialami jika para murid tidak mengikuti peraturan. Hukuman ini berfungsi untuk membuat para murid merasa tidak nyaman dan cemas tentang konsekuensi yang akan mereka hadapi jika

mereka tidak patuh. Teknik ini efektif dalam menciptakan rasa urgensi karena hukuman adalah konsekuensi langsung dan nyata dari tindakan yang tidak sesuai. Para murid tahu bahwa jika mereka melanggar aturan, mereka akan menghadapi hukuman segera, yang meningkatkan motivasi mereka untuk mengikuti peraturan.

Secara umum, tujuan dari komunikasi persuasif adalah perubahan sikap. Pemberian hukuman yang dilakukan oleh Ken Carter dapat menjadi faktor yang dapat mengubah sikap para muridnya. Hal ini didukung oleh pernyataan Mar'at (1982) dalam Sudarsana (2018) yang menyebutkan bahwa pada faktor eksternal, yaitu pada *reinforcement* atau penguatan, untuk keberhasilan mengubah sikap maka komunikator perlu memberikan stimulus (penguatan) agar penerima berita mau mengubah sikap. Hal ini dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti dengan pemberian imbalan atau hukuman. Hukuman dapat menjadi faktor yang dapat meningkatkan perasaan cemas dan membuat *persuadee* terpaksa untuk mengikuti aturan sesuai dengan pengertian dari teknik ini yaitu teknik ini dilakukan untuk mengikuti perasaan cemas dan sikap memaksa sasaran untuk mengikuti keinginan.

Penggunaan hukuman juga dilakukan oleh Ken Carter pada *scene* 3 yaitu dalam interval waktu (52:02-52:19) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan para murid serta berlokasi di gedung lapangan basket. Pada *scene* tersebut, teknik ini divisualisasikan pada tindakan Ken Carter yang memberikan skors kepada salah satu muridnya yaitu Battle yang tertinggal pelajaran di kelas Tn. Gesek. Ken Carter juga memperingatkan kepada para muridnya bahwa skors tersebut juga berlaku untuk semuanya jika ada yang ketinggalan pelajaran di kelas dengan mengatakan, "*Jika nilai kalian buruk, kalian tidak boleh bermain.*" Tindakan dan kalimat tersebut menunjukkan bahwa Ken Carter memaksa para muridnya untuk mengikuti keinginannya dengan menggunakan hukuman.

Penerapan hukuman tersebut secara tidak langsung menunjukkan kekuasaan yang dimiliki oleh Ken Carter sehingga menyebabkan ketundukkan dari para muridnya. Kekuasaan tersebut adalah kekuasaan keorsif. Menurut Rakhmat (2007), kekuasaan koersif merupakan kekuasaan yang menunjukkan kemampuan

komunikator untuk mendatangkan ganjaran atau memberi hukuman pada komunikan. Dengan memberikan hukuman berupa skors kepada para muridnya, diharapkan bahwa para muridnya segera mengejar ketertinggalan di kelas atau tidak meninggalkan pelajaran jika tetap ingin bermain basket.

Teknik *Simulated Disinterest* yang ditunjukkan dalam *scene* 1 dan *scene* 3, terlihat bahwa penerapan hukuman sebagai alat untuk menciptakan rasa cemas dan urgensi pada murid-muridnya. Dengan menyoroti dampak negatif langsung dari pelanggaran aturan, Ken Carter berhasil mengarahkan para murid untuk mematuhi peraturan dan meningkatkan disiplin mereka. Teknik ini efektif dalam memotivasi perubahan perilaku melalui pengenalan konsekuensi yang tidak menyenangkan, sambil menciptakan rasa cemas yang mendorong para murid untuk menghindari pelanggaran aturan. Pendekatan ini menunjukkan bagaimana rasa ketidaknyamanan dan urgensi dapat digunakan untuk mempengaruhi perilaku dengan cara yang efektif.

Selanjutnya, teknik *simulated disinterest* juga ditunjukkan oleh Ken Carter pada *scene* 4 dalam interval waktu (1:28:18-1:28:51) dengan unsur naratif film yaitu yang berperan sebagai tokoh adalah Ken Carter dan para murid, serta berlokasi di ruangan perpustakaan. Teknik ini divisualisasikan dalam dialog,

“Aku melihat sebuah sistem yang dirancang untuk menggagalkan kalian. Aku tahu kalian suka statistik, jadi akan kuberikan beberapa. SMA Richmond hanya meluluskan setengah dari muridnya, dan bagi mereka yang lulus, hanya 6% yang melanjutkan kuliah. Yang artinya, saat aku keluar dari sini dan melihat ruang kelas kalian, mungkin hanya akan ada 1 siswa yang akan melanjutkan kuliah.”

Dan dialog,

“Coach Carter, jika aku tidak kuliah, apa yang akan aku lakukan? Itu pertanyaan bagus, jawabannya adalah bagi pemuda African-American disini adalah kemungkinan besar di penjara. Di daerah ini, 33% pria kulit hitam berumur 18-24 tahun dipenjara. Jadi lihatlah pria di kiri kalian. Lalu lihatlah pria di kanan kalian. Salah satu dari kalian akan masuk

penjara. 80% dari kalian akan berakhir di penjara daripada melanjutkan kuliah. Itulah faktanya.”

Melalui kalimat tersebut, Ken Carter menggunakan teknik *Simulated Disinterest* dengan menyoroti fakta-fakta negatif mengenai masa depan murid-muridnya jika mereka tidak berusaha keras dalam pendidikan mereka. Ken Carter mengungkapkan statistik yang menggambarkan tingkat kelulusan yang rendah dan risiko tinggi masuk penjara bagi pria muda kulit hitam, serta menggambarkan kemungkinan bahwa hanya sedikit dari mereka yang akan melanjutkan kuliah. Ini merupakan contoh yang jelas dari teknik *Simulated Disinterest* karena melalui kalimat tersebut, Ken Carter memaparkan data yang menunjukkan potensi hasil negatif yang serius atas ketidakberhasilan akademis hingga risiko penjara. Dengan menekankan pada kerugian yang mungkin terjadi jika para murid tidak berubah sikap, Ken Carter menciptakan rasa cemas dan urgensi. Ini membuat para murid lebih menyadari bahaya konkret yang mereka hadapi, mendorong mereka untuk bertindak untuk menghindari hasil yang tidak diinginkan. Lalu, Ken Carter tidak hanya menyajikan statistik tetapi juga mengaitkan statistik tersebut dengan nasib pribadi para murid. Ia membuat para murid merenungkan kemungkinan buruk yang akan menimpa mereka jika mereka tidak berusaha untuk memperbaiki kondisi mereka. Dengan cara ini, Carter memperkuat dampak emosional dari potensi kerugian, menjadikannya lebih relevan dan memotivasi bagi audiens.

Meningkatkan perasaan cemas dengan menekan potensi kerugian yang akan dialami sejalan dengan pengertian teknik ini menurut Trianto (2024), teknik *Simulated Disinterest* melibatkan penekanan pada kerugian atau dampak negatif yang mungkin terjadi jika seseorang tidak mengikuti saran atau ajakan. Dengan menyoroti potensi kerugian, komunikator dapat menciptakan rasa cemas dan urgensi pada penerima pesan, mendorong mereka untuk mengambil tindakan untuk menghindari kerugian tersebut. Pada kasus di *scene 4*, kerugian yang dimaksud oleh Ken Carter yaitu tidak melanjutkan kuliah, tidak lulus sekolah, bahkan kemungkinan besar untuk dipenjara.

Teknik *Simulated Disinterest* yang diterapkan oleh Ken Carter dalam *scene 4* secara efektif menyoroti potensi kerugian yang akan dihadapi murid-muridnya

jika mereka tidak memprioritaskan pendidikan mereka. Dengan menggunakan statistik dan fakta yang menunjukkan konsekuensi negatif yang mungkin terjadi, Carter menciptakan rasa cemas dan urgensi yang mendorong para murid untuk mengambil tindakan preventif. Teknik ini efektif dalam memotivasi perubahan perilaku dengan menunjukkan bahaya nyata, tetapi harus diterapkan dengan bijaksana dan seimbang untuk memastikan dampak positif dan mendukung audiens dalam proses perubahan.

4. Teknik *Transfer*

Penggunaan teknik ini dilakukan oleh Ken Carter pada *scene 7* dalam interval waktu (1:31:05-1:31:23) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter, tiga orang siswi, dan para murid basket Ken Carter serta berlokasi di halaman sekolah dan di depan ruangan perpustakaan. Teknik ini divisualisasikan pada tindakan Ken Carter yang meminta tolong kepada para siswi untuk ikut belajar bersama para muridnya di ruangan perpustakaan dan dalam dialog, *“Timku sedang belajar di perpustakaan, dan aku telah bilang ke mereka bahwa kepintaran dan kecantikan adalah kombinasi sempurna.”*

Melalui tindakan dan perkataan tersebut, Ken Carter menggunakan teknik Transfer dengan mengundang tiga murid perempuan yang dianggap cantik untuk belajar bersama para murid basket di perpustakaan. Dengan mengaitkan kehadiran murid perempuan dengan proses belajar, Ken Carter menciptakan suasana yang lebih menarik dan menyenangkan. Pengaturan lingkungan ini bertujuan untuk menarik perhatian dan meningkatkan minat para murid basketnya terhadap aktivitas belajar.

Sesuai dengan pengertian dari teknik ini menurut William S. Howel yaitu lingkungan terasa berpengaruh terhadap komunikasi persuasif yang dilakukan. Sapinatunajah (2023) juga menjelaskan bahwa pada teknik *“Transfer”* dalam konteks komunikasi persuasif merujuk pada penciptaan atau manipulasi lingkungan yang mendukung pesan atau ajakan dengan tujuan untuk mempengaruhi audiens agar lebih mungkin untuk mengikuti saran atau melakukan tindakan yang diinginkan oleh persuader. Teknik ini melibatkan penggunaan

atmosfer atau kondisi sekitar yang dapat meningkatkan daya tarik atau relevansi pesan yang disampaikan.

Tindakan Ken Carter terbukti efektif ketika murid-murid basket yang awalnya enggan untuk masuk ke perpustakaan akhirnya terdorong untuk ikut bergabung. Dialog Worm, *“Kalian ingin melihat Worm belajar?”* menunjukkan bahwa kehadiran siswi-siswi tersebut memiliki dampak motivasi yang signifikan. Dengan kata lain, penciptaan lingkungan yang lebih menarik berhasil meningkatkan partisipasi dan minat murid-murid terhadap kegiatan belajar.

Dalam *scene 7*, Ken Carter menggunakan teknik Transfer dengan efektif untuk menciptakan lingkungan yang lebih menarik bagi murid-muridnya. Dengan mengundang siswi-siswi yang dianggap cantik ke perpustakaan, Ken Carter mengubah suasana belajar menjadi lebih menarik dan memotivasi. Teknik ini berfungsi untuk meningkatkan partisipasi murid-murid basket dalam kegiatan belajar dan memperbaiki sikap mereka terhadap pendidikan. Pengaturan lingkungan yang menyenangkan dan menarik membantu merangsang motivasi dan keterlibatan, sesuai dengan prinsip teknik Transfer yang menekankan pentingnya atmosfer dalam proses persuasif.

5. Teknik *Say It With Flowers*

Penggunaan teknik ini digunakan oleh Ken Carter pada *scene 6*. Pada *scene 6* teknik ini digunakan dalam interval waktu (02:08:05-02:09:01) dengan unsur naratif film sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan para murid serta berlokasi di ruang ganti. Teknik ini divisualisasikan dalam kalimat,

“Tapi kalian bertanding layaknya seorang juara. Kalian tidak pernah menyerah. Aku sangat bangga dengan kalian. Aku datang untuk melatih pemain basket, namun kalian berubah menjadi pelajar. Aku datang untuk melatih anak-anak, dan kalian berubah menjadi pria. Untuk itu aku berterima kasih.”

Melalui kalimat tersebut, Ken Carter memberikan pujian atau apresiasi kepada para muridnya untuk memotivasi mereka, mengakui prestasi mereka, dan memperkuat hubungan emosional dengan para murid. Pujian yang diberikan oleh Ken Carter dilakukan dengan tulus dan tidak berlebihan, sehingga dapat secara

efektif mempengaruhi sikap dan perilaku audiens. Ken Carter memuji para muridnya atas kemajuan yang mereka capai tidak hanya dalam bidang olahraga tetapi juga dalam aspek akademis dan pribadi. Pujian ini dilakukan setelah periode kerja keras dan perbaikan yang signifikan, yang menunjukkan bahwa dia menghargai upaya mereka dan hasil yang mereka capai.

Dengan menggunakan teknik pujian, Ken Carter menyentuh aspek afeksi para muridnya. Pujian ini berfungsi untuk menghubungkan emosional audiens dengan motivasi positif. Menurut Mar'at (1982), teknik ini menggugah perasaan senang (*the liking process*) dan simpati di antara orang yang dipuji, yang dapat mendorong mereka untuk terus berusaha dan mempertahankan perubahan positif.

Tujuan dari komunikasi persuasif Ken Carter adalah untuk membuat para muridnya menjadi lebih baik dalam berbagai aspek kehidupan mereka. Dengan memuji pencapaian mereka, Ken Carter mengakui usaha mereka dan memperkuat dorongan mereka untuk terus berperilaku positif. Pujian ini mendukung tujuan utama persuasinya yaitu mendorong perubahan sikap dan perilaku yang lebih baik. Pujian yang tulus dan relevan dapat meningkatkan kepuasan dan motivasi penerima pesan. Dalam kasus ini, pujian Ken Carter membuat para murid merasa dihargai dan diakui, yang dapat memperkuat komitmen mereka terhadap perubahan positif yang telah terjadi.

Teknik *Say It With Flowers* yang digunakan oleh Ken Carter dalam *scene* ini efektif dalam menciptakan dampak emosional yang positif. Pujian yang disampaikan tidak hanya mengakui prestasi para murid tetapi juga memperkuat motivasi mereka untuk terus mempertahankan dan melanjutkan perubahan positif. Teknik ini sesuai dengan tujuan komunikasi persuasif Ken Carter untuk meningkatkan sikap dan perilaku para murid melalui pengakuan dan penghargaan atas usaha dan pencapaian mereka.

6. Teknik *The Swap*

Penggunaan teknik ini dilakukan oleh Ken Carter pada *scene* 2 dalam interval waktu (23:29-23:32) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan anaknya, serta berlokasi di rumah Ken Carter. Teknik ini divisualisasikan dalam dialog, “3,7! Dan kau akan mendapatkan waktu

bermainmu.” Melalui kalimat tersebut, Ken Carter melakukan barter dengan anaknya. Barter tersebut bukan berupa barang maupun informasi, tetapi dilakukan dengan pertukaran perjanjian. Dimana, Ken Carter harus saling memenuhi keinginan masing-masing. Sesuai dengan pengertian dari teknik ini yaitu melalui teknik ini, *persuader* melakukan barter dengan *persuadee*. Teknik ini juga diartikan oleh Trianto (2024) yang menyebutkan bahwa teknik ini melibatkan tawaran untuk bertukar sesuatu yang bernilai bagi penerima pesan dengan imbalan tindakan atau persetujuan dari mereka. Pada kasus tersebut, Ken Carter meminta anaknya untuk mendapatkan nilai 3,7 bila ingin bermain untuk tim, dan jika anaknya dapat memenuhi keinginan tersebut, maka Ken Carter harus memberikan waktu bermain di tim basketnya.

Teknik ini bertujuan untuk memotivasi anaknya agar mencapai target akademik dengan menawarkan imbalan yang diinginkan, yaitu kesempatan bermain di tim basket. Pertukaran ini menciptakan insentif yang dapat mendorong anaknya untuk berusaha lebih keras dalam mencapai tujuan akademiknya. Dengan menggunakan teknik barter, Ken Carter dapat menjalin hubungan yang lebih baik dengan anaknya, yang didasarkan pada pemahaman timbal balik dan kepentingan bersama. Ini juga memfasilitasi tindakan yang diinginkan dari anaknya yaitu peningkatan nilai akademik sebagai imbalan untuk kesempatan bermain.

Teknik Barter yang diterapkan oleh Ken Carter dalam *scene* 2 menunjukkan bagaimana tawar-menawar atau barter dapat digunakan sebagai strategi persuasif untuk memotivasi dan mengubah perilaku. Dengan memberikan insentif berupa kesempatan bermain di tim basket, Ken Carter menciptakan dorongan bagi anaknya untuk memenuhi target akademik, yang secara efektif menghubungkan keinginan pribadi dengan tuntutan akademis. Teknik ini memperjelas bagaimana teknik barter dapat digunakan untuk memfasilitasi perubahan perilaku dan mencapai hasil yang diinginkan dalam konteks komunikasi persuasif.

7. Teknik *Irritation*

Penggunaan teknik ini dilakukan oleh Ken Carter pada *scene* 1 dalam interval waktu (10:50-10:59) dengan unsur naratif film yang berperan sebagai tokoh yaitu Ken Carter dan para murid, serta berlokasi di gedung lapangan basket. Teknik ini

divisualisasikan dalam kalimat, *“Aku akan memberikan kalian kontrak. Jika kalian tanda tangan dan menghormati isi kontraknya, kita akan menjadi sukses.”*

Serta dalam kalimat,

“Satu hal yang aku ketahui adalah, kekalahan berhenti sekarang. Mulai sekarang kalian akan bermain seperti pemenang, berperilaku seperti pemenang, dan yang penting kalian akan menjadi pemenang. Jika kalian memperhatikan dan mempelajari, kalian akan memenangkan pertandingan. Dan tuan-tuan, menang saat berlatih, artinya menang saat pertandingan.”

Melalui kalimat tersebut, Ken Carter berusaha membujuk para muridnya untuk menandatangani kontrak. Ken Carter membujuk para muridnya dengan menawarkan sebuah kemenangan jika mereka bersedia menandatangani isi kontrak. Teknik ini dilakukan dengan cara membujuk sasaran agar mengikuti keinginan *persuader*. Namun jika gagal, teknik ini cukup membahayakan karena *persuader* akan dianggap sebagai tukang paksa.

Berdasarkan pengamatan peneliti, pada *scene* tersebut Ken Carter menciptakan ketidaknyamanan dengan memaksa para murid untuk menandatangani kontrak yang ketat dan menuntut. Ini merupakan bentuk dari teknik *Irritation* karena Ken Carter sengaja memunculkan rasa tidak nyaman untuk mengubah sikap dan perilaku muridnya. Para murid yang terbiasa dengan cara yang lebih santai dan tidak disiplin mungkin merasa tertekan dan cemas dengan tuntutan yang tiba-tiba ini.

Penawaran kontrak tersebut menimbulkan hambatan psikologis terhadap para murid. Rasa tidak nyaman dari tuntutan yang diajukan Ken Carter membuat mereka merespons dengan penolakan dan ejekan. Menurut Fischer dalam Soemirat, dkk (2018), kegagalan atau hambatan dalam proses komunikasi disebabkan oleh dua faktor utama: faktor mekanistik komunikasi manusia dan faktor psikologis. Dalam kasus ini, hambatan yang terjadi adalah hambatan komunikasi psikologis yang bersifat internal. Hambatan ini muncul akibat distorsi makna pesan yang disebabkan oleh kultur, konflik peran, konflik dalam sistem

sosial, dan faktor lainnya. Dengan demikian, hambatan psikologis ini timbul karena adanya ketidakselarasan pemahaman antara *persuader* dan *persuadee*

Para murid Ken Carter sudah hidup dan terbiasa dengan perilaku dan sikap yang dibawa oleh lingkungan mereka. perilaku dan sikap tersebut yang sudah dipercayai dan diyakini baik oleh para murid tersebut. Lalu, Ken Carter datang untuk mengajak mereka menjadi lebih baik sesuai dengan persepsi umum.. Hal ini yang membuat penolakan tersebut terjadi. Penolakan tersebut berhubungan dengan faktor hambatan komunikasi persuasif yang digagas oleh Herbert dan Gullet (1975) dalam Soemirat, dkk (2018:8.28) yang menjelaskan tentang stereotipe sebagai faktor hambatan. Stereotipe memiliki pengertian sebagai prasangka yang bersifat objektif. Apa yang dipahami dan diyakini sulit dirubah. Karena selalu mengaitkan dengan hal-hal lain. Seperti contoh pada *scene* ini, tindakan Ken Carter yang ingin merubah hidup para murid tersebut tidak mendapat kepercayaan dari para muridnya. Bahkan salah satu murid tersebut bertanya apakah Ken Carter merupakan seorang pendeta, sebab tuhan tidak berlaku di lingkungan mereka. Namun Ken Carter mengatakan bahwa Ia berasal dari lingkungan tersebut. Salah satu murid bernama Timo Cruz mengejek kembali dengan mengatakan, "*Pak, bisakah kau percaya pada negro yang angkuh ini, pak?*" Reaksi tersebut menandakan bahwa Timo Cruz tidak mempercayai orang dengan kepribadian seperti Ken Carter berasal dari lingkungan mereka. Interaksi yang terjadi pada *scene* tersebut menunjukkan bahwa hambatan berupa stereotipe yang terjadi membuat *persuadee* tidak meyakini diluar apa yang telah mereka yakini dalam waktu yang lama di lingkungan mereka.

Teknik *Irritation* efektif dalam memicu respons jika digunakan dengan bijak. Ken Carter menerapkan teknik ini dalam *scene* 1 untuk memaksa para murid keluar dari zona nyaman mereka dan menghadapi tantangan baru. Dengan menciptakan ketidaknyamanan dan tekanan, Ken Carter berharap para murid akan terdorong untuk mematuhi peraturan dan serius dalam berlatih serta berperilaku sebagai pemenang. Namun, meskipun pendekatan ini dapat merangsang perubahan positif, penting untuk mengelola teknik ini dengan hati-hati untuk

menghindari resistensi dan dampak negatif pada hubungan antara *persuader* dan *persuadee*.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan penjabaran deskripsi pada pembahasan, peneliti menarik kesimpulan mengenai analisis komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter pada film *Coach Carter* (2005). Pada film tersebut, terdapat penggunaan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter kepada para murid basketnya. Hal ini ditunjukkan oleh tindakan Ken Carter dalam beberapa adegan yang melakukan ajakan serta berusaha mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku dari para murid basketnya sesuai dengan pengertian dan fungsi dari komunikasi persuasif itu sendiri. Penggunaan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Ken Carter pada film ini secara tidak langsung juga menerapkan teknik komunikasi persuasif yang digagas oleh William S. Howel.

Pada penelitian ini, peneliti menemukan bahwa terdapat 7 dari 10 teknik komunikasi persuasif William S. Howel. 7 teknik yang ditemukan tersebut yaitu *The Yes Response Technique*, *Putting It Up To You*, *Simulated Disinterest*, *Transfer*, *Say It With Flowers*, *The Swap Technique*, dan *Technique of Irritation*. Penggunaan teknik tersebut dilakukan oleh Ken Carter dengan tujuan untuk mengubah perilaku, sikap, dan tindakan dari para muridnya untuk menjadi lebih baik. Dimana, diketahui bahwa sikap, perilaku, dan tindakan para murid tersebut merupakan dampak dari lingkungan yang buruk. Sehingga membuat mereka hidup tanpa aturan dan tidak memiliki visi. Namun, Ken Carter ingin mengubah hal tersebut dan menginginkan para muridnya memiliki masa depan yang baik. Maka dari itu, melalui penggunaan komunikasi persuasif, Ken Carter berharap mampu mengarahkan perilaku, sikap dan pendapat para muridnya sesuai dengan keinginan Ken Carter.

Penggunaan komunikasi persuasif dan teknik komunikasi persuasif William S. Howel yang diterapkan oleh Ken Carter dengan tujuan untuk perubahan sikap para muridnya menemui keberhasilan. Hal ini ditunjukkan oleh

perubahan yang terjadi terhadap para muridnya seiring berjalannya film. Di akhir adegan, ditunjukkan bahwa para murid tersebut juga berhasil untuk masuk ke universitas yang diinginkan, yang dimana sebelumnya para murid tersebut tidak terpikir untuk belajar, apalagi untuk melanjutkan kuliah. Keberhasilan Ken Carter dalam penggunaan komunikasi persuasif menunjukkan komunikasi persuasif memiliki peranan penting dalam perubahan sikap. Melalui film, diharapkan kepada para penonton dapat mengerti tentang komunikasi persuasif dan dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.

B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan pada penelitian ini yaitu, penulis memiliki keterbatasan mengenai referensi sebagai bahan bacaan dan penulisan skripsi. Hal ini dikarenakan masih kurangnya penelitian terdahulu yang membahas mengenai analisis komunikasi persuasif pada film, terutama fokus pada penggunaan teknik komunikasi persuasif oleh William S. Howel. Sehingga, peneliti hanya menggunakan sedikit referensi untuk penulisan skripsi.

C. Saran

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan, akan tetapi dengan adanya penelitian ini, diharapkan mampu memberikan pengetahuan tentang komunikasi persuasif dan dapat menjadi sumber referensi bagi penelitian berikutnya yang serupa. Saran yang peneliti berikan untuk penelitian berikutnya yaitu diharapkan pada penelitian berikutnya untuk bisa lebih mengembangkan penelitian mengenai komunikasi persuasif dan menunjukkan pentingnya komunikasi persuasif dalam kehidupan sehari-hari.

Daftar Pustaka

- Ade Putra, Jeanie Annissa. (2021). Representasi Pendidikan Karakter Dalam Film Coach Carter. *jom.fikom.budiluhur.ac.id*.
- Aldi Azis, Mochamad Rochim. (2023). Representasi Komunikasi Persuasif Pelatih American Football terhadap Team. *Bandung Conference Series: Communication Management*.
- De Fleur, Melvin L. & Ball-Rokeach, Sandra J. (1989). *Theories of Mass Communication 5th Edition*. New York: Longman.
- Dwi, A. (2023, April 14). *Faktor, Strategi dan Contoh Komunikasi Persuasif*. Retrieved from [fisip.umsu.ac.id: https://fisip.umsu.ac.id/faktor-strategi-dan-contoh-komunikasi-persuasif/](https://fisip.umsu.ac.id/faktor-strategi-dan-contoh-komunikasi-persuasif/)
- Dwi, A. (2023, Mei 6). *Pengertian, Tujuan dan Etika Komunikasi Persuasif*. Retrieved from [Fisip.Umsu.ac.id: https://fisip.umsu.ac.id/2023/05/06/pengertian-tujuan-dan-etika-komunikasi-persuasif/](https://fisip.umsu.ac.id/2023/05/06/pengertian-tujuan-dan-etika-komunikasi-persuasif/)
- Effendy, Onong Uchajana. (2013). *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Eviany, E. (2019). Komunikasi Persuasif Dalam Mendukung Komitmen. *IPDN Repisotary*, 62-71.
- F., M. (2021). Pengaruh Komunikasi Persuasif dan Kepemimpinan Transformasional Kepala Sekolah terhadap Etos Kerja Guru di Madrasah Ibtidaiyah Kecamatan Pamulangkota Tangerang Selatan. *Tesis, Institut PTIO Jakarta*.
- Fauziah, R. E. (2022, 12 27). *Sinopsis Coach Carter, Pelatih Basket yang Disiplin*. Retrieved from [Kompas.com: https://www.kompas.com/hype/read/2022/12/27/172012466/sinopsis-coach-carter-pelatih-basket-yang-disiplin](https://www.kompas.com/hype/read/2022/12/27/172012466/sinopsis-coach-carter-pelatih-basket-yang-disiplin)

- Hasanah, F. (2021). Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Pembentukan Social Skills Pada Diri Anak Berkebutuhan Khusus (ABK) Di Sekolah Inklusi. *Tesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang*.
- Joseph, D. (2011). Pusat Apresiasi Film Di Yogyakarta. *e-journal UAJY*.
- Mar'at. (1982). *Sikap Manusia, Perubahan, Serta Pengukurannya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Muhammad Alvin Rivai Siregar, Rodliyah Khuza'i, Hendi Suhend. (2023). Efektivitas Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Akhlak dan Perilaku Sosial pada Pembinaan Atlet Pencak Silat. *Bandung Conference Series: Islamic Broadcast Communication Vol. 3 No.1*, 136-142.
- Muhammad Rizky Tanjung*, Dede Lilis Chaerowati. (2023). Representasi Komunikasi Persuasif Kepemimpinan Mehmed II dalam Film Series. *Bandung Conference Series: Communication Management Vol. 3 No.1* , 396-404.
- Mulyana, Deddy. (2007). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nisa, K. (2023). Analisis Komunikasi Persuasif Pada Film Ayat-Ayat Cinta 2 Dalam Scenes Moderasi Beragama Model Roland Barthes. *Repository IAIN Kudus*.
- Purnanda, N. A. (2021). Strategi Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Minat Belajar Peserta Didik di Era Pandemi Covid-19 (Studi Multisitus di MI Mamba'ul 'Ulum Buntaran dan MI Plus Sabilul Muhtadin Pakisrejo Rejotangan Tulungagung). *Tesis, UIN SATU Tulungagung*.
- Putri, V. K. (2022, Februari 15). *Komunikasi Persuasif: Pengertian serta Tujuannya*. Retrieved from [kompas.com: https://amp.kompas.com/skola/read/2022/02/15/090000569/komunikasi-persuasif--pengertian-serta-tujuannya](https://amp.kompas.com/skola/read/2022/02/15/090000569/komunikasi-persuasif--pengertian-serta-tujuannya)

- Rakhmat, Jalaluddin. (2008). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Roma Kristian Eleazar, Deddy Irwandy. (2021). Komunikasi Persuasif dan Sikap Pada Perundungan dalam Serial Film 13 Reasons Why. *Jurnal Lugas Vol. 5, No.1*, 50-57.
- Sapinatunajah, P. (2023). Komunikasi Persuasif Dalam Konteks Dakwah Pendamping Sosial Pada Program Keluarga Harapan Di Tangerang.
- Sartika. (2021). Analisis Komunikasi Persuasif Dalam Film "Miss Sloane" (Kajian Teknik Komunikasi Persuasif Menurut William S. Howel Dan Charles Larson. *Ensiklopedia of Journal*.
- Sholichati, I. (2018). *KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PEMBELAJARAN PADA FILM SOKOLA RIMBA (Analisis Semiotik Roland Barthes)*. Surabaya.
- Simorangkir, Nur Rahimah. (2014). Kontribusi Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Kepercayaan Diri dan Motivasi Belajar Siswa Kelas VII di SMP Islam Al-Ulum Terpadu Medan. *Repository UMA*.
- Soemirat, S., Satari, H., & Suryana, A. (2018). *Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Solihat, I. (2016). Strategi Komunikasi Persuasif Pengurus Gerakan Pemuda Hijrah Dalam Berdakwah. *Skripsi, Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*.
- Sulaksono, T. P. (2014). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sikap Pemuda Dalam Berorganisasi Di Desa Kedaton II Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur Tahun 2014. *Digital Repositori Unila*.
- Sulistiyastuti, I. A. (2020). Strategi Komunikasi Persuasif Gojek dalam Menarik Minat Pelanggan. *Skripsi, IAIN Ponorogo*.

Suryana, A. (2019). *Komunikasi Persuasif (Edisi 3)*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.

Trianto, R. (2024, 06 08). *Mengenal 12 Teknik Komunikasi Persuasif*. Retrieved from Himso: <https://himso.id/mengenal-12-teknik-komunikasi-persuasif/>

Widarti, E. I. (2022). Komunikasi Persuasif Pimpinan dalam Menekan Tingkat Pelanggaran Disiplin Berat Prajurit (Studi pada Batalyon Perhubungan Pushubad dan Batalyon 21 Grup 2 Kopassus). *Repository UMJ*.