

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS YAYASAN DALAM  
MEMBANGKITKAN MOTIVASI ANAK PENDERITA KANKER**

**(Studi Deskriptif Kualitatif pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia**

**Yogyakarta)**



**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Sosial dan Humaniora  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga  
untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi**

**Disusun Oleh:**

**Salsha Muthia Amada**

**NIM 19107030121**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA**

**2023**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Salsha Muthia Amada

Nomor Induk Mahasiswa : 19107030121

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Konsentrasi : *Public Relations*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi saya ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan skripsi saya ini adalah asli hasil karya/ penelitian sendiri dan bukan plagiasi dari karya/ penelitian orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya agar dapat diketahui oleh anggota dewan penguji.

Yogyakarta, 3 Desember 2023

Yang Menyatakan



Salsha Muthia Amda

NIM: 19107030121

## NOTA DINAS PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA**



Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 0812272 Fax. 519571 YOGYAKARTA 55281

### NOTA DINAS PEMBIMBING FM-UINSK-PBM-05-02/RO

Hal : Skripsi

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
UIN Sunan Kalijaga  
Di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah memberikan, mengarahkan dan mengadakan perbaikan seperlunya maka selaku pembimbing saya menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Salsha Muthia Amada  
NIM : 19107030121  
Prodi : Ilmu Komunikasi  
Judul :

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS YAYASAN DALAM  
MEMBANGKITKAN MOTIVASI ANAK PENDERITA KANKER  
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI)  
Yogyakarta)**

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi.

Harapan saya semoga saudara segera dipanggil untuk mempertanggung-jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian atas perhatian Bapak, saya sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Yogyakarta, 06 Desember 2023  
Pembimbing

**Drs. Siantari Rihartono, M.Si**  
NIP. 19600323 199103 1 002

## HALAMAN PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 Fax. (0274) 519571 Yogyakarta 55281

### PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1353/Un.02/DSH/PP.00.9/12/2023

Tugas Akhir dengan judul : **TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS YAYASAN DALAM MEMBANGKITKAN MOTIVASI ANAK PENDERITA KANKER (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta)**

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : **SALSHA MUTHIA AMADA**  
Nomor Induk Mahasiswa : **19107030121**  
Telah diujikan pada : **Jumat, 15 Desember 2023**  
Nilai ujian Tugas Akhir : **A-**

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

#### TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang  
Drs. Siantari Rihartono, M.Si  
SIGNED

Valid ID: 65854180d8af2



Penguji I  
Dr. Bono Setyo, M.Si.  
SIGNED

Valid ID: 65852945477c2



Penguji II  
Dr. Yani Tri Wijayanti, S.Sos, M.Si  
SIGNED

Valid ID: 6585313fe8ce



Yogyakarta, 15 Desember 2023.  
UIN Sunan Kalijaga  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora  
Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si.  
SIGNED

Valid ID: 65855aa6d75a0

## **MOTTO**

“Apa yang melewatkanmu tidak akan pernah menjadi takdirku, dan apa yang ditakdirkan untukku tidak akan pernah melewatkanmu.”

- Umar Bin Khattab



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

Almamater

Prodi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Yogyakarta 2023



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## **KATA PENGANTAR**

### **Bismillahirrohmanirrahiim**

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan pertolongan-Nya. Sholawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah menuntun manusia menuju jalan kebahagiaan hidup di dunia dan di akhirat.

Penyusunan skripsi ini merupakan kajian singkat tentang **TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS YAYASAN DALAM MEMBANGKITKAN MOTIVASI ANAK PENDERITA KANKER (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia Yogyakarta).**

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Rama Kertamukti, S.Sos., M.Sn. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi dan Ibu Dr. Diah Ajeng Purwani, S.Sos, M.Si. selaku Sekretaris Program Studi Ilmu Komunikasi.



3. Bapak Drs. Siantari Rihartono, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan selama masa penyusunan skripsi hingga selesai.
4. Bapak Dr. Bono Setyo, M.Si. selaku Dosen Penguji Satu Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk menguji sidang Munaqosyah.
5. Ibu Dr. Yani Tri Wijayanti, M.Si. selaku Dosen Penguji Dua Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk menguji sidang Munaqosyah.
6. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
7. Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta yang telah memberikan waktu, informasi, dan ilmu yang sangat berguna untuk penelitian ini.
8. Kedua orang tua penulis, Ayah (Untung Subrani) dan Ibu (Uswatun Hasanah) yang selalu ada di setiap saat, memberikan kasih sayang yang tidak terhingga, kepercayaan, dukungan serta doa baik yang tidak ada hentinya sampai saat ini.
9. Kedua kakak penulis, Nauval dan Yokhal yang sudah memberikan dukungan dan doa untuk penulis.
10. Sahabat dan Saudara penulis di Plumbon Homies, Mbak Dinda, Nisa, Teguh, Vero, dan Sarah. Terimakasih sudah menjadi tempat atas segala keluh kesah penulis dan terima kasih atas pelukan-pelukan hangat yang sudah diberikan kepada penulis.



11. Teman-teman terbaik penulis di masa perkuliahan, Majidah, Faris, Fira, Dea, Juan, Acha, Inez, Azmi dan Fahri. Terimakasih atas kebersamaannya selama masa perkuliahan.
12. Teman-teman terbaik penulis, Diva dan Ica yang sudah menemani penulis selama 7 tahun ini. Terima kasih telah menjadi tempat ternyaman untuk penulis berkeluh kesah serta telah memberikan dukungan terbaiknya untuk penulis.
13. Syahdan Ajie Kurniawan, terima kasih sudah selalu siap 24/7 dikala penulis membutuhkan apapun. Terima kasih sudah menjadi *support system* terbaik dan menjadi partner segala hal yang termenyenangkan bagi penulis.
14. Bapak Setiyono, yang sudah banyak membantu penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih sudah memberikan banyak kalimat semangat, doa, dan bantuannya selama masa perkuliahan.
15. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, kepada semua pihak tersebut semoga amal baik yang telah diberikan dapat diterima di sisi Allah SWT, dan mendapat limpahan rahmat dari-Nya, Aamiin.

## DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Tinjauan Pustaka.....	9
F. Landasan Teori .....	15
G. Kerangka Pemikiran.....	37
H. Metode Penelitian.....	38
BAB II.....	45
GAMBARAN UMUM .....	45
A. Profil Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (Yogyakarta).....	45
B. Visi dan Misi Yayasan Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia.....	46
D. Program Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia.....	52
E. Kegiatan di Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) .....	58
BAB III .....	63
PEMBAHASAN .....	63
A. Teknik Komunikasi Persuasif .....	63
B. Teknik Komunikasi Persuasif dalam Membangkitkan Motivasi.....	65

1. Teknik Komunikasi Persuasif dalam Membangkitkan Motivasi Melalui Energi Pada Anak Penderita Kanker .....	66
2. Teknik Komunikasi Persuasif dalam Membangkitkan Motivasi Melalui Emosi Pada Anak Penderita Kanker .....	105
BAB IV .....	147
PENUTUP.....	147
A. Kesimpulan .....	147
B. Saran.....	148
DAFTAR PUSTAKA .....	150
LAMPIRAN.....	153
CURRICULUM VITAE.....	157



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Tinjauan Pustaka.....	14
Tabel 2. Kerangka Pemikiran.....	37



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta .....	47
Gambar 2. Rumah Kita Yogyakarta.....	52
Gambar 3. Program Sekolah Ku di YKAKI Yogyakarta .....	54
Gambar 4. Program Sos-Edu di YKAKI Yogyakarta.....	55
Gambar 5. Program Pengobatan Penyaluran Bantuan 43.000 Masker Good Doctor Pada YKAKI.....	56
Gambar 6. Penyaluran Hasil Donasi dari Donatur di YKAKI Yogyakarta .....	57
Gambar 7. Anak Sedang Belajar sambil Bermain .....	60
Gambar 8. Kegiatan Berani Gundul.....	61
Gambar 9. Anak Sedang Mewarnai .....	93
Gambar 10. Anak-Anak Sedang Bermain Bersama.....	96
Gambar 11. Posisi Tubuh Anak Yang Siap Untuk Belajar.....	119
Gambar 12. Wawancara bersama Bapak Hevi de Villanova selaku Pengurus Sekolah Ku YKAKI Yogyakarta .....	153
Gambar 13. Wawancara bersama Bapak Andi Winahyu selaku Staff Administrasi YKAKI Yogyakarta .....	153
Gambar 14. Wawancara bersama Ibu Retno Ratih selaku Koordinator Rumah Kita YKAKI Yogyakarta .....	154
Gambar 15. Foto Bersama Retno Ratih Koordinator Rumah Kita YKAKI Yogyakarta .....	154
Gambar 16. Observasi Anak dengan Pengurus sedang mewarnai di YKAKI Yogyakarta .....	155
Gambar 17. Observasi di YKAKI Yogyakarta Anak Sedang Bermain Bersama	155
Gambar 18. Wawancara Triangulasi bersama Anak Pengidap Kanker di YKAKI Yogyakarta yang Didampingi Bapak Andi Winahyu Selaku Pengurus YKAKI Yogyakarta .....	156

## ABSTRACT

Persuasive communication refers to the intentional process where a communicator delivers a message to a recipient with the aim of influencing a change in attitude or action desired by the communicator. This study focuses on the persuasive communication techniques employed by the Foundation Managers of Kasih Anak Kanker Foundation (YKAKI) in Yogyakarta to instigate motivation among children suffering from cancer due to issues related to lack of motivation found in these children. The approach adopted by the foundation managers is qualitative descriptive, utilizing data collection methods such as interviews, direct observations at YKAKI Yogyakarta, as well as documentation. The research findings illustrate a variety of persuasive communication techniques applied by the YKAKI Yogyakarta Foundation Managers to stimulate motivation and enthusiasm in children coping with cancer. These techniques are tailored to suit the diverse conditions, situations, and unique characteristics of each child, emphasizing a heart-to-heart approach coupled with effective emotional management and engaging, light, and controlled physical activities that effectively uplift the motivation of children afflicted with cancer at YKAKI Yogyakarta.

**Keywords: Persuasive communication techniques, foundation managers, children with cancer, motivation.**



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Komunikasi adalah bagian yang tak bisa terpisahkan dari manusia. Dalam hidup di keseharian manusia pasti melakukan komunikasi, oleh sebab itu komunikasi dan manusia sangat melekat erat. Komunikasi merupakan elemen penting dalam kehidupan manusia dan memainkan peran yang sangat krusial dalam berbagai aspek, mulai dari aspek hubungan pribadi, bisnis, maupun pada lingkup lingkungan sosial. Dengan komunikasi seseorang mampu membangun hubungan dengan orang lain. Komunikasi yang dilakukan secara efektif dapat membentuk ikatan emosional, saling memahami, dan meningkatkan interaksi sosial yang positif. Bentuk dari komunikasi sangatlah beragam, contohnya adalah komunikasi verbal, komunikasi nonverbal, komunikasi lintas budaya, komunikasi antarpribadi, hingga komunikasi persuasif. Bentuk-bentuk komunikasi ini mencerminkan kompleksitas dan keberagaman cara manusia dalam melakukan komunikasi di berbagai situasi, konteks, dan kondisi.

Komunikasi persuasif merupakan salah satu bentuk komunikasi. Menurut Ilardo (1981) dalam Soemirat (2013) komunikasi persuasif digunakan bertujuan untuk mengubah kepercayaan, sikap, perhatian maupun perilaku individu baik secara sadar maupun tanpa disadari dengan



menggunakan pesan verbal dan pesan nonverbal (Soleh Soemirat, 2014). Komunikasi persuasif dalam kehidupan sehari-hari dapat digunakan untuk mempengaruhi individu dengan menggugah motivasi, membangun rasa percaya diri, dan mencapai tujuan pribadi. Contoh dari komunikasi persuasif digunakan dalam konteks menggugah motivasi adalah komunikasi yang dilakukan dalam yayasan kanker anak. Pada yayasan kanker anak terdapat anak-anak dari berbagai daerah di Indonesia yang sedang berjuang melawan penyakit kankernya dengan melewati banyak rangkaian proses pengobatan yang tentu mempengaruhi kondisi fisik dan mental masing-masing anak, dengan hal tersebut yayasan memiliki program-program yang diharapkan bisa membantu anak penderita kanker ini dalam menjalani pengobatan, mulai dari program bantuan secara fisik berupa materi dan fasilitas yang dapat menunjang kebutuhan anak hingga bantuan dukungan secara emosional untuk anak agar anak lebih bersemangat dalam menjalani hari-harinya yang tidak mudah.

Fungsi dan tugas dari pengurus yayasan sangatlah penting dalam kelangsungan program-program yayasan, tugas pengurus yayasan adalah melakukan pendampingan pada anak pada berbagai kegiatan mulai dari kegiatan yang dilakukan pada sehari-hari di dalam rumah singgah selama menjalani pengobatan mulai dari aktivitas bermain hingga belajar, oleh sebab itu dalam menjalankan program yayasan dan fungsi pengurus yayasan, pengurus yayasan menggunakan komunikasi persuasif dengan

tujuan melakukan komunikasi dalam upaya mempengaruhi anak agar lebih termotivasi untuk sembuh dari penyakitnya.

Komunikasi persuasif dengan tujuan untuk membangkitkan motivasi anak dilakukan karena kondisi fisik dan mental anak penderita kanker yang melemah. Anak yang melalui proses pengobatan yang panjang ini bisa mengalami berbagai macam kondisi mental yang berbeda-beda, kondisi mental anak ini tergantung pada usia, jenis kanker yang diderita, tahapan penyakit yang diderita, dan pengobatan yang dilakukan. Bogaarts (2011) dalam Septri Nadya menyatakan bahwa pasien kanker dapat merasakan masalah – masalah psikososial yaitu kombinasi dari masalah psikologis dan sosial, masalah psikososial yang dialami pasien kanker adalah seperti adanya kecemasan, gejala depresi, citra tubuh, dukungan dari sosial, dan masalah sosial (Nadya et al., 2021).

Dampak dari penyakit kanker bagi anak sangat luar biasa besarnya, mulai dari perubahan kesehatan fisik terus melemah yang menyebabkan anak kesakitan hingga dampak dari segi psikologis anak yang membuat anak merasa stress, cemas, hingga putus harapan untuk sembuh, tentu dengan kesulitan-kesulitan tersebut Allah tidak akan meninggalkan hambanya sendiri, karena sesungguhnya kesulitan bagi manusia merupakan cobaan dari Allah SWT dan sebagai manusia hendaknya manusia bersabar dalam ujian-Nya dan meminta pertolongan-Nya.

Seperti dalam Surat Al-Baqarah Ayat 286 yang berbunyi:

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِن نَّسِينَا أَوْ  
أُخْطِئْنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا  
بِهِ ۗ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا ۗ أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ

Artinya: Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri maaflah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir". (Tafsirq, 2023)

Ayat ini jika dikaitkan dengan kondisi anak penderita kanker merupakan sebuah pengingat bahwa Allah SWT tidak memberikan cobaan yang melebihi batas kemampuan hamba-Nya. Meskipun cobaan berupa sakit bisa terasa sangat berat bagi anak dan keluarga terdekat anak, Allah memberikan keyakinan bahwa setiap manusia memiliki kekuatan dan kapasitas untuk menghadapinya seberat apapun cobaannya termasuk cobaan sakit. Dengan menyadari bahwa Allah tidak memberikan beban yang tidak bisa ditanggung manusia, anak dengan kanker dan keluarga terdekat anak dapat merasa termotivasi untuk menghadapi cobaan dan berusaha dan bersabar dalam menghadapi cobaan tersebut.

Anak dengan penderita kanker memerlukan motivasi yang besar dalam menjalani dan menghadapi hari-hari pada masa pengobatannya. Motivasi ini dibutuhkan untuk anak lebih merasa bersemangat sehingga lebih kuat untuk melawan penyakitnya. Motivasi anak penderita kanker dapat diperoleh dari orang-orang terdekat di sekitar anak seperti orang tua

dan kerabat terdekat dengan cara memberikan dukungan emosional kepada anak. Selain dari keluarga dukungan dan motivasi juga bisa didapat dari pihak *eksternal*, contoh dari pihak *eksternal* adalah yayasan kanker. Yayasan kanker bergerak pada bidang sosial dengan misi dan visi membantu anak-anak yang menderita kanker untuk mendapat program pelayanan yang dapat membantu anak dengan melalui bantuan donasi dari berbagai pihak.

Contoh dari yayasan kanker yang aktif dalam membantu anak penderita kanker adalah Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia atau YKAKI. Hal yang mendasari berdirinya YKAKI adalah pendiri YKAKI merasa bahwa setiap anak di Indonesia yang sedang sakit sangat berhak untuk mendapatkan perawatan serta pengobatan sebaik-baiknya dalam mencapai kesembuhan. Dan juga setiap anak di Indonesia memiliki hak untuk belajar serta bermain walau dalam keadaan sakit. Program yang mendukung untuk kesembuhan dari anak pejuang kanker dari YKAKI juga beragam mulai dari memberikan program fasilitas belajar gratis selama proses perawatan yang diberikan oleh tenaga pengajar yang profesional, bantuan pengadaan obat dan biaya pengobatan yang tidak ditanggung oleh BPJS, dan bermacam-macam cara pengumpulan dana secara mandiri maupun dengan melakukan kerja sama dengan para donatur agar mampu menjalankan program-program yang bisa membantu anak-anak penderita kanker di Indonesia (Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia, 2023).

Menurut data pada halaman *web* resmi dari Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia, Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia memiliki delapan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia yang salah satu cabangnya berada di Kota Yogyakarta yang berdiri pada tanggal 12 Desember 2012 dengan jumlah pasien hingga bulan Oktober 2021 terdapat sebanyak 274 anak dengan kondisi jenis kanker diderita adalah *Leukimia* (kanker darah), *Retinoblastoma* (kanker mata), Tumor Otak, *Limfoma* (kanker getah bening), *Osteosarkoma* (kanker tulang), *Neuroblastoma* (kanker syaraf), *Tumor Wilms* (kanker ginjal), dan *Rabdomiosarkoma* (kanker syaraf). Rentang usia anak yang berada di YKAKI Yogyakarta berusia mulai dari bayi usia tiga bulan hingga remaja berusia 18 tahun (Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia, 2023).

Gejala-gejala gangguan psikologis pada anak penderita kanker akibat dari penyakit kanker yang diderita anak di temukan pada YKAKI Yogyakarta. Hasil wawancara dengan Andi Winahyu (Staff Admin) di YKAKI Yogyakarta, 9 Juni 2023, menyebutkan bahwa tak sedikit anak penderita kanker yang merupakan anggota dari YKAKI Yogyakarta datang tidak hanya dalam kondisi fisik yang lemah, namun juga kondisi psikologis yang lemah. Anak-anak yang baru datang ke rumah singgah YKAKI Yogyakarta awalnya cenderung pendiam dan pasif dalam berkomunikasi selama mengikuti kegiatan pada program-program di YKAKI. Kondisi anak yang cenderung pendiam dan pasif yang dialami anak ini merupakan bentuk ekspresi yang ditunjukkan oleh anak akibat dari

rasa jenuh dan kurang bersemangat anak. Rasa jenuh dan kurang bersemangat ini bersumber dari anak yang merasa sudah terlalu lelah dan jenuh karena perawatan pengobatan yang sudah terlalu lama dilakukan. Selain itu, ekspresi yang ditunjukkan anak tersebut juga merupakan akibat dari anak yang belum bisa beradaptasi dengan kondisi fisik dan rutinitasnya sehari-hari dalam masa pengobatan yang tentu sangat berbeda dengan rutinitas yang sebelumnya biasa dilakukan ketika masih sehat.

Kondisi anak tersebut tentu menjadi sebuah masalah, karena dengan kondisi tersebut anak memiliki energi, semangat, dan motivasi yang rendah sehingga bisa berdampak buruk pada proses pengobatan yang dijalannya. Ditemukannya masalah terkait kurangnya dan menurunnya semangat dan motivasi anak penderita kanker di Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta, ini menekankan pentingnya peran pengurus yayasan dalam memberikan dukungan yang lebih besar kepada anak-anak yang sedang berjuang melawan kanker. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti mengenai bagaimana komunikasi persuasif khususnya teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh pengurus yayasan pada anak penderita kanker dalam upayanya membangkitkan motivasi anak penderita kanker. Hal ini mendorong terciptanya sebuah penelitian yang mengangkat topik tersebut, dengan judul **“Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Yayasan Dalam Membangkitkan Motivasi Anak Penderita Kanker (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia Yogyakarta).”**



## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan, maka peneliti merumuskan sebuah masalah yang akan diteliti yaitu bagaimana teknik komunikasi persuasif pengurus yayasan dalam membangkitkan motivasi anak penderita kanker pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan, maka penelitian memiliki tujuan untuk menganalisis teknik komunikasi persuasif pengurus yayasan dengan anak penderita kanker dalam membangkitkan motivasi anak penderita kanker pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis**

a. Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian ilmu komunikasi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan komunikasi persuasif pada anak penderita kanker dalam membangkitkan motivasi anak penderita kanker untuk sembuh.

b. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan yang berguna bagi peneliti lain untuk melaksanakan riset yang relevan.



## 2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi masyarakat khususnya pengurus atau pendamping anak dengan kanker dalam melakukan teknik komunikasi persuasif untuk upaya membangkitkan motivasi anak dengan kanker untuk semangat sembuh dari penyakitnya.

## E. Tinjauan Pustaka

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa penelitian terdahulu sebagai bahan referensi, bahan informasi, bahan acuan serta sebagai pembanding dari hasil penelitian yang telah di temukan dan dilakukan.

Beberapa tinjauan pustaka yang digunakan peneliti, di antaranya, yaitu:

1. Jurnal Penelitian (*Acta Diurna Komunikasi*, Volume 3 Nomor 3, Juni 2021) yang ditulis oleh Tiara Natalia Raintung, Elfie Mingkid, dan Stefi Helistina Harilama dari Universitas Sam Ratulangi Manado dengan judul “Komunikasi Persuasif Konselor Dengan Residen Narkoba Dalam Menunjang Keberhasilan Rehabilitasi Di Institusi Penerima Wajib Lapori (IPWL) Kalooran Tampusu Kabupaten Minahasa”. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Hasil penelitian dari penelitian ini adalah proses komunikasi persuasif konselor dengan residen narkoba di IPWL Kalooran Tampusu berawal dari proses pemahaman, penyampaian pesan yang

disampaikan oleh konselor, respon dari residen narkoba terhadap pesan yang disampaikan oleh konselor, dan yang terakhir evaluasi. Teknik komunikasi persuasif yang paling sering dipakai oleh konselor dalam proses rehabilitasi adalah *bandwagon technique* dan teknik *don't ask if, ask which*. Strategi komunikasi persuasif yang digunakan oleh konselor adalah strategi persuasi sosiokultural. Ditemukan pula hambatan dalam proses komunikasi persuasif tersebut, yaitu residen narkoba sulit untuk membuka diri, residen narkoba juga memiliki gangguan perilaku sehingga sulit untuk berkomunikasi dengan efektif. Ditemukan pula perubahan sikap baik secara afektif maupun kognitif ke arah yang lebih baik pada residen narkoba. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti peneliti adalah sama-sama membahas mengenai komunikasi persuasif, selain itu metode penelitian yang digunakan menggunakan metode kualitatif, dan teori yang digunakan menggunakan teori teknik komunikasi persuasif dari William S. Howell. Sedangkan perbedaannya terletak pada subjek penelitiannya, subjek penelitian pada penelitian ini adalah konselor narkoba di Instansi Penerima Wajib Lapori (IPWL) Kalooran Tampusu Kabupaten Minahasa, sedangkan subjek peneliti yang akan diteliti peneliti adalah Pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta. Perbedaan lainnya terletak pada objek penelitian, penelitian ini objeknya adalah komunikasi persuasif dalam menunjang keberhasilan program rehabilitasi narkoba sedangkan objek

penelitian peneliti adalah teknik komunikasi persuasif yang dilakukan pengurus Yayasan pada anak dengan kanker dalam memotivasi diri untuk sembuh (Raintung, 2021).

2. Jurnal Penelitian (Jurnal HIKMAH, Volume 14, Nomor 1, Juni 2020) yang ditulis oleh Darwin Harahap dari IAIN Padangsidimpuan dengan judul “Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Padangsidimpuan”. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Hasil penelitian ini adalah ditemukan pola pelaksanaan komunikasi persuasi dosen dikategorikan baik dalam proses selama perkuliahan di Fakultas Dakwah IAIN Padangsidimpuan sehingga mampu memberikan pengaruh terhadap kedisiplinan mahasiswa dan motivasi belajar mahasiswa. Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah objeknya membahas mengenai komunikasi persuasif dalam memberikan dan meningkatkan motivasi, persamaan lain terletak pada metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah subjek penelitian yang digunakan, penelitian ini subjeknya adalah dosen di Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Padangsidimpuan sedangkan subjek peneliti adalah Pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta. Selain itu perbedaan juga terletak pada teori yang digunakan (Harahap, 2020).

3. Jurnal Penelitian (Jurnal Ilmiah Mahasiswa FISIP Unsyiah, Volume 3, Nomor 2, Mei 2018) yang ditulis oleh Khalis Surry dan Drs. Martunis Yahya, M. Si dari Universitas Syiah Kuala dengan judul “Komunikasi Interpersonal Anggota C-Four Dalam Memotivasi Diri Anak Penderita Kanker di Aceh (Studi Kualitatif Deskriptif Pada *Children Cancer Care Community (C-Four) Aceh*)”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian dari judul penelitian tersebut adalah anggota dari C-Four Aceh telah melakukan komunikasi interpersonal dengan anak-anak penderita kanker di Aceh dalam memotivasi diri, komunikasi interpersonal yang dilakukan antara anggota C-Four Aceh dengan anak penderita kanker ini dilakukan secara sehari-hari dengan memperhatikan dan menerapkan lima komponen dari efektivitas komunikasi interpersonal yang terdiri dari keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif dan kesetaraan. Selain itu hasil penelitian dari penelitian ini ditemukan bahwa dorongan motivasi kepada anak penderita kanker sangatlah penting untuk dilakukan dalam pendampingan ketika anak menjalani pengobatannya. Persamaan penelitian Khalis Surry dan Drs. Martunis Yahya, M. Si dengan penelitian yang akan diteliti peneliti adalah meneliti mengenai komunikasi dengan anak penderita kanker dalam memotivasi diri anak, persamaan lainnya juga terletak pada pendekatan penelitian yang digunakan yaitu menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Sedangkan perbedaannya adalah subjek

penelitian dan tempat penelitian, perbedaan lainnya terletak pada teori yang digunakan yaitu penelitian yang dilakukan peneliti adalah Teori Teknik Komunikasi Persuasif dari William S. Howell sedangkan penelitian yang digunakan Khalis Surry dan Drs. Martunis Yahya, M. Si menggunakan Teori Interaksional (Surry & Yahya, 2018).



Tabel 1

Tabel Tinjauan Pustaka

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Tiara Natalia Raintung, Elfie Mingkid, dan Stefi Helistina Harilama	Komunikasi Persuasif Konselor Dengan Residen Narkoba Dalam Menunjang Keberhasilan Rehabilitasi Di Institusi Penerima Wajib Lapori (IPWL) Kalooran Tampusu Kabupaten Minahasa  <a href="https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/actadiurnakomunikasi/article/view/34160/32218">https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/actadiurnakomunikasi/article/view/34160/32218</a>	Strategi komunikasi persuasif yang digunakan oleh konselor adalah strategi persuasi sosiokultural. Terdapat hambatan dalam proses komunikasi persuasif yaitu residen narkoba sulit untuk membuka diri dan sulit untuk melakukan komunikasi yang efektif.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subjek penelitian</li> <li>• Objek penelitian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Topik yang diangkat adalah komunikasi persuasif</li> <li>• Metode penelitian yang digunakan menggunakan metode kualitatif</li> <li>• Teori yang digunakan teori teknik komunikasi persuasif dari William S. Howell.</li> </ul>
2.	Darwin Harahap	Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Padangsidimpuan  <a href="http://jurnal.iain-padangsidimpuan.ac.id/index.php/Hik/article/view/2437/2127">http://jurnal.iain-padangsidimpuan.ac.id/index.php/Hik/article/view/2437/2127</a>	Pelaksanaan komunikasi persuasi dosen dikategorikan baik dalam proses selama perkuliahan di sehingga mampu memberikan pengaruh terhadap kedisiplinan dan motivasi belajar mahasiswa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subjek penelitian</li> <li>• Teori</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objek penelitian adalah komunikasi persuasif dalam memberikan motivasi</li> <li>• Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif.</li> </ul>
3.	Khalis Surry dan Drs. Martunis Yahya, M. Si	Komunikasi Interpersonal Anggota C-Four Dalam Memotivasi Diri Anak Penderita Kanker di Aceh (Studi Kualitatif Deskriptif Pada <i>Children Cancer Care Community (C-Four) Aceh</i> )  <a href="https://jim.usk.ac.id/FISIP/article/view/7226/3444">https://jim.usk.ac.id/FISIP/article/view/7226/3444</a>	Anggota C-Four Aceh telah melakukan komunikasi interpersonal dengan anak-anak penderita kanker di Aceh dalam memotivasi diri, komunikasi interpersonal yang dilakukan dengan memperhatikan dan menerapkan lima komponen dari efektivitas komunikasi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subjek dan tempat penelitian</li> <li>• Teori</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti mengenai komunikasi dengan anak penderita kanker dalam memotivasi diri anak.</li> <li>• Menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif.</li> </ul>

Sumber: Olahan Peneliti

## F. Landasan Teori

### 1. Komunikasi Persuasif

#### a. Teori *Elaboration Likelihood Model (ELM)*

Griffin (2020) menyebutkan bahwa teori ini mengindikasikan bahwa setiap individu memiliki pendekatan unik dalam menanggapi pesan yang bersifat persuasif. Ada individu yang menilai suatu pesan tanpa mendalami argumen yang mendasarinya, sementara ada pula yang menggali pesan tersebut secara terperinci dan kritis. Dalam teori ini, terdapat dua metode yang dipakai individu untuk mengolah pesan atau informasi. Metode pertama adalah dengan memproses pesan melalui jalur pusat (*central route*), sementara metode kedua adalah dengan mengolah pesan tersebut melalui jalur pinggiran (*peripheral route*) (Griffin dalam Anandra et al., 2020).

Jalur pusat (*central route*) merujuk pada cara di mana individu mempertimbangkan isi pesan dengan membandingkannya dengan pengetahuan yang mereka miliki. Mereka melakukan analisis yang mendalam terhadap pesan tersebut, menghasilkan sikap yang sangat positif atau negatif. Sementara itu, bagi mereka yang mengambil jalur pinggiran (*peripheral route*), mereka lebih memperhatikan aspek di luar isi pesan dalam mempengaruhi sikap mereka. Faktor seperti bagaimana pesan disampaikan, cara penyajiannya, jumlah argumen, dan elemen-elemen lainnya



menjadi lebih berperan. Mereka tidak melibatkan pemikiran yang mendalam atau analisis yang detail terhadap isi pesan. Mereka cenderung kurang mengevaluasi informasi tersebut karena motivasi mereka yang rendah, karena percaya bahwa dampak yang dirasakan terhadap diri mereka akan kecil saat memahami informasi tersebut (Anandra et al., 2020).

Teori *Elaboration Likelihood Model (ELM)* dapat sangat relevan dalam konteks komunikasi persuasif antara pengurus yayasan dan anak-anak penderita kanker. Dalam situasi ini, penggunaan ELM dapat membantu dalam merancang pesan persuasif yang efektif untuk mempengaruhi sikap dan perilaku anak-anak penderita kanker. Pertama, ELM menggaris bawahi pentingnya kedalaman pemikiran atau elaborasi dalam proses persuasi. Pengurus yayasan dapat menggunakan jalur persuasi pusat ELM dengan menyediakan informasi yang memadai, dukungan yang kuat, dan alasan yang jelas mengenai pentingnya perawatan, kegiatan, dan kepatuhan terhadap prosedur medis. Ini membantu anak-anak penderita kanker yang termotivasi dan mampu untuk memproses informasi dengan lebih mendalam, mempertimbangkan pilihan mereka dengan lebih cermat.

Kedua, teori ini juga mengakui peran penting dari jalur persuasi perifer. Pengurus yayasan dapat menggunakan taktik persuasi perifer, seperti memanfaatkan kesan positif dari teman

sebaya atau figur otoritas yang dipercayai anak-anak penderita kanker. Hal ini dapat meningkatkan pengaruh pesan persuasif tanpa memerlukan elaborasi yang mendalam, terutama dalam situasi di mana anak-anak mungkin memiliki keterbatasan dalam pemrosesan informasi medis atau teknis yang rumit. Dalam konteks perawatan anak-anak penderita kanker, penggunaan ELM memungkinkan pengurus yayasan untuk menyampaikan pesan-pesan yang sesuai dengan tingkat pemikiran dan pemrosesan informasi anak-anak, membantu mereka mengambil keputusan yang lebih baik terkait perawatan dan kesehatan mereka.

b. Pengertian Komunikasi Persuasif

Soleh Soemirat dan Asep Suryana dalam Buku Komunikasi Persuasi menjelaskan bahwa komunikasi persuasif merupakan sebuah proses di mana seseorang berupaya mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain melalui komunikasi baik melalui kata-kata maupun ekspresi nonverbal (Soleh Soemirat, 2014).

Komunikasi persuasif memungkinkan untuk terjadi sebuah proses interaksi di mana terjadi pertukaran makna dengan tujuan atau sifat untuk mengarahkan atau mempengaruhi lawan bicara yang terlibat dalam komunikasi tersebut.

c. Unsur Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif memiliki unsur-unsur utama di dalamnya, unsur-unsur tersebut, di antaranya yaitu:

1) Sumber (*source*) atau Persuader

Sumber merujuk kepada individu atau kelompok yang mengambil langkah awal dalam berkomunikasi. Sumber yang mengambil inisiatif dalam berkomunikasi menggunakan kata-kata atau tindakan nonverbal untuk tujuan berkomunikasi. Dalam konteks komunikasi persuasif sumber atau persuader berusaha untuk menghasilkan efek dari persuasi.

2) Penerima (*receiver*) atau Persuadee

Penerima merujuk kepada individu atau kelompok yang menjadi target dari sumber komunikasi.

3) Pesan (*message*)

Pesan merupakan informasi yang disampaikan antara sumber dan penerima. Terdapat dua bentuk dasar dari pesan, yaitu yang disampaikan secara verbal dan nonverbal. Contoh dari pesan nonverbal meliputi ekspresi wajah, gerakan tubuh, penggunaan ruang, kontak mata, intonasi, penggunaan waktu, dan penampilan. Segala pertukaran informasi antara sumber dan penerima tanpa

menggunakan kata-kata termasuk dalam kategori nonverbal.

4) Saluran (*channel*)

Saluran merupakan sarana di mana pesan mengalir antara sumber dan penerima.

5) Umpan Balik (*feedback*)

Umpan balik merujuk pada proses komunikasi berulang di mana sumber dapat mengetahui bagaimana pesan yang disampaikan diinterpretasikan oleh penerima. Kesuksesan seorang persuader terkait erat dengan umpan balik dan kemampuannya untuk dengan jelas memodifikasi pesannya berdasarkan apa yang ia lihat dan dengar dari penerima (Soleh Soemirat, 2014).

d. Sikap Persuader Dalam Komunikasi Persuasif

Effendy (1986) dalam Soleh Soemirat (2014)

mengemukakan lima sikap penting dalam diri persuader, di antaranya yaitu:

1) Sikap Reseptif

Sikap reseptif merujuk pada kemampuan persuader untuk menerima dan mendengarkan dengan seksama pesan, pendapat, atau sudut pandang orang lain. Persuader yang memiliki sikap reseptif akan membuka diri terhadap informasi yang disampaikan oleh audiensnya tanpa terburu-

buru dalam membuat penilaian atau mengambil kesimpulan.

## 2) Sikap Selektif

Sikap selektif berhubungan dengan kemampuan persuader untuk memilih dan memilah informasi yang relevan dan penting dalam konteks komunikasi persuasif. Persuader perlu dapat mengidentifikasi argumen atau data yang paling kuat dan relevan untuk mendukung pesan yang ingin disampaikan.

## 3) Sikap Digestif

Sikap digestif mengacu pada kemampuan persuader untuk memahami, menganalisis, dan memproses informasi yang diterima. Persuader harus dapat mengurai dan mengolah informasi dengan seksama sehingga dapat merumuskannya kembali dengan cara yang dapat dimengerti dan persuasif bagi audiens.

## 4) Sikap Asimilatif

Sikap asimilatif berhubungan dengan kemampuan persuader untuk mengintegrasikan informasi yang telah diproses dan diolah dengan pengetahuan, keyakinan, dan nilai-nilai yang ada dalam dirinya sendiri. Persuader perlu mampu mengaitkan pesan yang disampaikan dengan konteks yang lebih luas sehingga bisa menghasilkan ide-ide

baru yang orisinal sebagai materi untuk disampaikan melalui komunikasi.

#### 5) Sikap Transmisif

Sikap transmisif merujuk pada kemampuan persuader untuk mentransmisikan atau menyampaikan pesan secara efektif kepada audiens. Persuader perlu memilih metode komunikasi yang tepat, menggunakan gaya bahasa yang sesuai, dan mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti keterampilan vokal dan nonverbal dalam menyampaikan pesan persuasif (Soleh Soemirat, 2014).

#### e. Teknik Komunikasi Persuasif

Dalam prakteknya komunikasi persuasif tentu memiliki teknik-teknik di dalamnya. William S. Howell, dkk (1977) mengemukakan tujuh teknik komunikasi persuasif, berikut di antaranya:

##### 1) *The Yes Response Technique*

Teknik komunikasi persuasi ini merupakan teknik yang dilakukan dengan cara mengemukakan pertanyaan-pertanyaan kepada persuadee dengan upaya agar persuadee terkondisi untuk menjawab “Ya” pada pertanyaan yang diajukan. Tujuan dari teknik ini adalah untuk membimbing orang yang akan dipengaruhi agar mengadopsi pandangan, sikap, dan tindakan tertentu.

## 2) *Putting It Up To You*

Merupakan teknik komunikasi persuasi yang dilakukan dengan melibatkan pengulangan pertanyaan untuk mencari kejelasan, pendapat, penilaian, persetujuan, ketidaksetujuan, dan sebagainya terkait topik yang sedang dibicarakan. Tujuannya adalah untuk membangun hubungan psikologis antara pihak yang melakukan persuasi dan targetnya. Dengan demikian, pihak yang melakukan persuasi akan mendapatkan masukan yang berguna untuk strategi persuasi berikutnya, seperti pemahaman terhadap keinginan pendengar dan perbaikan komunikasi dalam upaya persuasi.

## 3) *Simulated Disinterest*

Merupakan teknik komunikasi persuasi yang dilakukan dengan menekan rasa cemas dan sikap memaksa sasaran untuk mengikuti keinginannya. Teknik yang dilakukan adalah dengan berpura pura tidak tertarik pada hasil persuasi yang diharapkan.

## 4) *Transfer*

Transfer merupakan lingkungan atau atmosfer yang dirasa berpengaruh pada hasil persuasi. Sikap seseorang terhadap lingkungan di mana persuasi dilakukan memiliki pengaruh terhadap warna persuasi yang tercipta. Jika



seseorang bersikap positif terhadap situasi sekitar, hal tersebut akan membantu menciptakan atmosfer persuasi yang positif. Sebaliknya, jika seseorang bersikap negatif, lingkungan dapat menjadi negatif dan berdampak pada efektivitas persuasi yang dilakukan.

5) *Bandwagon Technique*

Teknik persuasi ini melibatkan pengungkapan bahwa setiap individu memiliki kesamaan dengan kita dalam hal menyetujui ide, melakukan tindakan, atau membeli produk yang ditawarkan. Dengan menggunakan teknik ini, persuader berusaha untuk membentuk keyakinan pada persuadee tentang hal-hal yang ditawarkan kepada mereka dengan cara yang membuat mereka merasa yakin, karena melihat bahwa orang lain juga melakukannya.

6) *Say It With Flower*

Teknik ini diterapkan dengan memberikan pujian terhadap kelebihan, kecakapan, kemampuan, dan kepandaian sasaran tanpa berlebihan. Tujuannya adalah untuk mencuri hati sasaran atau persuadee.

7) *Don't Ask If As Which*

Teknik persuasi ini melibatkan memberikan penawaran kepada sasaran yang terdiri dari beberapa pilihan. Dalam teknik ini, persuader harus memiliki

kemampuan dalam merangkai kata-kata dengan baik, dengan menampilkan berbagai pilihan yang tersedia. Hal ini bertujuan agar sasaran dapat dengan jelas memahami pesan dan tertarik pada objek yang sedang dipersuasi.

8) *The Swap Technique*

Teknik ini merupakan teknik yang dilakukan melalui pertukaran, baik dalam bentuk pertukaran barter barang maupun pertukaran informasi.

9) *Reassurance*

Pada teknik ini penting bagi persuader untuk menjaga hubungan yang terjalin dengan persuadee agar tidak terputus begitu saja. Oleh karena itu, persuader perlu menghubungi kembali persuadee melalui surat, telepon, atau bahkan mengunjungi secara langsung rumah atau tempat kerjanya.

10) *Technique Of Irritation*

Teknik ini mengarahkan persuader untuk meyakinkan sasaran agar membuat keputusan. Namun, jika teknik ini tidak berhasil, dapat menimbulkan risiko karena persuader dapat dianggap sebagai orang yang memaksa.

Menurut buku "Psikologi Komunikasi dan Persuasi" (2013) karya Herdian Maulana dan Gumgum Gumelar,

untuk menguasai teknik persuasi, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a) Kemampuan untuk berpikir dalam konteks yang lebih luas dan menggunakan teknik yang tepat dalam situasi tertentu.
- b) Membangun kredibilitas yang kuat.
- c) Mampu berempati terhadap sasaran.
- d) Menunjukkan perbedaan yang jelas dengan sasaran.
- e) Mengetahui waktu yang tepat untuk membawa sasaran pada pesan yang disampaikan.
- f) Mengetahui kapan menggunakan alat bantu komunikasi yang diperlukan (Soleh Soemirat, 2014).

f. Efek Komunikasi Persuasif

Sastropetro (1988) dalam Soleh Soemirat menjelaskan

bahwa efek merupakan perubahan yang terjadi pada komunikan sebagai hasil dari penerimaan pesan melalui proses komunikasi.

Perubahan tersebut dapat berupa perubahan sikap, pandangan, pendapat, dan tingkah laku. Tujuan utama dari komunikasi persuasif adalah mencapai perubahan pada persuadee dalam hal sikap, pandangan, dan pendapat.

### 1) Efek Komunikasi Persuasif Pada Model Psikodinamika

Menurut model psikodinamika, pesan-pesan komunikasi akan efektif apabila memiliki kemampuan untuk mengubah minat dan perhatian individu secara psikologis. Hal ini dilakukan sedemikian rupa sehingga persuadee dapat merespons pesan sesuai dengan keinginan persuader. Untuk menciptakan efek komunikasi persuasif yang efektif, seorang persuader perlu mampu memodifikasi struktur psikologis internal persuadee. Tujuan utamanya adalah menjalin keterkaitan psikodinamika antara aspek internal, seperti sikap dan motivasi, dengan perilaku yang diinginkan oleh persuader (Soleh Soemirat, 2014).

### 2) Efek Komunikasi Persuasif Pada Model Sosial Budaya Proses Persuasi

Menurut model ini sulit untuk secara akurat menafsirkan pola perilaku individu hanya berdasarkan variabel psikologis. Hal ini disebabkan oleh pengaruh lingkungan sosial dan budaya terhadap sikap individu. Oleh karena itu, untuk menjelaskan, memprediksi, atau bahkan memanipulasi perilaku individu, penting juga mempertimbangkan aspek-aspek seperti norma sosial, peran, kontrol sosial, nilai-nilai, dan harapan kepercayaan

(DeFleur, 1966; Depari dan Mac Andrews, 1982, Soleh Soemirat, 2014).

g. Hambatan Komunikasi Persuasif

Tujuan komunikasi persuasif adalah menghasilkan perubahan dalam sikap, pendapat, dan perilaku target sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan, baik melalui pembentukan, penguatan, maupun perubahan. Untuk mencapai tujuan tersebut tentu akan banyak hambatan yang akan ditemukan. Menurut B. Aubrey Sisher (1978) terdapat dua faktor penyebab hambatan komunikasi, di antaranya yaitu:

1) Faktor Mekanistik Komunikasi Manusia

Faktor Mekanistik terjadi karena keterbatasan, gangguan, pencemaran, atau bahkan kerusakan dalam saluran komunikasi. Contohnya, faktor internal penerima pesan seperti kesalahan penafsiran terhadap pesan yang diterima, serta faktor eksternal seperti adanya provokasi, isu, atau gosip yang melibatkan persuader atau isi pesan itu sendiri.

2) Faktor Psikologis

Hambatan psikologis ini berasal dari dalam individu menyebabkan distorsi makna dari pesan yang disampaikan. Gejalanya dapat termasuk bias budaya, konflik peran,

konflik dalam sistem sosial, dan faktor lain yang mempengaruhi komunikasi (Soleh Soemirat, 2014).

## 2. Motivasi

### a. Pengertian Motivasi

Menurut Sarwono (2000) dalam Mahardika, motivasi merupakan istilah yang menunjuk pada semua proses penggerak, termasuk situasi yang mendorong timbulnya tindakan atau tingkah laku individu (Mahardika, 2020).

Menurut Purwanto (2004) dalam Mahardika, motif merupakan suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang yang menyebabkan orang tersebut mau bertindak melakukan sesuatu, sedangkan motivasi adalah suatu usaha yang didasari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar bergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil atau tujuan tertentu (Mahardika, 2020).

Pengertian motivasi dari definisi-definisi di atas adalah kekuatan internal atau eksternal yang memengaruhi dan mendorong individu untuk bertindak, mencapai tujuan, atau memenuhi kebutuhan tertentu.

### b. Faktor Yang Memengaruhi Motivasi

Menurut Gerungan (2004:167) dalam Rizky Hardhiyan menyatakan terdapat dua faktor yang mempengaruhi motivasi, di antaranya yaitu:

## 1) Faktor internal

Faktor internal adalah motivasi yang berasal dari dalam diri manusia, biasanya datang dari perilaku yang mampu memenuhi kebutuhan sehingga menjadi puas. Faktor internal meliputi:

### a) Faktor fisik

Faktor fisik adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan kondisi fisik seseorang.

### b) Faktor proses mental

Motivasi merupakan suatu proses yang tidak terjadi begitu saja, tapi ada kebutuhan yang mendasari munculnya motivasi tersebut. Seseorang dengan fungsi mental yang normal akan menyebabkan bias yang positif pada diri. Seperti halnya ada kemampuan untuk mengendalikan situasi-situasi yang harus dihadapi dalam hidup, sikap mental yang positif dan pandangan hidup yang optimis dari pasien terhadap perawatan atau pengobatan yang dijalani akan meningkatkan penghargaan terhadap diri sendiri dan kepercayaan diri, sehingga memungkinkan mengatasi kecemasan dan selalu memiliki pikiran positif dalam proses penyembuhan.



c) Keinginan dalam diri sendiri

Contohnya adalah keinginan untuk bisa sembuh dari penyakit yang dideritanya.

d) Kematangan usia

Kematangan usia dapat memengaruhi kemampuan seseorang dalam berpikir dan membuat keputusan yang mendukung proses penyembuhannya.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor motivasi yang berasal dari luar diri seseorang yang merupakan pengaruh dari orang lain maupun lingkungannya. Faktor eksternal di antaranya yaitu:

a) Lingkungan

Lingkungan adalah suatu yang berada disekitar seseorang baik fisik, psikologis, maupun sosial.

b) Dukungan Sosial

Menurut Rachmawati dan Turniani (2002:137) dalam Rizky Hardhiyan, dukungan sosial dapat berisi informasi dalam bentuk verbal dan atau nonverbal, tindakan yang diberikan oleh sosial atau didapat karena kehadiran seseorang yang memiliki manfaat emosional atau

efek perilaku bagi pihak yang mendapat dukungan sosial tersebut.

c) Fasilitas

Kemudahan aksesibilitas dan ketersediaan fasilitas yang mendukung proses penyembuhan dapat menjadi motivasi bagi seseorang untuk pulih. Contoh dari fasilitas yang dimaksud termasuk ketersediaan sumber daya finansial yang memadai.

d) Media

Menurut Rachmawati dan Turniani (2002:137), media yaitu dukungan yang diberikan dalam bentuk informasi pengetahuan tentang penyakit, nasehat, atau petunjuk saran. Melalui media ini, seseorang dapat memperoleh pengetahuan yang lebih luas tentang informasi kesehatan mereka, sehingga dapat menjadi dorongan untuk mencapai kesembuhan (Rizky Hardhyan, 2013).

c. Membangkitkan Motivasi

Suhardi (2013) mengemukakan beberapa hal yang merupakan elemen dari membangkitkan motivasi, di antaranya adalah sebagai berikut:

1) Energi

Energi merujuk pada kekuatan atau kapasitas untuk melakukan aktivitas. Setiap tindakan yang kita lakukan

membutuhkan energi, meskipun dalam jumlah yang berbeda-beda. Tingkat energi yang kita miliki secara langsung dapat memengaruhi tingkat motivasi yang kita rasakan. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi energi. Faktor-faktor ini dapat digunakan untuk meningkatkan tingkat energi yang kita miliki. Ketiga faktor tersebut di antaranya yaitu:

a) Olahraga/gerak badan

Olahraga memiliki berbagai manfaat yang meliputi kemampuan untuk meredakan stres, meningkatkan tingkat energi, memperbaiki mood, meningkatkan kepercayaan diri, serta mengurangi tingkat depresi.

b) Tidur

Tidur memiliki peranan penting dalam menjaga energi, kesehatan, produktivitas, dan keseimbangan emosional. Tidur adalah suatu proses yang digunakan untuk mengembalikan kebugaran tubuh dan pikiran.

c) Relaksasi

Relaksasi merupakan cara yang paling cepat, mudah, dan praktis dalam memulihkan energi. Relaksasi digunakan untuk menenangkan pikiran yang sedang menghadapi masalah serta dapat mengurangi pikiran dan emosi negatif. Jenis relaksasi bisa meliputi

meditasi, yoga, rekreasi, mendengarkan musik, melakukan hobi. (Suhardi, 2013).

## 2) Emosi

Emosi dalam konteks umum merujuk pada perasaan yang dialami oleh seseorang. Emosi memiliki peran penting dalam menentukan kemampuan seseorang untuk melakukan tindakan. Emosi merupakan bagian internal dari motivasi individu. Emosi memiliki kemampuan untuk mengendalikan tindakan dan perilaku seseorang dalam aktivitas sehari-hari. Bagaimana seseorang merasakan sesuatu dapat memengaruhi langkah-langkah yang diambil dan cara pelaksanaannya.

Menurut Suhardi (2013) terdapat empat cara yang bisa dilakukan yang berhubungan emosi, di antaranya adalah sebagai berikut:

### a) Fisiologi

Fisiologi adalah hal-hal yang berkaitan dengan bagaimana seseorang menggunakan tubuh fisiknya untuk dengan cepat mengubah emosi. Fisiologi dapat diidentifikasi melalui postur tubuh, gerakan tubuh, dan bahasa tubuh yang digunakan oleh individu.

### b) Pikiran

Pikiran memiliki kekuatan yang sangat kuat. Perubahan pikiran seseorang dapat mempengaruhi

perubahan emosi. Jika seseorang ingin termotivasi, maka seseorang perlu untuk mampu mengendalikan emosi. Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan sering memikirkan hal-hal yang positif.

c) Kekuatan Kata

Kata-kata yang diucapkan setiap hari memiliki kekuatan besar dan signifikan dalam mengubah emosi seseorang. Dengan kata lain, kata-kata memiliki kemampuan untuk mempengaruhi diri seseorang. Kata-kata dapat merubah hidup seseorang ke arah yang lebih baik atau buruk, tergantung pada pilihan kata-kata yang sering digunakan.

d) Persepsi

Persepsi adalah interpretasi atau pemahaman yang terbentuk dari suatu kejadian melalui penggunaan lima

indera. Persepsi memungkinkan seseorang melihat dan memahami suatu hal dengan cara yang berbeda-beda

(Suhardi, 2013).

### 3. Kanker Anak

Kanker atau tumor ganas adalah suatu kondisi di mana terjadi pertumbuhan sel atau jaringan yang tidak terkendali, terus berkembang dan tidak dapat mati. Sel kanker memiliki kemampuan untuk menyerang jaringan di sekitarnya dan dapat membentuk metastasis

atau penyebaran ke bagian tubuh yang lain (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2018).

Kanker anak merujuk pada jenis kanker yang muncul pada anak-anak yang berusia di bawah 18 tahun, termasuk anak yang masih dalam kandungan. Terdapat enam jenis kanker yang umum terjadi pada anak, antara lain leukemia, retinoblastoma, osteosarcoma, neuroblastoma, limfoma maligna, dan karsinoma nasofaring (Siloam Hospitals, 2023).

#### 4. Gejala Gangguan Psikologis Anak Dampak Dari Kanker

Gejala-gejala gangguan psikologis lain yang dialami anak dengan kanker adalah sebagai berikut:

- a. Kecemasan dan stress, efek rasa kecemasan dan stress ini muncul akibat dari adanya diagnosis kanker, perubahan gaya dan pola hidup, pengobatan yang harus dijalani dan dilakukan, dan adanya pikiran mengenai ketidakpastian mengenai hal yang terjadi di masa depan. Dan tentu hal-hal tersebut mampu memengaruhi kualitas hidup dan mempengaruhi anak dalam mengatasi dan menghadapi penyakit kanker yang diderita.
- b. Depresi, kondisi depresi ini bisa dialami oleh anak karena akibat dari pengobatan yang menyakitkan, perubahan fisik yang dialami setelah melalui pengobatan. Kondisi ini mampu memengaruhi kelangsungan hidup anak karena dapat

menghambat kesembuhan, dan beresiko meningkatkan kematian.

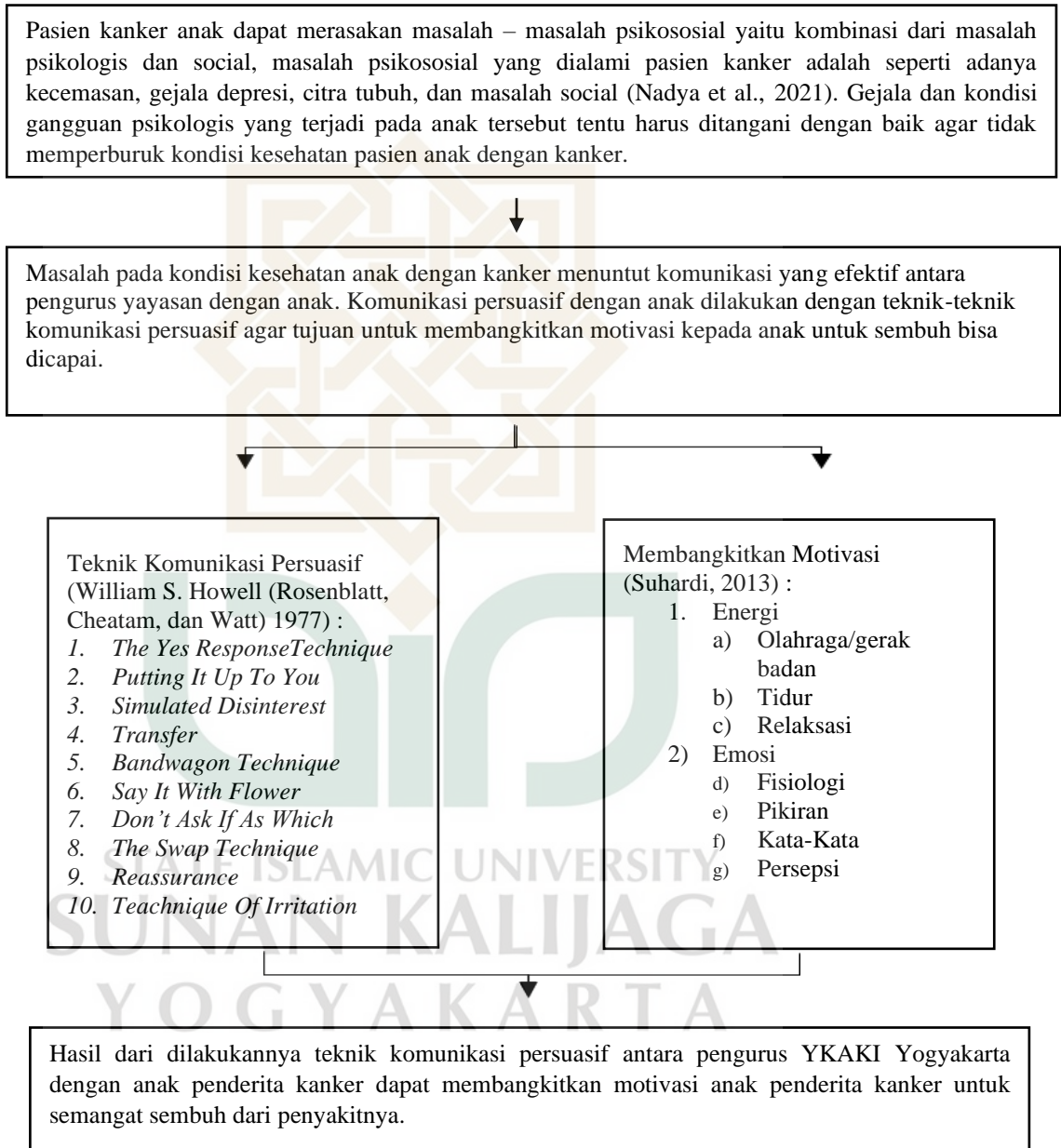
- c. Gangguan makan, kondisi ini dipicu dari adanya efek samping dari pengobatan yang dilakukan seperti mengalami rasa mual, mulut kering, dan muntah. Kondisi ini dapat memengaruhi kemampuan tubuh anak dalam melawan penyakit dan beresiko terkena infeksi.
- d. Gangguan tidur, kondisi ini juga merupakan efek dari pengobatan kanker yang dilalui. Gangguan tidur yang dialami adalah anak bisa mengalami insomnia atau tidur terlalu lama. Gangguan tidur yang dialami ini mampu memperburuk gejala penyakit yang dialami anak (*National Cancer Institute, 2021*).



## G. Kerangka Pemikiran

### Bagan 2

#### Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Peneliti

## H. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, di mana menurut Moleong proses data analisis kualitatif diawali dengan mempelajari seluruh data yang ada dari berbagai sumber yang ada, yaitu dengan wawancara, melakukan pengamatan yang sebelumnya sudah ditulis dalam catatan di lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, foto, dll. Setelah dipejari atau ditelaah, melakukan reduksi data, penyusunan, mengkategorisasi dan melakukan penafsiran data-data (Moleong, 2017).

Menurut Rukajat tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah untuk mendapatkan pengertian dan pemahaman mengenai suatu kejadian atau perilaku manusia dalam sebuah organisasi atau institusi (Dr. Ajat Rukajat, 2018).

Selanjutnya penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Menurut Nazir dalam Fitrianti (2023) menyebutkan bahwa tujuan dari pendekatan deskriptif adalah untuk mendeskripsikan, menggambarkan, atau melukiskan secara runtut sistematis, factual, dan akurat sesuai dengan fakta, karakteristik dan hubungan fenomena yang diselediki (Fitrianti, 2023).

Penelitian ini menganalisis bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta dalam membangkitkan motivasi anak penderita

kanker. Pengumpulan data yang dilakukan berdasarkan wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi yang kemudian akan dianalisis menggunakan Teori Teknik Komunikasi Persuasif (William S. Howell (Rosenblatt, Cheatam, dan Watt) 1977).

## 2. Subjek dan Obyek Penelitian

### a. Subjek Penelitian

Menurut Moleong subjek penelitian adalah informan, yang berarti Subjek penelitian merupakan orang yang diminta untuk memberikan pernyataan fakta atau pendapat (Moleong, 2017). Subjek penelitian ini merupakan informasi mengenai data-data dan hal-hal yang peneliti butuhkan terhadap penelitian yang sedang dilakukan.

Subjek penelitian ini adalah pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta yang berjumlah tiga orang, yaitu Bapak Andi Winahyu selaku Staff Administrasi, Bapak Hevi de Villanova selaku Pengurus Sekolah Ku, dan Ibu Retno Ratih selaku Koordinator Rumah Kita.

Pemilihan subjek utama penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan melalui pertimbangan-pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2017).

## b. Objek Penelitian

Menurut Sugiyono objek penelitian merupakan objek atau kegiatan yang memiliki beberapa variabel tertentu yang ditetapkan untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2017).

Objek pada penelitian ini adalah teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta dalam membangkitkan motivasi anak penderita kanker.

## 3. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini terdapat dua jenis pengumpulan data yang digunakan, yaitu data primer atau data utama dan data sekunder atau data pelengkap. Data primer merupakan jenis data yang dikumpulkan dan diperoleh secara langsung dari sumber kepada pengumpul data (Sugiyono, 2017). Mustari dalam Izhar menyatakan bahwa data primer merupakan hasil data dari sumber data primer, sumber data primer merupakan istilah keilmuan untuk menggambarkan dari bahan sumber yang paling dekat dengan informasi, orang, periode, dan gagasan yang dipelajari (Rizka Mutiarani, Amrazi, 2020).

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini, antara lain:

### a. Wawancara

Pengertian dari wawancara adalah pertemuan dari dua orang untuk bertukar informasi dan gagasan lewat pertanyaan

dan jawaban sehingga mampu ditafsirkan makna atau arti dalam suatu tema tertentu (Sugiyono, 2017).

Dari pengertian di atas maka peneliti akan melakukan wawancara secara langsung di lapangan, yaitu dengan melakukan pengumpulan informasi atau data melalui proses tanya jawab secara langsung dan mendalam dengan informan. wawancara yang berkaitan dengan masalah yang akan penulis teliti, yaitu Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Yayasan Dalam Membangkitkan Motivasi Anak Penderita Kanker Pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta.

b. Observasi

Menurut Riyanto (2010:96) dalam Mulyono menyatakan bahwa “Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan secara langsung maupun tidak langsung” (Mulyono, 2021).

Sedangkan menurut Sugiyono observasi adalah teknik pengumpulan data yang memiliki ciri yang lebih spesifik dibandingkan dengan teknik pengumpulan data yang lain (Sugiyono, 2017).

Tujuan digunakannya observasi sebagai metode penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan pengurus yayasan kanker

terhadap anak dengan kanker dalam membangkitkan motivasi anak.

Data sekunder merupakan data pelengkap dari data utama yang digunakan oleh penulis. Data sekunder adalah sumber data yang secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, data sekunder ini bisa didapat melalui arsip atau dokumen contohnya (Sugiyono, 2017). Data sekunder yang digunakan penulis adalah dokumentasi. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah terjadi dan dilalui. bentuk dari dokumentasi sangat beragam mulai dari dokumentasi foto, laporan, rekaman atau karya-karya dari seseorang. Dalam penelitian ini, dokumentasi yang penulis butuhkan dalam memperoleh data yang mendukung penelitian adalah arsip catatan, gambar atau foto, dan peristiwa sesuai dengan masalah yang akan diteliti.

#### 4. Metode Analisis Data

Analisis data menurut Bogdan (dalam Sugiyono, 2017) merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis. Data yang didapat melalui hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam bagian-bagian, menyusun dalam pola, memilih yang penting untuk kemudian dipelajari, dan dibuat kesimpulan yang bisa diinformasikan pada orang lain (Sugiyono, 2017).

Menurut Miles & Huberman (1992:16) dalam Rijali menjelaskan terdapat tiga alur kegiatan dalam analisis data tiga alur tersebut di antaranya adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan usaha untuk menyimpulkan data, kemudian membagi-bagi data tersebut dalam satuan, kategori, dan tema tertentu. Proses reduksi data dilakukan secara terus menerus sesudah penelitian di lapangan sampai dengan laporan akhir akhir penelitian lengkap disusun. Di dalam reduksi data meliputi meringkas data, mengkode, menelusur tema, dan membuat gugus-gugus (Rijali, 2019).

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan aktivitas dimana kumpulan-kumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan penarikan suatu kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk dari penyajian data berisikan gabungan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Dari itu mampu memudahkan peneliti dalam melihat apa yang sedang terjadi, sehingga dapat menilai apakah kesimpulan yang diambil sudah tepat atau perlu dilakukan analisis kembali (Rijali, 2019).



### c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah usaha untuk mencari dan memahami makna, keteraturan, pola-pola, penjelasan, dan alur sebab-akibat, yang di mana tahap akhirnya adalah menyimpulkan keseluruhan data yang didapat peneliti (Wanto, 2018).

### 5. Keabsahan Data

Pengujian keabsahan data dilakukan dengan cara triangulasi sumber. Triangulasi sumber berarti membandingkan data dan mengecek ulang derajat kepercayaan suatu informasi dari sumber yang berbeda. Triangulasi sumber data ini dilakukan agar informasi yang disampaikan ini nantinya konsisten.

Triangulasi sumber yang akan digunakan pada penelitian ini yaitu melakukan wawancara dengan dua anak penderita kanker di YKAKI Yogyakarta, pertama anak berinisial R pengidap Leukimia yang berusia 14 tahun, berasal dari Banjarnegara dan sudah berada di YKAKI Yogyakarta selama empat bulan lamanya dan yang kedua adalah anak berinisial F pengidap Leukimia yang berusia 14 tahun, berasal dari Kota Banyumas dan sudah berada di YKAKI Yogyakarta selama delapan bulan.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Komunikasi persuasif merupakan cara berkomunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi orang lain melakukan atau percaya pada suatu hal. Pada konteks antara pengurus yayasan kanker dan anak penderita kanker, komunikasi persuasif dilakukan dengan tujuan untuk memberikan dukungan dan motivasi bahwa mereka tidak berjuang sendiri, memberikan informasi yang tepat tentang perawatan, mengajak untuk terlibat dalam program yayasan. Pada Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta tujuan tersebut dicapai dengan menggunakan teknik-teknik komunikasi persuasif. Penggunaan teknik-teknik komunikasi persuasif ini didasari karena ditemukannya masalah terakait motivasi seta semangat anak yang rendah akibat selama masa pengobatan serta digunakan dengan disesuaikan pada stuasi, kondisi, dan kepribadian setiap anak yang tentu berbeda-beda.

Teknik komunikasi persuasif yang digunakan Pengurus YKAKI Yogyakarta menekankan pada pendekatan secara hati ke hati, penuh pengertian dan kesabaran. Kegiatan olahraga, istirahat yang cukup, relaksasi, pengelolaan emosional yang baik dengan bantuan teknik-teknik persuasif dalam melakukan hal-hal tersebut memberikan dampak besar bagi anak yaitu berhasil membangkitkan motivasi anak penderita kanker. Ini membantu mereka mengalihkan perhatian dari proses medis yang

menegangkan, mengurangi stres, meningkatkan suasana hati, memperkuat sistem kekebalan tubuh, meningkatkan energi, semangat, dan memberi waktu untuk bersantai tanpa terbebani pikiran yang berlebihan.

## **B. Saran**

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan antara lain:

### **1. Bagi Penulis Selanjutnya**

Penelitian selanjutnya Untuk studi berikutnya, disarankan untuk mengikutsertakan lebih banyak yayasan yang serupa atau menjalankan penelitian dengan pendekatan kuantitatif guna memperluas ruang lingkup hasil penelitian. Menggandeng langsung anak-anak yang sedang mengalami kanker dalam penelitian juga menjadi hal penting untuk memahami dampak teknik komunikasi persuasif pada mereka serta menerima umpan balik yang dapat meningkatkan perjalanan kesembuhan yang mereka alami.

### **2. Bagi Pengurus Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta**

Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) Yogyakarta bisa memperbaiki pencapaian programnya dengan melatih pengurusnya dalam menerapkan teknik komunikasi persuasif yang efektif, meningkatkan keterampilan mereka dalam mendukung anak-anak yang mengidap kanker. Selain

itu, mereka dapat mendorong kolaborasi dengan organisasi sejenis atau lembaga lain yang juga prihatin terhadap kesehatan anak-anak yang mengidap kanker, untuk bertukar informasi dan praktik terbaik yang dapat meningkatkan semangat dan motivasi anak-anak tersebut.

### 3. Bagi Masyarakat Umum untuk Kepedulian Kanker

Kepedulian terhadap kanker bisa ditingkatkan dengan lebih memperluas pemahaman mengenai perjuangan anak-anak penderita. Masyarakat perlu terlibat aktif mendukung yayasan seperti Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI) melalui sukarela, donasi, dan penyebaran informasi. Dukungan ini sangat penting untuk memfasilitasi pengobatan anak-anak yang sedang berjuang melawan kanker. Kesadaran dan dukungan masyarakat akan berperan besar dalam meningkatkan kesejahteraan anak-anak penderita kanker dan keluarga mereka.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anandra, Q., Uljanatunnisa, U., & Cahyani, I. P. (2020). Analisis Elaboration Likelihood Theory Pada Kampanye “Go Green, No Plastic” Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. *Jurnal Komunika: Jurnal Komunikasi, Media Dan Informatika*, 9(2), 96. <https://doi.org/10.31504/komunika.v9i2.3421>
- Dr. Ajat Rukajat, M. M. (2018). *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Deepublish.
- Fitrianti, C. (2023). Problematika Pelayanan Lansia Di UPT Pelayanan Sosial Tresna Werdha Pasuruan (Studi di UPT Pelayanan Sosial Tresnah Werdha Kabupaten Pasuruan). *Thesis, Universitas Muhammadiyah Malang*, 31.
- Harahap, D. (2020). *Komunikasi Persuasif Dosen dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi IAIN Padangsidempuan. Volume 14*,.
- Kemendes RI. (2020). *No Title*. Kemendes RI. <https://p2ptm.kemkes.go.id/infographic-p2ptm/stress/page/7/tidur-adalah-salah-satu-istirahat-terbaik-bagi-tubuh-yang-dapat-mengembalikan-energi>
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2018). *Kenali Gejala Dini Kanker Pada Anak*. [https://p2ptm.kemkes.go.id/kegiatan-p2ptm/pusat-/kenali-gejala-dini-kanker-pada-anak#\\_ftn1](https://p2ptm.kemkes.go.id/kegiatan-p2ptm/pusat-/kenali-gejala-dini-kanker-pada-anak#_ftn1)
- Mahardika, F. (2020). *Hubungan Dukungan Sosial Dengan Motivasi Sembuh Pada Pasien Napza Di Yayasan Rehabilitasi Medan Plus*.
- Makarim, dr. F. R. (2023). *Olahraga*. Halodoc.Com. <https://www.halodoc.com/kesehatan/olahraga>
- Mapes, D. (2023). *Sleep can be a cancer patient's best elixir*. Fred Hutch Cancer Center. <https://www.fredhutch.org/en/news/center-news/2023/08/sleep-can-be-a-cancer-patient-s-best-elixir.html>
- Moleong, & L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Mulyono, I. T. (2021). *Pengalaman Belajar Peserta Didik Dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia Masa Pandemi Covid-19 Di SMK N 1 Sudimoro*. 2021.
- Nadya, S., Deli, H., & Utomo, W. (2021). Masalah Psikososial Anak dengan

- Penyakit Kanker Selama Pandemi COVID-19. *Jendela Nursing Journal*, 5(2), 83–91. <https://doi.org/10.31983/jnj.v5i2.7582>
- National Cancer Institute. (2021). *Supportive Care for Children and Adolescents with Cancer*. <https://www.cancer.gov/types/childhood-cancers/supportive-care>
- Raintung, T. N. dkk. (2021). Komunikasi Persuasif Konselor Dengan Residen Narkoba Dalam Menunjang Keberhasilan Rehabilitasi Di Institusi Penerima Wajib Lapor (IPWL) Kalooran Tampusu Kabupaten Minahasa. *Acta Diurna Komunikasi*, 1–8.
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>
- Rizka Mutiarani, Amrazi, I. (2020). Implementasi dan Omplikasi Full Day School Pada Pembelajaran Sosiologi Di SMA 10 Pontianak. *Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 8(3), 1–8.
- Rizky Hardhiyan. (2013). *Hubungan Komunikasi Therapeutic Perawat Dengan Motivasi Sembuh Pada Pasien Rawat Inap di Ruangan Melati Rumah Sakit Umum Daerah Kalisari*.
- Siloam Hospitals. (2023). *Mengenal 3 Fakta Penting Seputar Kanker Anak, Wajib Tahu!* <https://www.siloamhospitals.com/informasi-siloam/artikel/3-fakta-penting-seputar-kanker-anak>
- Soleh Soemirat, A. S. (2014). *Komunikasi Persuasif* (6th ed.). Universitas Terbuka.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, CV.
- Suhardi. (2013). *The Science Of Motivation*. PT Alex Media Komputindo.
- Surry, K., & Yahya, M. (2018). Komunikasi Interpersonal Anggota C-Four Dalam Memotivasi Diri Anak Penderita Kanker di Aceh (Studi Kualitatif Deskriptif Pada Children Cancer Care Community (C-Four) Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(2), 159–168.
- Tafsirq. (2023). *Surat Al-Baqarah Ayat 256*. <https://tafsirq.com/2-al-baqarah/ayat-286>

- Wanto, A. H. (2018). Strategi Pemerintah Kota Malang Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Publik Berbasis Konsep Smart City. *JPSI (Journal of Public Sector Innovations)*, 2(1), 39. <https://doi.org/10.26740/jpsi.v2n1.p39-43>
- Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia. (2023). *5 Program Utama YKAKI Peduli*. <https://ykaki.org/program-ykaki/>

