

# **TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENCARI PELESTARI DONOR DARAH SUKARELA (P2D2S) DI PALANG MERAH INDONESIA (PMI) KOTA SAMARINDA**

**Feny Junita<sup>1</sup>, Erwin Resmawan<sup>2</sup>, Kheyene Molekandella Boer<sup>3</sup>**

## ***Abstrak***

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Teknik Komunikasi Persuasif Pencari Pelestari Donor Darah Sukarela Di Palang Merah Indonesia Kota Samarinda. Jenis penelitian yang di gunakan adalah metode penelitiann diskriptif kualitatif. Fokus penelitian pada penelitian ini adalah teknik persuasif yaitu Teknik Asosiasi, Integrasi, Ganjaran, Tataan, dan Red-herring. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Key Informan dan informan di Palang Merah Indonesia Kota Samarinda bagian Pencari Pelestari Donor Darah Sukarela untuk dijadika narasumber. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data model interaktif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman.*

*Hasil dari penelitian Teknik Komunikasi Persuasif Pencari Pelestari Donor Darah Sukarela Di Palang Merah Indonesia Kota Samarinda yang menggunakan teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan dan red-herring, adalah teknik komunikasi persuasif yang di gunakan melalui sosialisasi atau diskusi yang merupakan kegiatan untuk menyampaikan, menginformasikan, serta mengedukasi masyarakat tentang pentingnya donor darah sukarela dengan penggunaan media tatap muka dan new media aktif dijalankan oleh P2D2S, yang digunakan sebagai jalan komunikasi untuk menyampaikan pesan atau informasi dari P2D2S kepada masyarakat disamarinda dan P2D2S melakukan kerjasama dengan instansi pemerintah, swasta atau organisasi lain untuk mewujudkan donor darah sukarela di PMI kota Samarinda semakin meningkat.*

***Kata Kunci : Komunikasi Pesuasif, Donor Darah, Palang Merah Indonesia***

## **PENDAHULUAN**

### ***Latar Belakang***

Komunikasi merupakan salah satu hal yang penting yang harus ada dalam kegiatan donor darah, karena sifatnya yang mampu menyampaikan informasi kepada pihak lain, dalam hal ini menyampaikan informasi dari pihak P2D2S kepada masyarakat. Komunikasi mempunyai peranan tersendiri dalam

---

<sup>1</sup> Mahasiswa Program S1 Administrasi Negara, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email:

<sup>2</sup> Dosen Pembimbing I Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

<sup>3</sup> Dosen Pembimbing II Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

mendukung kelancaran proses kegiatan, yaitu untuk membangun interaksi antara masyarakat dan pihak P2D2S. Pelaksanaan komunikasi dalam kegiatan menjadi salah satu hal yang juga harus di perhatikan, karena sedikit banyak keberhasilan proses kegiatan di pengaruhi oleh komunikasi yang terjadi di dalamnya.

Dalam menyampaikan pesan, komunikasi tidak hanya dilakukan secara verbal saja namun terkadang komunikasi nonverbal lebih mampu meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap informasi yang diberikan. Komunikasi yang digunakan sebaiknya bersifat mengajak atau persuasif agar mampu membuat masyarakat terdorong untuk memperhatikan dan memahami apa yang sedang disampaikan oleh P2D2S.

Komunikasi yang di gunakan P2D2S untuk meningkatkan kesadaran berdonor darah masyarakat adalah dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif, dalam komunikasi persuasif komunikator menyusun dan mengatur pesan-pesan sedemikian rupa, sehingga pihak komunikator memperoleh respon yang di inginkan, untuk itu hendaknya, pesan mengoptimalkan lambang komunikasi yang tersedia (verbal dan nonverbal) yang disesuaikan topik yang di komunikasikan, saluran komunikasi yang di gunakan dan khalayak yang dituju.

Komunikasi yang tercipta harus mampu mengajak, membujuk, serta menciptakan kesadaran untuk bersedia melakukan sesuatu yang mengarah pada tujuan kegiatan. Dengan kata lain, komunikasi yang tercipta adalah komunikasi yang bersifat persuasif. Komunikasi persuasif dalam proses kegiatan sebaiknya mampu meningkatkan kesadaran berdonor darah masyarakat. Hal ini diperlukan karena kesadaran donor darah masyarakat tidak hanya didukung oleh faktor eksternal, seperti pihak PMI dan proses kegiatan, namun juga dipengaruhi oleh faktor internal yang muncul dari dalam diri masyarakat.

Kesadaran merupakan suatu hal yang timbul dari dalam diri masyarakat itu sendiri. Namun hal ini hanya akan dapat dimunculkan jika terdapat rangsangan-rangsangan yang berasal dari luar pribadi masyarakat. Oleh karena itu proses kegiatan harus dilakukan dengan orientasi meningkatkan kesadaran donor darah dalam diri masyarakat.

Organisasi yang terkait harus mendorong, mengajak, mempengaruhi, dan merubah sikap masyarakat untuk ikut serta dalam memajukan Kota Samarinda dalam bidang kesehatan yang berkualitas. Masyarakat bisa berperan serta dalam perkembangan kesehatan apabila memiliki keinginan dan kesadaran untuk melakukan donor darah sukarela. Sehubungan dengan proses komunikasi persuasif tersebut, di dalamnya terdapat teknik-teknik komunikasi persuasif yaitu teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, red-herring, P2D2S menggunakan teknik komunikasi tersebut untuk meningkatkan pendonor darah sukarela di PMI Kota Samarinda.

Dari uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dijalankan oleh pihak P2D2S di

PMI Kota Samarinda karena telah meningkatkan jumlah donor darah. Oleh karena itu peneliti akan melakukan penelitian dengan judul “TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENCARI PELESTARI DONOR DARAH SUKARELA (P2D2S) DI PALANG MERAH INDONESIA (PMI) KOTA SAMARINDA”

### ***Rumusan Masalah***

Masalah merupakan unsur pokok dalam penelitian ilmiah, menentukan masalah merupakan langkah awal dalam setiap penelitian ilmiah. masalah merupakan objek penelitian ilmiah. Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Bagaimana Teknik Komunikasi Persuasif yang di lakukan P2D2S di PMI Samarinda”

### **Kerangka Dasar Teori**

#### ***Teori AIDDA***

AIDDA merupakan singkatan dari Attention, Interest, Desire, Decision, Action. Untuk menggugah atau menarik perhatian audiens pendekatan AIDDA lebih menekankan pada sisi sikap. Secara rinci pendekatan AIDDA adalah sebagai berikut:

- A - Attention - Perhatian
- I - Interest - Minat
- D - Desire - Hasrat
- D - Decision - Keputusan
- A - Action – Tindakan

1. Perhatian (Attention) prinsip utamanya adalah seorang komunikator harus meyakinkan pihak lain bahwa mereka memiliki sesuatu yang bermanfaat.
2. Menarik (Interest) hal ini dapat diungkapkan bahwa seorang komunikator harus menarik perhatian pihak lain dengan menjelaskan relevansi pesan-pesan yang disampaikan kepada komunikan.
3. Hasrat (Desire) hal yang dapat diartikan bahwa komunikator dapat menumbuhkan hasrat komunikan yaitu masyarakat, agar masyarakat ingin mengetahui lebih lanjut mengenai isi pesan tersebut. Dan hal ini harus diyakinkan dengan bukti-bukti pendukung, agar komunikan merasa yakin.
4. Keputusan (Decision) kepercayaan untuk melakukan suatu hal.
5. Tindakan (Action) hal ini dapat diartikan bahwa komunikator harus dapat membuat masyarakat mengambil tindakan tertentu yaitu melakukan hal apa yang diinginkan oleh komunikator

Effendy (2003 :304), para ahli komunikasi cenderung untuk bersama-sama berpendapat bahwa dalam melancarkan komunikasi lebih baik mempergunakan pendekatan apa yang disebut A-A Procedure ini sebenarnya penyederhanaan dari suatu proses yang disingkat AIDDA.

### ***Komunikasi***

Dalam definisinya secara khusus mengenai komunikasi itu sendiri menurut Book, 1980 (Cangara, 2010:19) komunikasi adalah suatu transaksi, proses simbolik yang menghendaki orang-orang mengatur lingkungannya dengan (1) membangun hubungan antarsesama manusia; (2) melalui pertukaran informasi; (3) untuk menguatkan sikap dan tingkah laku orang lain; serta (4) berusaha mengubah sikap dan tingkah laku itu.

Menurut Evert M. Rogers (Cangara, 2010:20) komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada satu penerima atau lebih dengan maksud untuk mengubah tingkah laku mereka. Definsi ini kemudian di kembangkan oleh Rogers bersama D. Lawrence Kincaid (1981) sehingga melahirkan definisi baru yang menyatakan bahwa komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi dengan satu sama lainnya, yang pada gilirannya akan tiba pada pengertiannya yang mendalam.

### ***Komunikasi Kesehatan***

Menurut Liliweri (2007:46) komunikasi kesehatan adalah studi yang mempelajari bagaimana cara menggunakan strategi komunikasi untuk menyebarluaskan informasi kesehatan yang dapat mempengaruhi individu dan komunitas agar mereka dapat membuat keputusan yang tepat berkaitan dengan pengelolaan kesehatan.

### ***Komunikasi Persuasif***

Menurut K. Andersen (Effendy 2006 : 79) komunikasi persuasif adalah perilaku komunikasi yang memiliki tujuan mengubah keyakinan, sikap atau prilaku individu atau kelompok lain melalui tranmisi beberapa pesan.

Menurut R. bostrom, komunikasi persuasif adalah perilaku komunikasi yang bertujuan mengubah, memodifikasi atau membentuk respon (sikap atau prilaku) dari penerima. Komunikasi persuasif adalah kemampuan komunikasi yang dapat membujuk atau mengarahkan orang lain. Menurut Wrrant, komunikasi persuasif yaitu perintah yang di bungkus dengan ajakan atau nujukan sehingga terkesan tidak memaksa.

### ***Definisi Konsepsional***

Teknik komunikasi Persuasif yang digunakan pihak P2D2S dalam segala upaya dan kegiatan-kegiatan yang mereka lakukan terselip penyampaian pesan atau informasi yang di berikan pihak P2D2S kepada masyarakat dengan tujuan untuk mengubah pendapat, sikap, kepercayaan serta prilaku yang di harapkan.

## **Metode Penelitian**

### ***Jenis Peneliian***

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian Jenis penelitian yang di gunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif deskriptif.

### ***Fokus Penelitian***

Dalam hal ini, peneliti memfokuskan penelitian ini untuk mengetahui:Teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh P2D2S di PMI samarinda teknik persuasif sebagai berikut. Effendy (2008:25) :

1. Teknik Asosiasi
2. Teknik Integrasi.
3. Teknik Ganjaran
4. Teknik Tataan
5. Teknik Red-herring

### ***Jenis Dan Sumber Penelitian***

#### **1. Data Primer**

Sumber data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli peneliti mengambil informan dengan cara purposive sampling yaitu menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu yang memberikan data yang berjumlah 1 orang sebagai key informan dan 2 orang sebagai informan yang memiliki kriteria sebagai berikut :

- a) Telah bekerja di bagian P2D2S PMI Samarinda selama 3 tahun
- b) Terlibat secara langsung dalam proses komunikasi persuasif dan kegiatan donor darah yang dilakukan.
- c) Mengatur pelaksanaan kegiatan donor darah
- d) Seseorang yang mengelola akun sosial media yang berkaitan dengan donor darah sukarela.

Dalam penelitian ini peneliti memilih ibu Dr. Helda Fitriani selaku kepala Unit Transfusi Darah Palang Merah Indonesia Kota Samarinda sebagai *key informan*. Karena dinilai mempunyai kriteria seperti di paparkan di atas.

Kemudian informan pendukung tersebut adalah ibu Titin Yulianti selaku Kepala bagian pengelolaan donor (humas dan rekrutmen donor) sebagai informan, dan Bapak Diki Imam selaku seksi sistem manajemen informasi (pengelola akun sosial media) sebagai informan.

#### **2. Data Skunder**

Sumber data skunder adalah data penelitian yang di peroleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data skunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip, seperti data-data yang mendukung dari buku-buku yang sudah di publikasikan maupun yang belum di publikasikan. Untuk menunjang

penelitian ini diambil dari data-data yang berupa dokumen-dokumen yang berasal dari data yang dimiliki Palang Merah Indonesia Kota Samarinda.

### ***Teknik Pengumpulan Data***

Guna memperoleh data yang berhubungan dengan penelitian maka penulis melakukan pengumpulan data dengan teknik :

1. Observasi

Observasi adalah kegiatan mengamati secara langsung gejala yang diteliti, dalam hal panca indera manusia (penglihatan dan pendengaran) diperlukan untuk menangkap gejala yang di amati. Hasil penangkapan tersebut di catat dan di analisis oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitian Kriyanto (2010:110).

2. Wawancara

Merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yaitu melalui percakapan antara periset (seseorang yang berharap mendapatkan informasi) dengan informan (seseorang yang diasumsikan mempunyai informasi penting tentang suatu objek). Beger, 2000 : 111 (Kriyantono, 2010 : 100)

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah instrumen pengumpulan data yang sering di gunakan dalam berbagai metode pengumpulan data. Metode observasi, kusiones, atau wawancara sering dilengkapi dengan kegiatan penulisan dokumentasi. Tujuannya untuk mendapatkan informasi yang mendukung analisis dan interpretasi data. Kriyantono (2010:120)

### **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

#### ***Teknik Komunikasi Persuasif Pencari Pelestari Donor Darah Sukarela di Palang Merah Indonesia Kota Samarinda***

Berdasarkan hasil wawancara dapat di simpulkan bahwa media yang di gunakan P2D2S adalah media sosial, selain dapat menghemat waktu media sosial juga dapat menghemat biaya dan tenaga, dan media yang di gunakan P2D2S di rasa cukup efisien sekali untuk mereka menyampaikan informasi.

#### ***Teknik Asosiasi***

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pihak P2D2S sangat memanfaatkan tawaran kerjasama yang mampu menjangkau pendonor disegala usia dan sangat memanfaatkan social media sebagai penghasil pendonor darah sukarela yang baru.diketahui seberapa efektifnya Teknik Asosiasi dalam kegiatan donor darah yang P2D2S lakukan.

#### ***Teknik Integrasi***

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, dalam proses pemberian informasi pihak P2D2S terkadang menggunakan bahasa yang

dipakai masyarakat untuk mempermudah berkomunikasi. Bahkan terkadang pihak P2D2S menggunakan bahasa yang sedang populer dikalangan masyarakat agar masyarakat merasa akrab dengan pihak P2D2S. Apabila masyarakat telah merasa akrab dengan pihak P2D2S, masyarakat akan merasa nyaman sehingga pihak P2D2S akan lebih mudah untuk menyampaikan pesan dan pihak P2D2S juga melakukan pendekatan atau berusaha menyatukan diri lewat sosial media yang mereka kelola.

### **Teknik Ganjaran**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, pihak P2D2S mendapatkan kantong darah yang melebihi target dengan di berikannya doprize atau bingkisan untuk pendonor dan PMI selalu rutin setiap tahunnya memberikan penghargaan, berupa emas dan piagam, penghargaan tersebut akan memotivasi setiap masyarakat yang mendonorkan darahnya agar menjadi pendonor rutin setiap bulannya dan banyaknya lembaga atau perusahaan yang mengajak bekerjasama. dapat di simpulkan sangat efektif kegiatan donor darah jika di berikan doprize atau bingkisan dan semacamny dan pemberian reward pun sangat berpengaruh bagi semangat pendonor tetap dan perusahaan atau instansi yang telah bekerja sama dengan PMI.

### **Teknik Tataan**

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukan sangat efektif teknik komunikasi persuasif yang dilakukan, dengan menggunakan penyebaran brosur atau pamphlet melalui sosial media yang P2D2S miliki dengan menggunakan pesan yang berisikan ajakan dan informasi yang di berikan kepada masyarakat yang sulit di jangkau serta memberikkan pesan dan kata-kata yang mudah di pahami dan di bantu dengan tokoh setempat P2D2S mendapatkan hasil donor darah sesuai target atau bahkan melebihi target.

### **Teknik Red-herring**

Berdasarkan wawancara di atas dapat di katakana teknik red-herring efektif dalam menimbulkan kesadaran dan keinginan masyarakat untuk berdonor darah karena dengan tidak langsung dari hasil perdebatan mereka mendapatkan informasi dan edukasi yg di berikan oleh pihak P2D2S. Untuk mencapai target dan tujuan dalam meningkatkan hasil donor darah sukarela maka P2D2S PMI kota Samarinda melalui kegiatan yang mereka lakukan perlu di dukung dengan teknik komunikasi persuasif yang efektif agar informasi dan pesan yang di sampaikan dalam pelaksanaan kegiatan bisa menimbulkan perubahan sikap menuju perubahan opini, perubahan persepsi, perubahan perasaan, dan perubahan tindakan khalayak atau masyarakat, maka dalam teknik komunikasi persuasif ada teknik inti dalam mengolah informasi atau pesan yang akan di sampaikan, yaitu teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan dan teknik red-herring

Dengan menggunakan hal tersebut, maka kita dapat mengetahui teknik komunikasi persuasif yang mana yang di gunakan oleh P2D2S dalam meningkatkan hasil donor darah sukarela.

Dalam teknik mempersuasi, pihak P2D2S kota Samarinda mencoba menarik perhatian masyarakat dengan menyampaikan pesan persuasif melalui kegiatan atau event yang sedang marak di lakukan di kota Samarinda sebagai peristiwa terkini, selain melakukan sosialisasi dan diskusi P2D2S juga membagikan atau memberikan formulir sebagai bahan informasi kepada calon donor

Setelah calon donor mendapatkan formulir tersebut P2D2S akan menjelaskan sedikit tentang kegiatan yang mereka lakukan dan ketika saat pemberian informasi tidak ada pertanyaan pihak P2D2S akan meninggalkan calon donor.

Hal tersebut sejalan dengan teori AIDDA yaitu sampai di tahap minat (interest) hal ini dapat di ungkapkan bahwa seorang komunikator harus bisa menarik perhatian dan minat masyarakat dengan menjelaskan relevansi pesan atau informasi mengenai kegiatan yang di lakukan P2D2S kepada masyarakat. Sebuah informasi yang di sampaikan harus relevan dengan kemampuan penerimaan dari masyarakat atau calon donor, sehingga hal tersebut akan menciptakan ketertarikan atau minat bahwa pesan kita bisa di terima dan sesuai dengan kemampuan masyarakat.

Berdasarkan hasil analisa peneliti tersebut, dalam teknik ini P2D2S kurang efektif dalam melakukan teknik asosiasi di karenakan pesan persuasif yang diberikan atau di sampaiakn hanya berada pada tahap minat saja.

Berdasarkan aanalisa yang peneliti lakukan pula, dalam teknik integrasi ini P2D2S melakukan komunikasi menggunakan sosial media. Dengan adanya sosial media ini masyarakat merasa lebih mudah mendapatkan informasi dan lebih merasa dekat dan menyatu dengan P2D2S dan lapisan masyarakat lainnya. Efek yang saling berhubungan antara P2DS dengan lapisan masyarakat lainnya lewat sosial media memiliki nilai lebih dalam menambah jumlah donor darah sukarela.

P2D2S dalam berkomunikasi dengan masyarakat dan menjalankan misinya sangat memperhatikan beberapa aspek yakni pertama, konsisten dalam menyampaikan opini dan pendapat karena pesannya harus sesuai dengan fakta dan data di lapangan tidak asal dalam memberikan pernyataan dalam mengedukasi masyarakat. P2D2S disini sebagai perantara yang menjembatanaai antara kepentingan masyarakat dan masyarakat lainnya. Selalu melaksanakan diskusi dan sosialisasi dengan menyertakan tokoh-tokoh yang menjadi sentral di komunitas atau daerah tertentu.

Kedua adalah komunikator dalam hal ini P2D2S sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu menguasai materi apa yang hendak di sampaikan dan perlu pengalaman di bidang tersebut. Dalam kaitan ini yang dilihat peneliti di lapangan, P2D2S kurang memperhatikan benar sumberdaya manusia dan latar



belakang pendidikan yang ada dipihak P2D2S tersebut yang menjadikan kurang efektif komunikasi yang di jalankan. Seperti yang sudah di bahas pada bab sebelumnya menurut Liliweri (2007:73), tentang peranan komunikator dalam proses komunikasi kesehatan sangatlah besar, karena komunikatorlah yang menetapkan peranan dari seluruh unsur komunikasi.

Dari beberapa hal diatas yang dilakukan oleh P2D2S dengan menggunakan teknik intergrasi ini telah sesuai dengan teori AIDDA yaitu dari tahap perhatian menjadi tahap tindakan, dimana pihak P2D2S merangkul tokoh penting yang berada didaerah tersebut untuk membantu P2D2S dalam menyampaikan pesan persuasifnya untuk menarik perhatian dan minat calon donor. Selanjutnya setelah P2D2S mendapatkan perhatian dan minat P2D2S melanjutkan dengan berdiskusi bicara dari hati kehati untuk menimbulkan hasrat yang ada pada calon donor, setelah hasrat ada P2D2S memberikan informasi mendalam terkait donor darah sukarela dan manfaat apa saja yang akan didapat sehingga komunikan akan mengambil keputusan karena P2D2S telah mendapatkan kepercayaan masyarakat atau komunikan pun akan melakukan tindakan yang di inginkan oleh P2D2S yaitu mendonorkan darah secara sukarelamelanjutkan dengan berdiskusi bicara dari hati kehati untuk menimbulkan hasrat yang ada pada calon donor, setelah hasrat ada P2D2S memberikan informasi mendalam terkait donor darah sukarela dan manfaat apa saja yang akan didapat sehingga komunikan akan mengambil keputusan karena P2D2S telah mendapatkan kepercayaan masyarakat atau komunikan pun akan melakukan tindakan yang di inginkan oleh P2D2S yaitu mendonorkan darah secara sukarela.

Berdasarkan hasil analisa peneliti tersebut, dalam teknik ini P2D2S sangat efektif dalam melakukan teknik integrasi di karenakan pesan persuasif yang diberikan atau di sampaiakn sampai ketahap pengambilan tindakan.

Berdasarkan hasil analisa peneliti tersebut, dalam teknik ini P2D2S sangat efektif dalam melakukan teknik ganjaran di karenakan pesan persuasif yang diberikan atau di sampaiakn kepada tahap tindakan.

Berdasarkan analisa peneliti dalam teknik tataan ini untuk memotivasi masyarakat heterogen memang sangat sulit untuk dilakukan oleh P2D2S. P2D2S dalam teknik ini juga lebih menekankan rasa kesadaran, kebersamaan dan edukasi tentang donor darah sukarela. Karena dengan begitu masyarakat akan termotivasikan dengan sendirinya.

Berdasarkan hasil analisa peneliti tersebut dalam proses memotivasi masyarakat P2D2S telah berupaya untuk mengatasi masyarakat dan menarik perhatian masyarakat dengan merangkul tokoh yang memang berpengaruh dan P2D2S membuat gambar dengan kata-kata yang menarik dan di posting di sosial media . hal yang di lakukan P2D2S ini memberikan efek yang efektif untuk meningkatkan hasil donor darah sukarela.

Berdasarkan hasil analisa peneliti tersebut, dalam teknik ini P2D2S kurang efektif dalam melakukan teknik asosiasi di karenakan pesan persuasif yang diberikan atau di sampaikan hanya berada pada tahap hasrat saja.

Berdasarkan hasil pembahasan yang sudah di jabarkan bahwasanya komunikasi persuasif dilakukan oleh P2D2S dengan teknik komunikasi persuasif yaitu dengan menggunakan teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan dan teknik red-herring untuk meningkatkan pendonor darah sukarela di P2D2S kota Samarinda. Karena teknik asosiasi pihak P2D2S dapat merangkul segala usia dalam ikut berpartisipasi untuk mendonorkan darahnya dengan hadirnya P2D2S di event-event tersebut. Event-event yang sering di hadiri oleh P2D2S beragam macamnya ada yang memperingati hari jadi sebuah perusahaan atau instansi, atau kegiatan donor darah dijadikan sebagai program corporate social responsibility (CSR) sebuah perusahaan, dalam acara marathon dan lain sebagainya.

Event yang di adakan oleh P2D2S dalam melakukan komunikais persuasifnya hanya saat bulan puasa saja, hal ini di sebabkan event yang sering diadakan merupakan event dari pihak luar yang telah bekerjasama dengan P2D2S. sedangkan melalui sosial media masyarakat dengan cepat dan tanggap mendapatkan informasi dan bisa bertindak secepat mungkin. Teknik integrasi yang dilakukan pihak P2D2S adalah dapat berbaur dengan masyarakat, akrab dengan masyarakat, maka pesan P2D2S untuk menyadarkan masyarakat pentingnya berdonor darah akan lebih mudah diterima.

Sedangkan teknik ganjaran berdaya upaya menumbuhkan kegairahan emosional melalui dooprize, bingkisan dan reward. Dengan sistem dooprize dan bingkisan masyarakat menjadi lebih tertarik untuk mendonorkan darah mereka dan sistem reward masyarakat akan termotivasi untuk berperan aktif menjadi donor darah sukarela. Sedangkan teknik tataan dimana pesan ditata sedemikian rupa sehingga enak didengar dan dibaca untuk mempengaruhi masyarakat agar berubah sikap, opini dan tingkah lakunya. Sangat dibutuhkan tokoh penting jika kita berada di daerah yang hiterogen untuk membantu P2D2S dan terhadap postingan sosial media P2D2S pihak P2D2S menyusun pesan dengan sedemikian rupa supaya pesan dapat di pahami dan diterima oleh masyarakat sekitar dan dengan teknik red-herring P2D2S bisa meyakinkan masyarakat yang masih merasa ragu dan bertanya-tanya dengan mengeluarkan data dan fakta dan mengajak mereka untuk melihat langsung bagaimana proses pengolahan darah tersebut sehingga masyarakat bisa mengerti dan sadar akan pentingnya berdonor darah untuk membantu saudara yang membutuhkan.

## **PENUTUP**

### ***Kesimpulan***

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan mengenai Teknik Komunikasi Pesuasif Pencari Pelestari Donor Darah Sukarela Di Palang Merah Kota Samarinda, maka penulis menarik suatu kesimpulan yang dirumuskan kembali

dengan kalimat yang lebih lengkap sesuai dengan hasil pembahasan yaitu sebagai berikut:

Teknik asosiasi Sesuai data yang di peroleh peneliti, pelaksanaan kegiatan donor darah sukarela yang dilakukan oleh P2D2S dengan menggunakan teknik asosiasitelah dilakukan dengan mrngikuti kegiatan event, mengadakan sosialisasi dan diskusi serta menggunakan new media sebagai penyampaian edukasi dan informasi namun belum sesuai dengan nilai nilai yang ada di teori aidda, teknik asosiasi yang digunakan P2D2S hanya sampai pada tahap menarik minat calon donor.

Teknik integrasi Sesuai penelitian teknik integrasi telah dilakukan oleh P2D2S dalam kegiatan donor darah yang mereka lakukan. P2D2S dalam teknik ini merangkul tokoh masyarakat, ikut membaaur dengan masyarakat, dan menggunakan sosial media untuk masyarakat yang yang tidak terjangkau. Namun, P2D2S masih mengalami kendala yaitu kekurangannya sumber daya manusia (SDM) pada bidang mereka. Sehingga *jobdesk* masing-masing orang merangkap untuk menarik perhatian dan pemberian informasi kepada masyarakat.

Teknik ganjaran Sesuai hasil penelitian teknik ganjaran telah dilakukan P2D2S dengan memberikan penghargaan kepada masyarakat serta instansi atau perusahaan yang terlibat serta memberkan bingkisan kepada pendonor sukarela yang telah mendonorkan darahnya. Namun karena keterbatasan dana dari pemerintah bingkisan yang di berikan kepada pendonor kurang dan tidak di sediakan oleh PMI langsung.

Teknik tataan Sesuai hasil penelitian teknik tataan yang telah dilakukan P2D2S untuk meningkatkan hasil donor darah dengan merangkul tokoh yang berpengaruh ketika berada di kawasan heterogen dan melaksanakan kerja sama secara berkepanjangan dengan perusahaan dan instansi serta komunitas yang aktif di sosial media. Namun, walaupun teknik ini telah di lakukan P2D2S tetap mengalami kendala yaitu masyarakat yang heterogen sulit untuk termotivasikan.

Teknik *red-herring* Sesuai hasil penelitian teknik *red-herring* yang di lakukan P2D2S adalah dengan melakukan diskusi dan tukar fikirian dengan masyarakat, memberikan data dan fakta untuk mendukung pernyataan ketika terjadi perdebatan. Namun, pihak P2D2S membutuhkan skill komunikasi dan pemikiran yang matang agar bisa mematahkan opini masyarakat yang tidak sesuai dengan P2D2S.

### **Saran**

Adapun saran yang hendak peneliti uraikan sebagai berikut :

1. Sebagai komunikator P2D2S harus menguasai teknik berkomunikasi secara baik dan menguasai edukasi dan informasi secara lengkap terkait donor darah.
2. Diharapkan PMI pada bidang P2D2S dapat melakukan rekrutment terbuka sumber daya manusia (SDM) khususnya di bidang ilmu komunikasi.

3. Diharapkan pemerintah dapat lebih meningkatkan lagi kesejahteraan untuk PMI sehingga P2D2S dapat menyediakan bingkisan walaupun berkegiatan di luar dan tidak kekurangan satupun untuk pendonor yang telah mendonorkan darahnya.
4. P2D2S perlu menguasai skill komunikasi yang mumpuni agar bisa memberikan informasi secara baik dan akurat untuk mematahkan argument masyarakat.
5. Diharapkan P2D2S lebih baik lagi kedepannya dalam melaksanakan kegiatan tatap muka ataupun penyebaran informasi melalui media massa dan new media.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Cangara, Hafied. 2010. *Pengantar Ilmu Komunikasi*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Effendy, Onong Uchjana, 2008. *Dinamika Komunikasi*, PT Remaja Rosdakarya Bandung.
- Effendy, Onong Uchjana, 2013. *Ilmu Komunikasi, Teori, dan Praktek*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Effendy, Onong Uchjana, 2006. *Hubungan Masyarakat, Suatu Studi Komunikologis*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Effendy, Onong Uchjana, 2003. *Ilmu, Teori Dan Filsafat Komunikasi*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Fajar, Marheani. 2009. *Ilmu Komunikasi Teori & Praktek*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Kriyantono, Rachmat. 2010. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, Prenada Media Group, Jakarta 13220.
- Liliweri, Alo. 2007. *Dasar-dasar Komunikasi Kesehatan*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta 55167.
- Moleong, J Lexy. 2009. *Metedeologi Penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung 40252
- Moekijat. (2003). *Teori Komunikasi*. Bandung: Mandar Maju
- Mulyana, Deddy. 2008. *Metodologi penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung 40252.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2004. *Metode Penelitian Komunikasi*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung 40252.
- Severin J. Werner & Tankard W. James, 2007. *Teori Komunikasi Sejarah, Metode, & Terpaan Di Dalam Media Massa, Edisi Ke-5*, Kencana , Jakarta.
- Soemirat Soleh & Suryan Asep, 2018, *Komunikasi Persuasif Edisi Ke-2*, Universitas Terbuka, Banten 15418.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, ALFABETA, Bandung..