

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Komunikasi Persuasif *Bhagavad Gita* Study Group dalam Membangun Jaringan di Gorontalo"

OLEH
KADEK WIDIANA
NIM: 291 416 100

Telah dipertahankan didepan dewan penguji

Hari/Tanggal : Jumat, 13 Agustus 2020
Waktu : 14.00 – 14.15 WITA

Penguji

1. Sainudin Latare, S.Pd., M.Si
NIP: 197508102002121002
2. Taufik R. Talalu, S.Pd., M.I.Kom.
NIP: 199003132019031018
3. Yowan Tamu, S.Ag., M.A.
NIP: 197708062005012001
4. Dr. Riana Diah Sitharesmi, S.Sn., M.A
NIP: 197303242008012005

Gorontalo, 13 Agustus 2020
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO



LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING
HASIL PENELITIAN
"KOMUNIKASI PERSUASIF *BHAGAVAD GITA STUDY GROUP*
DALAM MEMBANGUN JARINGAN DI GORONTALO"

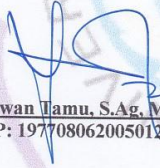
OLEH


KADEK WIDIANA
NIM: 291 416 100

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I


Pembimbing II


Yowan Tamu, S.Ag, M.A
NIP: 197708062005012001


Dr. Riana Diah Sitharesmi, S.Sn., M.A
NIP: 197303242008012005

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi


Zulacha Laisa, S.Sos, M.Si
NIP: 197312142003122001

ABSTRAK

KADEK WIDIANA. NIM. 291416100. SKRIPSI. KOMUNIKASI PERSUASIF *BHAGAVAD GITA STUDY GROUP* DALAM MEMBANGUN JARINGAN DI GORONTALO.

Bhagavad Gita merupakan salah satu dari kitab suci agama Hindu. Kitab suci merupakan sebuah pedoman hidup yang sudah seharusnya dipelajari, dipahami serta diterapkan dalam kehidupan ini. Namun, berdasarkan fakta yang terjadi di lapangan, masih banyak masyarakat yang memiliki kesadaran yang minim untuk mempelajari dan memahami Bhagavad Gita. Melihat fenomena tersebut, *Bhagavad Gita Study Group* hadir untuk membantu masyarakat serta memotivasi masyarakat agar mau mempelajari Bhagavad Gita melalui kegiatan *BGSG*. Cara yang digunakan oleh *BGSG* untuk menarik minat masyarakat tersebut adalah dengan menerapkan teknik komunikasi persuasif.

Skripsi ini mengenai bagaimana proses komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *BGSG* di Gorontalo serta bagaimana efek yang terjadi pada masyarakat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif. Adapun informan yang digunakan yaitu I Nengah Sadra (ketua *BGSG*), I Putu Sudarma (Bendahara *BGSG*), Komang Sugianti dan Wayan Heri serta 34 orang sampel yang diambil secara purposive pada organisasi DPP Peradah Gorontalo, KMHDI Gorontalo dan UKM-H DNC.

Setelah proses penelitian dilakukan, dapat diketahui bahwa teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh persuader yaitu teknik Tataan, teknik ganjaran, teknik Asosiasi dan teknik Integrasi. Sedangkan efek yang diperoleh dari masyarakat yaitu masyarakat yang tidak tertarik untuk mengikuti kegiatan *BGSG* lebih mendominasi jika dibandingkan dengan masyarakat yang mau mengikuti kegiatan *BGSG*. Hal ini menunjukkan bahwa teknik-teknik yang diterapkan oleh *BGSG* tersebut gagal.

Kata Kunci : *BGSG*, teknik komunikasi persuasif, Hare Krishna

ABSTRACT

**KADEK WIDIANA. STUDENT ID: 291416100. UNDERGRADUATE
THESIS. PERSUASIVE COMMUNICATION OF *BHAGAVAD GITA*
STUDY GROUP IN BUILDING NETWORK: A STUDY IN GORONTALO.**

Bhagavad Gita is one of the holy books of Hinduism. As a guideline in life, the believers of Hinduism are supposed to study, comprehend, and apply everything in daily life. However, many people are lack of awareness to learn and understand Bhagavad Gita. Therefore, the Bhagavad Gita Study Group was established to help and encourage the community to study Bhagavad Gita through BSGG activities. An approach opted by BSGG is persuasive communication.

The present work was aimed at exploring the implementation of persuasive communication by BSGG in Gorontalo, including the implication of the approach to the community. In this qualitative research, a total of 34 samples were selected from organizations in Gorontalo, such as DPP Peradah Gorontalo, KMDHI Gorontalo, and UKM-H DNC. Other informants involved I Nengah Sadra (leader of BSGG), I Putu Sudarma (treasurer of BSGG), Komang Sugianti, and Wayan Heri.

The result revealed several methods of the persuasive communication approach used by the organization, including icing, pay-off idea, association, and integration. The implication of the communication technique, however, was considered unsuccessful, considering the number of the participants who were not interested in several activities of BSGG dominated those who contributed to the program.

Keywords: BSGG, persuasive communication technique, Hare Krishna

