

**Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat Komitmen
Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum
dan Perumahan Rakyat dalam Proyek Jalan Tol Palembang –
Betung
(Studi Terhadap Kinerja Satuan Tugas Identifikasi dan Inventarisasi)**

SKRIPSI



Disusun Oleh

M. Luthfi Hasbi CH

07031382126253

**JURUSAN STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
TAHUN 2024**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M. Luthfi Hasbi CH
NIM : 07031382126253
Tempat dan Tanggal Lahir : Palembang, 18 Oktober 2003
Program Studi/Jurusan : Ilmu sosial dan Ilmu politik / Ilmu komunikasi
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat
Komitmen Pengadaan lahan Wilayah II Kementerian
Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Dalam Proyek
Jalan Tol Palembang - Betung (studi kinerja sebagai
tugas Identifikasi dan Inventarisasi)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Seluruh data, informasi serta pernyataan dalam pembahasan dan kesimpulan yang disajikan dalam karya ilmiah ini, kecuali yang disebutkan sumbernya adalah merupakan hasil pengamatan, penelitian, pengolahan serta pemikiran saya dengan pengarahan dari pembimbing yang ditetapkan.
2. Karya ilmiah yang saya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik baik di Universitas Sriwijaya maupun di perguruan tinggi lainnya.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila di kemudian hari ditemukan bukti ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis berupa pembatalan gelar yang saya peroleh melalui pengajuan karya ilmiah ini.

Palembang,
Yang membuat pernyataan,


M. Luthfi Hasbi CH
NIM. 07031382126253

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

**Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat Komitmen
Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan
Perumahan Rakyat dalam Proyek Jalan Tol Palembang – Betung
(Studi Terhadap Kinerja Satuan Tugas Identifikasi dan Inventarisasi)**

SKRIPSI

Oleh

M. LUTHFI HASBI CHAIRUDIN

07031382126253

**Telah dipertahankan di Depan Komisi Penguji
Pada tanggal 31 Desember 2024
dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat**

KOMISI PENGUJI

Galih Priambodo, S.Pd., M.I.Kom.

NIP. 198908312023211021

Ketua

Ryan Adam, S.I.Kom., M.I.Kom.

NIP. 198709072022031003

Anggota

Oemar Madri Bafadhal, S.I.Kom., M.Si.

NIP. 199208222018031001

Anggota



Prof. Dr. Alfitri, M.Si
NIP. 196601221990031004

Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi

Dr. Muhammad Husni Thamrin, M.Si
NIP. 196406061992031001

HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

**Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat Komitmen
Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum
dan Perumahan Rakyat dalam Proyek Jalan Tol Palembang –
Betung**

**(Studi Terhadap Kinerja Satuan Tugas Identifikasi dan
Inventarisasi)**

Oleh

M. Luthfi Hasbi Chairudin

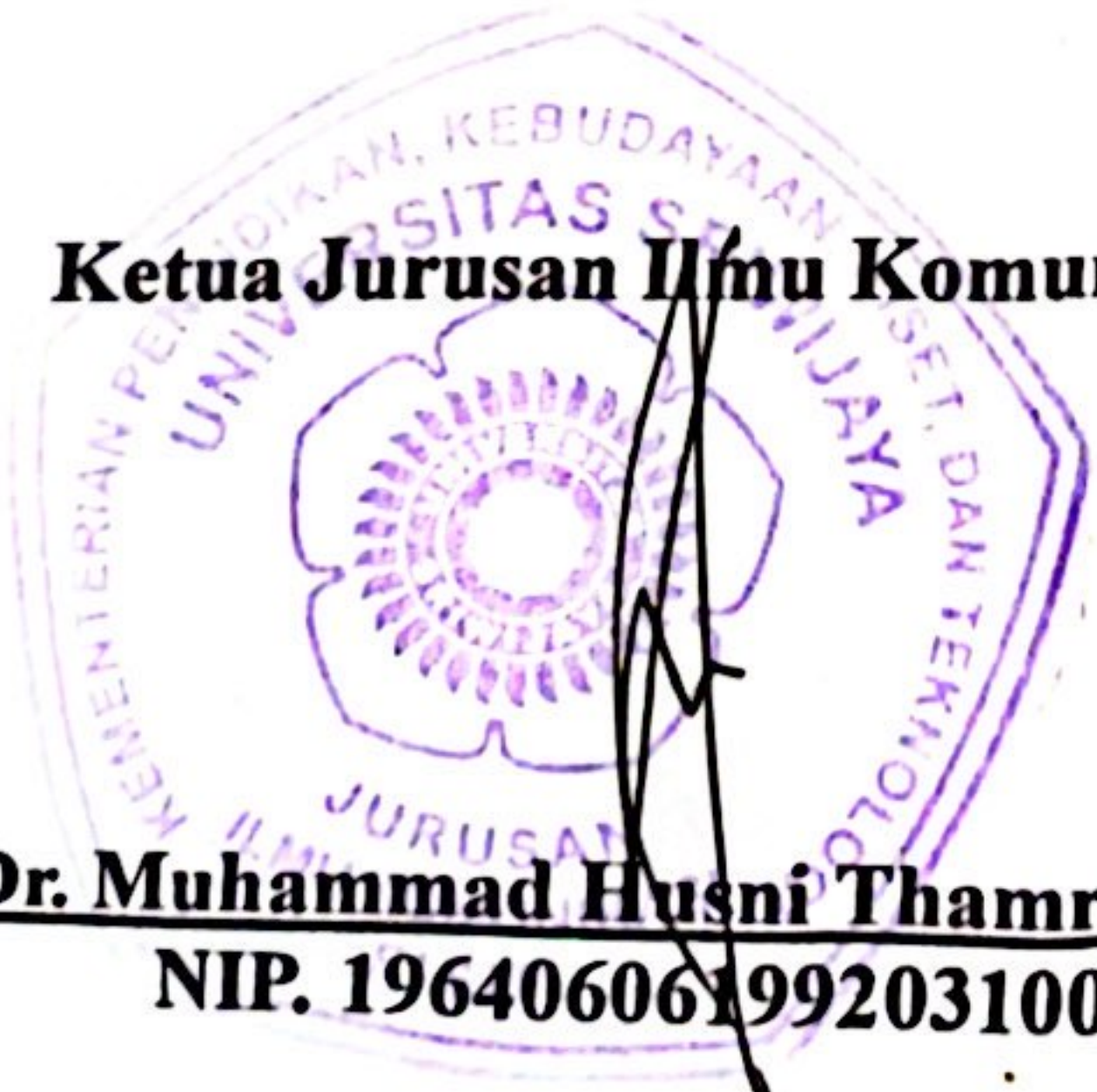
07031382126253

Pembimbing



Oemar Madri Bafadhal, S.I.Kom., M.Si
NIP. 1992208222018031001

Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi



Dr. Muhammad Husni Thamrin, Msi
NIP. 196406061992031001

MOTTO

“Hidup Hanya Sekali, Maka Hiduplah Yang Berarti“

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat serta hidayah-nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat pada proyek jalan tol Palembang Betung (Studi terhadap kinerja satuan tugas identifikasi dan inventarisasi)”. Penyusunan skripsi ini digunakan untuk menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S1) Jurusan Ilmu Komunikasi, konsentrasi Advertising, Universitas Sriwijaya. Proses dalam penyusunan skripsi ini tidak luput dari pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dan rasa hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Taufiq Marwah, SE.,M.Si selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Bapak Prof. Dr. Alfitri, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya.
3. Bapak Dr. Muhammad Husni Thamrin, M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya.
4. Bapak Oemar Madri Bafadhal, M.Si Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan, motivasi dan masukan dari awal proses pengerjaan sampai terselesaikannya proposal ini.
7. Mbak Sertin, selaku admin jurusan Ilmu Komunikasi yang selalu membantu dalam urusan administrasi selama kuliah.
8. Seluruh Dosen Jurusan Ilmu Komunikasi yang sudah baik dalam membagikan ilmu dan pengetahuan untuk peneliti selama kurang lebih empat tahun ini.
9. Pejabat Pembuat Komitmen Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Wilayah 2 yang telah menerima peneliti dengan baik dan memberikan izin untuk melakukan penelitian.
10. Orang tua yang selalu memberikan doa, dukungan dan motivasi kepada peneliti

untuk terus berusaha dalam mencapai hasil terbaik, serta menerima semua keluhan peneliti selama proses mengerjakan skripsi.

11. Teman-teman mahasiswa Ilmu Komunikasi 2021 terutama Kelas A Palembang yang telah membantu memberi informasi dan dukungan selama proses pengerjaan skripsi ini

12. Seluruh pihak yang telah membantu menyelesaikan penyusunan skripsi yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Indralaya, September 2024

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis strategi komunikasi persuasif yang diterapkan oleh Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat terhadap Satuan Tugas Identifikasi dan Inventarisasi untuk meningkatkan kinerja dalam proyek Pengadaan Tanah Jalan Tol Palembang–Betung. Fokus penelitian ini adalah bagaimana strategi komunikasi persuasif yang meliputi strategi psiko dinamika, strategi sosiokultural, dan strategi *meaning construction*. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengeksplorasi strategi komunikasi persuasif.

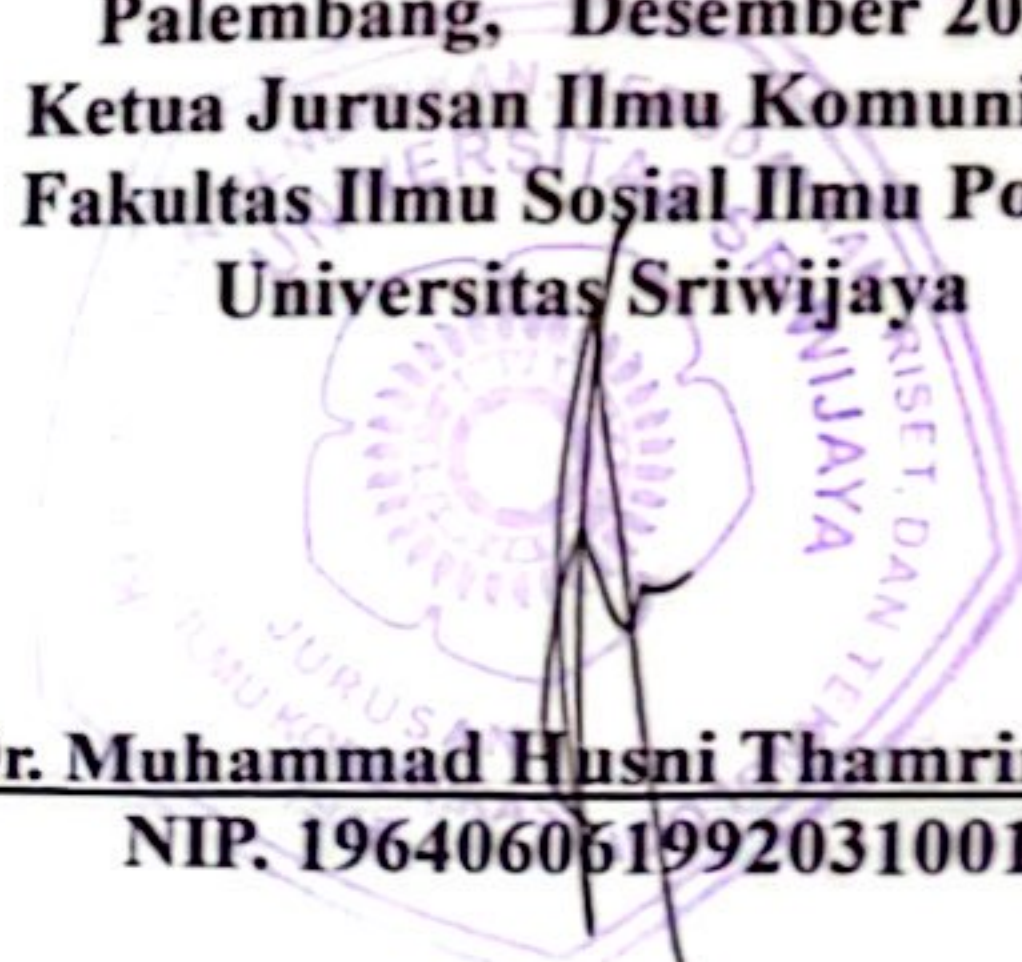
Kata kunci: komunikasi persuasif, strategi komunikasi persuasif, kinerja Satgas Identifikasi dan Inventarisasi.

Pembimbing



Oemar Madri Bafadhal, S.I.Kom., M.Si
NIP. 1992208222018031001

Palembang, Desember 2024
Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi
Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik
Universitas Sriwijaya



Dr. Muhammad Husni Thamrin, Msi
NIP. 196406061992031001

ABSTRACT

This research analyzes the persuasive communication strategy implemented by the Region II Land Acquisition Commitment Making Officer (PPK) of the Ministry of Public Works and Public Housing towards the Identification and Inventory Task Force to improve performance in the Palembang–Betung Toll Road Land Acquisition project. The focus of this research is on persuasive communication strategies which include psychodynamic strategies, sociocultural strategies, and meaning construction strategies. A qualitative approach is used to explore persuasive communication strategies.

Key words: persuasive communication, persuasive communication strategy, performance of the Identification and Inventory Task Force.

Pembimbing



Oemar Madri Bafadhal, S.I.Kom., M.Si
NIP. 1992208222018031001

Palembang, December 2024

**Head of the Communication Science Department
Faculty of Social Sciences and Political Sciences
Sriwijaya University**



Dr. Muhammad Husni Thamrin, Msi
NIP. 196406061992031001

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERNYATAAN PUBLIKASI	i
HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	ii
MOTTO	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTARTABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.2 Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Wilayah II pada proyek jalan tol Palembang Betung	8
2.2.1 Strategi	8
2.2.2 Strategi Komunikasi.....	9
2.2.2 Persuasif	10
2.2.3 Komunikasi Persuasif.....	10

2.2.4 Pelaksana tanah jalan tol	12
2.2.5 Identifikasi dan Inventarisasi	12
2.2.6 Kinerja Pegawai	14
2.3 Teori – Teori Strategi Komunikasi Persuasif	15
2.3.1 Teori Menurut Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball Rokeach	15
2.3.2 Teori Menurut Soleh Soemirat dan Asep Suryana	18
2.4 Teori Strategi Komunikasi Persuasif yang Digunakan dalam Penelitian	21
2.5 Kerangka Teori	24
2.6 Kerangka Pemikiran	25
2.7 Penelitian Terdahulu	27
BAB III METODE PENELITIAN	35
3.1 Desain Penelitian	35
3.2 Definisi Konsep	36
3.3 Fokus Penelitian	37
3.4 Unit Analisis dan Unit Observasi	44
3.5 Kriteria Informan dan Informan Terpilih	44
3.5.1 Kriteria Informan	44
3.6 Sumber Data	46
3.7 Teknik Pengumpulan Data	48
3.7.1 Wawancara Mendalam	48
3.7.2 Observasi	48
3.7.3 Studi Dokumentasi	49
3.8 Teknik Keabsahan Data	49
3.9 Teknik Analisis Data	50
3.9.1 Kondensasi Data	50

3.9.2 Penyajian Data	51
3.9.3 Penarikan Kesimpulan	51
BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	52
4.1 Profil Instansi.....	52
4.2 Program Peningkatan Kinerja Satuan Tugas Identifikasi dan inventarisasi Pengadaan Lahan Jalan Tol.....	53
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	72
5.1 Strategi Psikodinamika.....	75
5.1.1 Faktor Emosional	75
5.1.2 Faktor Kognitif.....	81
5.2 Strategi Sosiokultural	85
5.3 Strategi Meaning Construction.....	91
5.4 Diskusi Hasil Penelitian	97
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	101
6.1 Kesimpulan.....	101
6.2 Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA	102

DAFTARTABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 3. 1 Fokus Penelitian.....	37
Tabel 5. 1 Temuan Emosional.....	76
Tabel 5. 2 Temuan Faktor Kognitif.....	81
Tabel 5. 3 Temuan Dimensi Sosiokultural.....	86
Tabel 5. 4 Temuan Manipulasi Makna Pesan	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Kantor Pejabat Pembuat Komitmen Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.....	52
Gambar 4. 2 Perencanaan Komunikasi Persuasif	56
Gambar 4. 3 Pelaksanaan Pemasangan Patok Pengadaan Lahan Jalan Tol Palembang- Betung	57
Gambar 4. 4 Pelaksanaan Identifikasi Pengadaan Lahan Jalan Tol Palembang – Betung.....	61
Gambar 4.5 Pelaksanaan Inventarisasi Pengadaan Tanah Jalan Tol Palembang Betung	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 6 Pelaksanaan Sharing Knowledge	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 7 Pelaksanaan Kegiatan Koordinasi Sesama Satuan Tugas dan Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Wilayah II	65
Gambar 4. 8 Evaluasi Kinerja Satuan Tugas Identifikasi dan Inventarisasi Pengadaan Lahan Jalan Tol.....	66
Gambar 5. 1 Grafik Peningkatan Kinerja.....	74
Gambar 5. 2 Pejabat Pembuat Komitmen Mengadakan Sharing Knowledge.....	84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara Informan Kunci.....	107
Lampiran 2 Pedoman Wawancara Informan Pendukung.....	109
Lampiran 3 Tabel Coding Wawancara Informan Kunci.....	115
Lampiran 4 Tabel Coding Wawancara Informan Pendukung.....	127

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Komunikasi menjadi sesuatu kegiatan yang penting bagi manusia. Manusia sebagai makhluk sosial menggunakan komunikasi untuk berinteraksi dengan orang lain. Apabila suatu komunikasi dilakukan dengan tidak benar maka hubungan manusia juga tidak akan berjalan dengan baik (Fadri,2022). Begitupun manusia yang mempunyai sifat atau perilaku yang baik dan tidak baik. Maka dari itu untuk mengubah sikap manusia yang mempunyai sifat yang tidak baik diperlukan komunikasi persuasif agar mengubah sifat dan perilaku yang tidak baik menjadi baik.

Komunikasi Persuasif adalah kegiatan psikologis dalam usaha mempengaruhi sikap, sifat, pendapat, perilaku seseorang atau orang banyak yang dilakukan dengan cara komunikasi berdasarkan pada argumentasi dan alasan-alasan psikologis. Komunikasi persuasif juga bertujuan untuk mengubah persepsi, pemikiran dan tindakan. Istilah persuasi bersumber dari bahasa latin yaitu persuasion yang berarti membujuk, mengajak, atau merayu. Komunikasi persuasif yaitu adanya kesempatan yang sama untuk saling memengaruhi, memberi tahu audiens tentang tujuan persuasi, dan mempertimbangkan kehadiran audiensi. Persuasi bisa dilakukan secara rasional dan menyentuh aspek afeksi atau hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang bisa dapat digugah. (Scopindo media Pustaka, 2020)

Kabupaten Banyuasin, yang terletak di Provinsi Sumatera Selatan, Indonesia, merupakan wilayah yang mengalami pertumbuhan ekonomi yang pesat, diiringi dengan peningkatan mobilitas penduduk dan kendaraan. Salah satu tantangan yang dihadapi oleh kabupaten ini adalah masalah jalur transportasi barang yang jauh sehingga menimbulkan biaya tinggi. Sebagai upaya mengatasi masalah tersebut, pemerintah sejak tahun 2016 merencanakan pembangunan jalan tol yang akan menghubungkan Kabupaten Banyuasin dengan Kota Kayuagung dan. Proyek pembangunan jalan tol ini direncanakan akan selesai pada tahun 2026 sehingga pada tahun 2024 pengadaan tanah untuk jalan tol “Kayuagung – Palembang - Betung” diestimasi selesai pada tahun 2024. (Dokumentasi Perencanaan Pengadaan Tanah Jalan Tol Kayu Agung – Palembang - Betung, 2023).

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 19 tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Pengadaan Tanah Bagi Kepentingan Umum maka Pengadaan tanah bagi pembangunan untuk kepentingan umum diselenggarakan melalui tahapan perencanaan, persiapan, pelaksanaan dan penyerahan hasil. (Peraturan Pemerintah Nomor 19, 2021) Saat ini proses pengadaan tanah untuk jalan tol “Palembang - Betung” terkendala pada proses pelaksanaan yaitu proses identifikasi dan inventarisasi. Berbagai masalah ditemui pada tahap ini antara lain situasi medan kerja yang cukup sulit, dukungan masyarakat yang kurang baik serta perilaku Satuan Tugas pengadaan tanah yang kurang baik.

Pengadaan tanah adalah kegiatan menyediakan tanah negara dengan cara

memberi ganti kerugian yang layak dan adil, sedangkan tanah negara adalah tanah yang dikuasai langsung oleh negara dan tidak dilekati dengan suatu hak atas tanah. Inventarisasi dan identifikasi pengadaan tanah negara untuk jalan tol adalah kegiatan yang dilakukan oleh Tim Pengadaan Tanah yang meliputi pengukuran dan penentuan peta bidang tanah serta memverifikasi dan mengumpulkan data dalam menentukan daftar nominatif pengadaan tanah. (Peraturan Pemerintah Nomor 19, 2021)

Secara teknis Tim Pengadaan Tanah adalah tim yang dibentuk oleh Gubernur atau bupati atau walikota, sesuai dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2021 tentang pengadaan tanah bagi pembangunan untuk kepentingan umum. pelaksanaan inventarisasi dan identifikasi pengadaan tanah untuk jalan tol melibatkan banyak elemen yang terlibat antara lain Dinas Pekerjaan Umum dan Pemukiman Rakyat, Badan Pertanahan Negara, Dinas Kehutanan, Dinas Perkebunan, Dinas Pertanian, Perangkat Desa, Kepolisian, Kejaksaan, Kantor Jasa Penilaian Publik, dan Masyarakat yang terkena dampak ganti kerugian tanah.

Hasil observasi awal pada data yang didapat pada kantor Pejabat Pembuat Komitmen pengadaan tanah wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat terhadap proyek “Palembang - Betung” Adalah bahwa proyek pengadaan tanah **terlambat** karena hanya 5,2 km persegi yang sudah menjadi tanah negara dari 14,5 km persegi yang menjadi targetnya. Isu atau fenomena yang terjadi (berdasarkan hasil wawancara) antara lain kekurangan Dana, kurangnya koordinasi

antar organisasi, **kinerja satuan tugas yang tidak terukur** serta Masyarakat kurang mendukung dikarenakan ketidakjelasan waktu ganti rugi tanah

Kinerja pegawai (satuan tugas) tidak terukur menyebabkan data pendukung ganti rugi tanah lambat dan kurang relevan, Hal ini dikarenakan kurangnya koordinasi sesama satuan tugas identifikasi dan inventarisasi, baik sesama anggota ataupun dengan atasan seperti Pejabat Pemegang Komitmen pengadaan tanah wilayah II dari Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dan Kepala Seksi Pengadaan Tanah Badan Pertanahan Nasional Kabupaten Banyuasin serta dengan pejabat perangkat daerah dan desa,

Dalam melaksanakan pengadaan tanah Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat di bantu berbagai macam Dinas seperti: Badan Pertanahan Nasional, Dinas pertanian, Dinas Perkebunan, Dinas Kehutanan, Dinas Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. Keterlambatan koordinasi antar organisasi menimbulkan waktu tunggu sehingga menjadi penyebab keterlambatan.

Trase jalan tol sulit ditempuh kendaraan sehingga data luasan tanah dari kepala desa cukup sulit terverifikasi. Dalam Pelaksanaan pengadaan tanah tersebut. Pada hasil perencanaan yang telah membuat titik - titik yang akan di buat trase jalan tol Palembang – Betung dimana posisi titik – titik trase jalan tol Palembang – Betung yang telah ditentukan kondisi lapangannya itu sulit ditempuh dengan kendaraan. Maka dari itu Satuan Tugas identifikasi dan inventarisasi banyak dilakukan dengan jalan kaki yang sangat jauh.

Fenomena di atas sebagian besar disebabkan karena komunikasi yang kurang baik. Hal ini yang menyebabkan penulis akan meneliti penelitian berjudul “Strategi Komunikasi Persuasif Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat pada proyek jalan tol Palembang Betung (Studi terhadap kinerja satuan tugas identifikasi dan inventarisasi)”. beberapa hal yang juga melatarbelakangi penelitian ini dilakukan antara lain seperti pada penelitian ini peneliti akan mengimplementasikan teori komunikasi persuasif pada proyek pengadaan tanah jalan tol “Palembang – Betung”.

Pada pelaksanaan ini memang dibutuhkan sebuah komunikasi yang dapat mempengaruhi, membujuk, atau mengubah bersikap, pendapat, keyakinan atau perilaku orang lain. Di pelaksanaan identifikasi dan inventarisasi pada proyek Jalan Tol Palembang – Betung terjadi banyaknya kendala baik tentang koordinasi yang sangat kurang dan memang harus diimplementasikan teori komunikasi persuasif agar pelaksanaan pelaksanaan identifikasi dan inventarisasi pada proyek Jalan Tol Palembang – Betung dapat berjalan dengan baik dan kendala – kendala yang dihadapi dapat terselesaikan.

Hasil studi literatur menunjukkan bahwa sejauh ini belum ada peneliti yang meneliti tentang “Strategi komunikasi persuasif Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam proyek jalan tol (studi terhadap kinerja identifikasi dan inventarisasi)”. Adapun peneliti lain yang melakukan penelitian tentang strategi komunikasi persuasif di bidang yang lain, Seperti pada penelitian oleh Yopie Pratiwi Firdaus dalam jurnal berjudul “ Strategi

Komunikasi Persuasif Personal Selling dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Umum PT. Jasa Raharja Cabang Pekanbaru” yang menghasilkan bahwa penerapan strategi psikodinamika, strategi sosiokultural dan strategi meaning konstruktion bisa meningkatkan calon nasabah. Hasil penelitian diatas menginspirasi peneliti untuk meneliti Staregi komunikasi persuasif Pejabat Pembuat Komitmen pekerjaan umum dan perumahan rakyat dalam meningkatkan kinerja identifikasi dan inventarisasi proyek jalan tol Palembang - betung”

Teori Strategi komunikasi persuasif menurut Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball-Rokeach yang memberikan beberapa strategi komunikasi persuasif, diantaranya yang paling banyak masuk kedalam penelitian ini adalah strategi *meaning construction*. Dimana berdasarkan pemikiran Defleur dan Rokeach tersebut, tampak bahwa yang menjadi asumsi utama strategi *The Meaning Construction* adalah pengetahuan dapat mempengaruhi perilaku. Apa yang luput merupakan elaborasi asumsi tentang predisposisi dan proses internal, seperti perubahan sikap, disonansi kognitif, atau kejadian sosial yang rumit dan penghamparan kultural. (Soleh Soemirat dan Asep Suryana, 2017)

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi komunikasi persuasif Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam meningkatkan kinerja satgas identifikasi dan inventarisasi proyek jalan tol Palembang – Betung?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan peneliti merealisasikan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi komunikasi persuasif Pejabat Pembuat Komitmen Pengadaan Tanah Wilayah II Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam meningkatkan kinerja satgas identifikasi dan inventarisasi proyek jalan tol Palembang – Betung

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat menambah wawasan dan edukasi, serta memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi terkait penelitian ini, baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya:

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Sebagai tambahan pengetahuan kepada civitas akademika terkait pengadaan tanah dan pengelolaan kinerja pegawai
2. Sebagai tambahan referensi bagi penulis dan peneliti lain terkait strategi komunikasi persuasif dalam meningkatkan kinerja pegawai

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Memberikan Kontribusi kepada Pejabat Pembuat komitmen dalam menyelesaikan proyek pengadaan tanah jalan toll
2. Memberikan masukan bagi Satgas Identifikasi dan inventarisasi terkait strategi komunikasi persuasif yang meningkatkan kinerja.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Azwar, Saifuddin. 2010. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar
- Bungin, Burhan. 2007. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Cangara, H. Hafied. 2018. *Pengantar Ilmu Komunikasi Edisi Ketiga*. Depok: Rajawali Pers.
- Creswell, J. W. 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Jogjakrta: Pustaka Pelajar.
- Effendy, Onong Uchjana. 2003. *Ilmu. Teori. Dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- _____. 2019. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Hanafie, Sri Rahaju Djatimurti Rita. 2016. *Ilmu Sosial Budaya Dasar*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Hardjana, Andre. 2016. *Komunikasi Organisasi Strategi dan Kompetensi*. Jakarta: Kompas.
- Hendri, Ezi. 2019. *Komunikasi Persuasif Pendekatan dan Strategi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Liliweri, Alo. 2015. *Prasangka dan Konflik Komunikasi Lintas Budaya Masyarakat Multikultur*. Yogyakarta: Lkis.
- Moleong, Lexy. 2007. *Teori Komunikasi Individu Hingga Massa*. Jakarta: Kenana Prenada Media.
- _____. 2021. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, Suwarsono. 2012. *Strategi Pemerintahan: Manajemen Organisasi*

- Publik*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Mulyana, Deddy. 2011. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.
- Myers, David G. 2012. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Riduwan, 2015. *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*. Bandung. Alfabeta, cv.
- Riinawati. 2019. *Pengantar Teori Manajemen Komunikasi dan Organisasi*. Yogyakarta: PT Pustaka Baru.
- Ritonga, M. Jalaludin. 2005. *Tipologi Pesan Persuasif*. Jakarta: Grasindo.
- Soemirat, Soleh dan Asep Suryana. 2018. *Materi Pokok Komunikasi Persuasif*. Tangerang Selatan: CV Gerina Prima.
- Venus, Antar. (2018). *Manajemen Kampanye: Panduan Teoritis dan Praktis dalam Mengefektifkan Kampanye Komunikasi Edisi Revisi*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media

Sumber Jurnal

- Afrilia, Ascharisa Mettasatya. 2018. *City Branding Berbasis Local Wisdom dalam Kampanye "Better Banyumas"*. Journal Of Communication Studies, Vol 3., No 2. Universitas Tidar. September 2018
- Alodia, Yoshe Almira, dkk. 2021. *Strategi Komunikasi Persuasif Upline pada Aktivitas Prospek Program 31-Networks PT. Aj Central Asia Raya*. Jurnal Sosial Sains, Vol.1, No.1. Universitas Jenderal Soedirman. Januari 2021.
- Ariani, Widia, Hairunnisa, Kadek Dristiana. 2019. *Komunikasi Persuasif Pada Iklan Layanan Masyarakat di Lembaga Penyiaran Publik TVRI Kaltim Versi Go Green*. Ejournal Ilmu Komunikasi, Vol. 7, No. 1. 2019:167-

178. Universitas Mulawarman.

Caroline Apriyani 2018. Komunikasi Persuasif Komunitas Kongkow Nulis Dalam Meningkatkan Budaya Menulis di Kalangan Mahasiswa Kota Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Komunikasi, JOM Fisip* Vol. 5 No.1. Universitas Riau. April 2018.

Damiarti, Arini Aprilia, dkk. 2019. *Kampanye #Thinkbeforeyoushare Oleh Organisasi Do Something Indonesia untuk Mengubah Perilaku Generasi Milenial*. Vol 4., No. 1. Universitas Padjadjaran. Maret 2019.

Nabawi, Muhammad, dkk. 2018. *Peranan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Minat Baca Masyarakat di Dinas Kearsipan dan Perpustakaan*. *Ejournal Ilmu Komunikasi*, Vol. 6, No. 3. 2018:647-687. Universitas Mulawarman.

Nurul, Septiana. 2018. *Strategi Komunikasi Persuasif Personal Selling Anggota Paytren Dalam Melakukan Network Marketing Di Pekanbaru*. *Jurnal Ilmu Komunikasi, JOM Fisip* Vol. 5. Universitas Riau. April 2018.

Putri, I Gusti Ayu Vina Widiadnya. 2020. *Semiotika Tanda Verbal dan Visual pada Iklan Kampanye Pencegahan Penyebaran Covid-19*. *Jurnal Bahasa dan Budaya*, Vol. 4, No. 2. Universitas Mahasaraswati Denpasar. Juli 2020.

Putri, Niluh Wiwik Eka. 2020. *Komunikasi Persuasif Pemerintah Kabupaten Buleleng Dalam Menanggulangi Pandemi Covid-19*. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 2. Sekolah Tinggi Agama Hindu Negeri Mpu Kuturan Singaraja. Desember 2020.

Zakiyuddin, Muhammad. *Teknik Teknik Propaganda Politik Jalaludin Rakhmat (Studi kasus pada Kampanye Pemilu 2014 di Kabupaten Bandung dan Kabupaten Bandung Barat*. *Jurnal Academia Praja*, Vol. 1, No.1. Universitas Langlangbuana Bandung. Februari 2018.

Sumber Skripsi

- Krisno, Muhammad. 2019. *Strategi Komunikasi Persuasif Pekerja Sosial Dalam Penanganan Korban Napza (Studi Deskriptif di Lembaga Peduli Sosial Nasional Bengkulu Periode Mei-Juni 2019)*. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Mercu Buana Yogyakarta.
- Pratama, Novi Wahyu. 2018. *Komunikasi Persuasif dalam Membangun Kesehatan Lingkungan di Desa Rejeni Krembang Sidoarjo*. Skripsi. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Sakinah, Siti. 2018. *Strategi Komunikasi Persuasif Pengurus Komunitas Terang Jakarta dalam Mengajak Anak Muda Berhijrah melalui New Media*. Skripsi. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.