

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PENYAMPAIAN
PESAN MOTIVASI DI PODCAST “MUSLIM LEVEL UP”
PADA PLATFORM SPOTIFY**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam
Konsentrasi Broadcasting

Disusun Oleh :
Irhamni Maulaya
2001026048

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG

2024

NOTA PEMBIMBING

Lamp. : 1 bendel
Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Walisongo Semarang
Di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan melakukan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Irhamni Maulaya
NIM : 2001026048
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Jurusan : KPI/Broadcasting
Judul : Proses Produksi Podcast Muslim Level Up pada Platform Digital Spotify

Dengan ini kami setuju, dan mohon agar segera diujikan. Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 4 Desember 2024

Dosen Pembimbing,



Mustofa Hilmi, M.Sos.

NIP. 199202202019031010

PENGESAHAN SKRIPSI

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PENYAMPAIAN PESAN
MOTIVASI DI PODCAST MUSLIM LEVEL UP PADA PLATFORM
SPOTIFY**


Oleh :

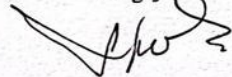
Irhamni Maulaya
NIM. 2001026048

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 20 Desember 2024 dan dinyatakan **LULUS** memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos)


Susunan Dewan Penguji

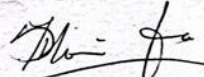
Ketua Dewan Penguji


Dr. Abdul Ghani, M.Ag
NIP. 197707092005011003
Penguji I



Dr. Hj. Siti Solikhati, M.A.
NIP. 196310171991032001

Sekretaris Dewan Penguji


Fitri M. Sos
NIP. 198905072019032021
Penguji II


Silvia Rizka Fabriar, M.S.I
NIP. 198802292019032013

Mengetahui,
Pembimbing


Mustofa Hilmi, M.Sos
NIP. 199202202019031010

Disahkan oleh,
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
pada tanggal,


Prof. Dr. Moh. Fauzi, M.Ag
NIP. 197203171998031003

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Irhamni Maulaya

NIM : 2001026048

Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Teknik Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi pada Platform Spotify”** adalah hasil kerja saya sendiri dan di dalamnya tidak ada karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di perguruan tinggi di lembaga lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penelitian manapun yang belum/tidak diterbitkan, sumber dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, 23 Desember 2024

Pembuat Pernyataan



Irhamni Maulaya

NIM. 2001026048

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warrahmatullah wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang selalu mencurahkan Rahmat, hidayah, serta inayah-Nya. Shalawat dan salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, semoga kita senantiasa mendapatkan syafaatnya di dunia hingga akhirat.

Dengan kerendahan hati, peneliti sampaikan bahwa skripsi ini tidak akan mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan dan bantuan dari semua pihak terkait. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu. Adapun ucapan terimakasih secara khusus peneliti sampaikan kepada :

1. Prof. Dr. Nizar, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Prof. Dr. Moh. Fauzi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Dakwah UIN Walisongo Semarang.
3. Dr. H. Asep Dadang Abdullah, M.Ag. selaku Kepala Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam.
4. Dr. Abdul Ghoni, M.Ag, selaku Sekretaris Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam.
5. Alifa Nur Fitri, M.I.Kom, selaku wali dosen yang telah membimbing dan memberi pengarahan kepada penulis.
6. Mustofa Hilmi, M.Sos, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan banyak sekali arahan dan masukan dengan sebaik mungkin Terimakasih atas perhatian, kesabaran, dan tanggung jawab bapak sebagai pembimbing sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Segenap Dosen Fakultas Dakwah dan Komunikasi yang telah memberikan ilmu selama kuliah.
8. Bagas Rais Rabani yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya, terima kasih telah bersedia membantu proses data yang peneliti butuhkan untuk menyelesaikan skripsi ini.

9. Bapak dan Ibuku tercinta, Bapak Mundir afdhol dan Ibu Munawiroh, yang senantiasa menyemangati dan memberikan doa terbaiknya serta cinta kasih setiap waktu.
10. Sahabat-sahabatku, Linda Eka Martiyasari dan Imanniatul Afitikha, yang senantiasa memberikan semangat kepada penulis untuk mengerjakan skripsi, terima kasih telah menjadi teman yang baik dan mendo'akan satu sama lain.
11. Teman-teman jurusan KPI 2020 khususnya KPI-B dan mohon maaf tidak bisa menyebutkan satu persatu nama-nama kalian yang telah memberikan kebersamaan selama masa perkuliahan, memberikan bantuan ketika kebingungan saat merevisi skripsi dan terimakasih sudah berusaha untuk saling menolong satu sama lain disaat ada yang terkena kesulitan.

Semoga segala kebaikan dan pertolongan semuanya mendapat berkah dari Allah SWT. Kepada seluruh pihak tersebut, peneliti tidak mampu membalas apa-apa, hanya ucapan terimakasih, dan teriring do'a semoga apa yang mereka berikan akan mendapatkan balasan dari Allah SWT. dan saya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena keterbatasan ilmu yang saya miliki. Untuk itu saya dengan kerendahan hati mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun dari semua pihak demi membangun penelitian ini.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabaraktuh

Semarang, 6 Desember 2024

Irhamni Maulaya

NIM. 2001026048

PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan untuk orang-orang tercinta yang telah berjasa dan sangat berharga di dalam kehidupan peneliti. Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Bapakku Mundir Afdhol, dengan segala kerja keras dan usahanya bisa mewujudkan keinginan putrinya sebagai seorang sarjana. Menjadi kebanggaan sendiri memiliki bapak yang mendukung putrinya untuk mencapai cita-cita. Terima Kasih atas kasih sayang dan segala yang selalu diusahakan.
2. Alm. Chofsah, seorang yang biasa saya sebut ibue. Kepergianmu membuatku mengerti bahwa rindu yang paling menyakitkan adalah rindu yang telah tiada, ragamu memang sudah tidak ada tapi namamu akan tetap jadi semangat sampai detik ini. Ibu, terima kasih telah memberikan pengajaran tentang banyak hal diwaktu kecil dan dewasa kini putri ibu harus berjalan terlatih sendiri tanpa kau temani lagi. Datang diwisuda nanti ya.
3. Ibu Munawiroh, dengan ketulusan hati yang dimiliki dan do'a yang selalu dipanjatkan, terima kasih telah merawat penulis dari ibu chofsah pergi sampai sekarang.
4. Kakakku Nusroh Diana yang selalu melindungi adiknya dari orang-orang yang ingin menyakiti adiknya dan selalu mengkhawatirkan kondisi adiknya. Terima Kasih atas kasih sayang yang luar biasa.

MOTTO

“Dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya”

(QS. An-Najm: 39)

ABSTRAK

Irhamni Maulaya, NIM 2001026048. Teknik Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi di Podcast “Muslim Level Up” pada Platform Spotify. Skripsi Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Platform media internet semakin beragam, salah satu bentuk media yang berkembang pesat adalah podcast. Hadirnya platform podcast saat ini memberikan akses lebih luas bagi para podcaster untuk mempublikasikan karya mereka kepada pendengar. Podcast muslim hadir sebagai media yang berfokus pada konten Islami, seperti podcast *Muslim Level Up* yang memanfaatkan platform Spotify untuk menyampaikan pesan motivasi, podcast ini berhasil menarik perhatian karena penyampaian pesan motivasi yang relate dengan kehidupan. Sehubungan dengan hal tersebut, peneliti merumuskan masalah: bagaimana teknik komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up* pada platform spotify?

Penelitian ini bertujuan menganalisis dan mendeskripsikan teknik komunikasi persuasif di podcast *Muslim Level Up* di Spotify dalam penyampaian pesan motivasi. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data primer diperoleh dari hasil rekaman yang telah diunggah di akun Spotify Muslim Level Up dari bulan Januari 2024 sampai November 2024.

Hasil penelitian ini menunjukkan teknik komunikasi peruasif yang terdapat pada podcast *Muslim Level Up* dalam mengelola pesan motivasinya meliputi teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, teknik *red herring*. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat dua episode yang menggunakan teknik asosiasi, tiga episode yang menggunakan teknik integrasi, lima episode yang menggunakan teknik ganjaran, empat episode yang menggunakan teknik tataan, 2 episode yang menggunakan *red herre*. Berdasarkan kelima teknik komunikasi persuasif yang diterapkan, penyampaian pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up* menjadi dinamis, tidak kaku, dan mudah diterima oleh pendengar. Dalam konteks penyampaian motivasi saat ini, metode ini menunjukkan bahwa pesan motivasi tidak hanya dapat disampaikan secara konvensional, tetapi juga dengan memanfaatkan teknologi digital yang ada, seperti platform Spotify, serta menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi pendengar.

Kata kunci: Teknik Komunikasi Persuasif, Pesan Motivasi, Podcast.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
NOTA PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
PERSEMBAHAN	vii
MOTTO	viii
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB 1: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Tinjauan Pustaka	6
F. Metode Penelitian	12
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	12
2. Definisi Konseptual	12
3. Sumber dan Jenis Data	13
4. Teknik Pengumpulan Data	15
5. Teknik Analisis Data	15
BAB II: TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF, MOTIVASI, PODCAST.....	18
A. Teknik Komunikasi Persuasif	18
1. Teknik	18
2. Komunikasi	18

3. Komunikasi Persuasif	25
B. Motivasi	28
1. Pengertian	28
2. Jenis-jenis Motivasi	29
C. Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Motivasi	30
D. Podcast	31
BAB III: PESAN MOTIVASI DI PODCAST MUSLIM LEVEL UP PADA PLATFORM SPOTIFY	35
A. Profil Podcast Muslim Level Up	35
B. Episode Podcast Muslim Level Up	37
BAB IV: ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PENYAMPAIAN PESAN MOTIVASI DI PODCAST MUSLIM LEVEL UP PADA PLATFORM SPOTIFY	52
A. Kategorisasi Teknik Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi di Podcast Muslim Level Up	52
B. Analisis Teknik komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi di Podcast Muslim Level Up	58
1. Teknik Asosiasi	58
2. Teknik Integrasi	60
3. Teknik Ganjaran	61
4. Teknik Tataan	66
5. Teknik Red Herring	70
BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	80

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Kategorisasi Teknik Komunikasi Persuasif	52
--	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Akun Spotify Podcast Muslim Level Up	35
Gambar 2 Screenshoot episode Cara Sukses Ala Brian Tracy	38
Gambar 3 Screenshoot episode Hidupkan Lagi Rasa Ketinggalan Pelajaran	39
Gambar 4 Screenshoot episode Hadiah Setelah Kehilangan	40
Gambar 5 Screenshoot episode 5 Cara Supaya Lebih Fokus Kerja	41
Gambar 6 Screenshoot episode Biasain Diri Buat Belajar	42
Gambar 7 Screenshot episode Cara Melawan Diri Sendiri	43
Gambar 8 Screenshoot episode Formula Untuk Mengatasi Kecemasan	44
Gambar 9 Screenshoot episode Hindari 5 Hal Ini untuk Hidup Lebih Produktif	45
Gambar 10 Screenshoot episode Cara Berprogres dibanyak Hal	46
Gambar 11 Screenshoot episode Dua Nasihat Bikin Hidup Tenang	47
Gambar 12 Screenshoot episode Mengatasi Burnout di Tempat Kerja	48
Gambar 13 Screenshoot episode Membangkitkan Semangat, Setelah 10 Tahun Berhenti	49
Gambar 14 Screenshoot episode Ngobrol Offline, Bisa Dapet Pekerjaan	50
Gambar 15 Screenshoot episode Jadi Semakin Bersyukur	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era yang serba digital seperti saat ini segala informasi dapat dengan mudah diakses hanya dengan beberapa klik atau ketukan jari. Transformasi digital yang sangat pesat telah mengubah cara kita berkomunikasi, mendapatkan informasi, dan mencari hiburan (Haris et al., 2024). Platform media internet semakin beragam, salah satu bentuk media yang berkembang pesat adalah podcast (Fabriar et al., 2022). Podcast menawarkan format audio yang memungkinkan pendengar untuk mengakses berbagai jenis konten secara fleksibel, baik itu hiburan, edukasi, atau motivasi. Tidak terbatas pada waktu dan tempat, podcast menjadi pilihan media yang sangat cocok untuk mereka yang ingin mendapatkan informasi sambil menjalankan aktivitas lain (Sari, Putri Indah, 2023),

Podcast sebagai media digital telah berkembang pesat dan menjadi alternatif bagi media penyiaran tradisional. Data terbaru menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia masih antusias mendengarkan podcast. Menurut laporan We Are Social pada Januari 2024, Indonesia berada di peringkat kedua dunia dengan sekitar 38,2% pengguna internet yang mendengarkan podcast setidaknya sekali seminggu. Posisi pertama ditempati oleh Brasil dengan 39,7%. Kenaikan popularitas ini mencerminkan ketertarikan yang tinggi pada konten audio di kalangan pengguna internet Indonesia (Yonatan, 2024).

Keberadaan platform streaming audio seperti Spotify telah memberikan akses lebih luas bagi para podcaster untuk mempublikasikan karya mereka kepada pendengar. Melalui Spotify, podcast menjadi salah satu pilihan media yang semakin digemari karena memungkinkan para pendengar menikmati berbagai macam tema yang disajikan secara gratis maupun berlangganan. Seiring dengan meningkatnya jumlah pendengar, para kreator podcast juga semakin sadar akan pentingnya menyajikan konten yang tidak hanya menarik tetapi juga memberikan nilai tambah bagi

pendengarnya (Akifah et al., 2023). Salah satu podcast di Spotify yang mengangkat tema pengembangan diri dan motivasi, yang menghubungkan pembahasan tersebut dengan perspektif agama adalah podcast *Muslim Level Up*.

Podcast Muslim hadir sebagai media yang berfokus pada konten Islami, dengan tujuan menginspirasi dan memperkuat nilai-nilai keagamaan dalam kehidupan modern. Podcast Muslim adalah Podcast yang merujuk pada program audio atau video yang disajikan secara teratur dengan fokus pada pembahasan isu-isu keislaman. Isinya bisa mencakup berbagai topik, mulai dari ajaran dasar Islam, tafsir Al-Qur'an, hadis, sejarah Islam, hingga diskusi sosial yang relevan dengan perspektif Islam. Podcast ini semakin populer sebagai alat dakwah digital, memanfaatkan kemudahan aksesibilitas yang memungkinkan pendengar untuk mengaksesnya kapan saja dan di mana saja (Kusuma, 2024).

Podcast *Muslim Level Up* adalah podcast yang menggabungkan tema pengembangan diri dengan perspektif Islam. Fokus utama dari podcast ini adalah untuk memberikan wawasan dan motivasi bagi pendengarnya, mengaitkan prinsip-prinsip Islam dengan upaya untuk mencapai kehidupan yang lebih baik, lebih produktif, dan lebih bermakna. Podcast ini memiliki karakteristik yang khas, yaitu pendekatannya yang menggabungkan pengembangan diri dengan nilai-nilai Islami. Berbeda dengan banyak podcast lainnya yang lebih fokus pada aspek agama atau sosial saja, podcast *Muslim Level Up* memberikan gambaran bagaimana ajaran Islam dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari untuk mencapai tujuan pribadi yang lebih baik. Podcast *Muslim Level Up* telah mendapatkan rating 5,0 di Spotify dengan membahas tema-tema seperti bagaimana menjadi pribadi yang lebih produktif, bagaimana jadi lebih ngerti baik dan buruk, jadi semakin bersyukur, cara mengatasi tantangan dalam kehidupan dengan prinsip Islam, serta bagaimana mencapai keseimbangan antara dunia dan akhirat. Dengan demikian, podcast ini tidak hanya berbicara tentang teori agama, tetapi juga memberikan cara-cara praktis yang dapat diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari.

Pemilik akun podcast *Muslim Level Up* adalah Bagas Rais Rabani. Bagas Rais Rabani, yang lebih dikenal dengan nama Bagas, adalah seorang

konten kreator, penulis, dan konten kreator yang berfokus pada pengembangan diri dalam perspektif Islam. Bagas merupakan pemilik akun Spotify podcast *Muslim Level Up* dan memiliki akun Instagram dengan 142 ribu pengikut. Meskipun dari Diploma III program studi Perencanaan Wilayah dan Kota dari Universitas Diponegoro (UNDIP), Bagas berhasil mengembangkan podcast dan memberikan motivasi melalui podcast *Muslim Level Up*, yang menyajikan kelas pengembangan diri.

Dalam dunia podcast, komunikasi persuasif memegang peranan yang sangat penting, terlebih lagi dalam menyampaikan pesan motivasi (Lubis & Yuhdi, 2023). Tujuan dari komunikasi persuasif adalah untuk memengaruhi audiens agar mereka menerima pesan yang disampaikan, memercayainya, dan bahkan mengubah pola pikir atau perilaku mereka sesuai dengan pesan tersebut (Setya Prihatining Tyas et al., 2024). Oleh karena itu, seorang podcaster seperti harus mampu menggunakan berbagai teknik komunikasi persuasif agar pendengarnya merasa terhubung dan terdorong untuk melakukan perubahan positif dalam hidup mereka.

Komunikasi persuasif dalam podcast, Idealnya dapat dipahami melalui berbagai pendekatan yang bertujuan memotivasi audiens, seperti penggunaan storytelling, teknik emosional, dan argumen rasional. Storytelling, misalnya, merupakan cara efektif untuk menyampaikan pesan dan membangun hubungan emosional dengan audiens (Khazim & Andarini, 2021). Teknik ini dapat meningkatkan keterlibatan audiens, membuat konten lebih berkesan, dan mudah diingat (Albar & Sari, 2022). Selain itu, penggunaan logika dan bukti yang kuat dalam argumen rasional dapat membantu meyakinkan audiens tentang validitas pesan yang disampaikan (Putra & Raymond, 2024). Teknik ini sering digunakan untuk memberikan legitimasi pada isi pesan sekaligus meningkatkan kepercayaan audiens terhadap pembicara.

Namun, dalam praktiknya, penerapan teknik-teknik tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan waktu, keahlian podcaster, dan respons audiens. Keterbatasan waktu dapat membatasi ruang untuk mengembangkan narasi yang mendalam, sementara keahlian podcaster dalam menyampaikan cerita dan membangun hubungan emosional dengan audiens sangat menentukan efektivitas komunikasi

persuasif. Respons audiens juga memainkan peran penting, karena umpan balik dari mereka dapat mempengaruhi penyesuaian strategi komunikasi yang digunakan (Khazim & Andarini, 2021).

Komunikasi persuasif dalam podcast *Muslim Level Up* bisa dilihat dari cara podcaster menyusun dan menyampaikan pesan dengan menggunakan pendekatan yang sangat personal dan mudah dipahami oleh audiens. Pendekatan ini sangat efektif karena audiens podcast ini umumnya adalah para pekerja dan mahasiswa yang sedang mencari keseimbangan antara pekerjaan, kehidupan pribadi, dan ibadah. Dengan menggunakan bahasa yang sederhana, podcast *Muslim Level Up* berhasil memberikan pesan motivasi yang tidak hanya menginspirasi, tetapi juga memberikan panduan praktis yang dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Namun, adanya perbedaan latar belakang audiens yang sangat beragam dari audiens *Muslim Level Up* tidak hanya terdiri dari satu kelompok tertentu, tetapi terdiri dari berbagai macam kalangan dengan tingkat pemahaman agama yang berbeda-beda. Beberapa pendengar mungkin sudah sangat mendalami nilai-nilai Islam dan mencari lebih dalam tentang bagaimana pengembangan diri dapat diintegrasikan dengan ajaran agama. Sementara itu, sebagian lainnya mungkin baru mulai mencari tahu dan memerlukan penjelasan yang lebih sederhana dan mudah dipahami. Podcaster harus pandai dalam mengemas pesan dengan cara yang bisa diterima oleh semua kalangan, tanpa kehilangan substansi yang ingin disampaikan (Annisa Eka Syafrina, 2024). Podcast *Muslim Level Up* berusaha memberikan pesan motivasi secara inklusif dan menyentuh berbagai kalangan dengan menggunakan pendekatan yang bersifat universal, namun tetap berlandaskan pada ajaran Islam.

Selain itu, komunikasi persuasif dalam podcast juga memiliki keterbatasan karena hanya menggunakan media audio. Dalam komunikasi persuasif tradisional, biasanya pesan dapat diperkuat dengan berbagai bentuk media visual yang bisa memperjelas atau memperkuat pesan yang disampaikan. Namun, dalam podcast, hanya suara yang digunakan sebagai sarana komunikasi. Hal ini perlu memastikan bahwa pesan yang disampaikan tidak hanya didengar, tetapi juga dipahami dan diterima oleh audiens. Pendengar yang beragam dengan berbagai tingkat pemahaman dan

preferensi belajar membuat tugas seorang podcaster menjadi lebih kompleks (Nasrudin & Purnomo, 2024). Oleh karena itu, diperlukan komunikasi persuasif yang lebih kreatif agar pesan dapat tersampaikan dengan baik melalui suara saja .

Dalam konteks ini, podcast *Muslim Level Up* memberikan pesan yang tidak hanya inspiratif tetapi juga mudah diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Pemberian contoh yang nyata, penggunaan cerita yang menggugah, serta penuturan yang penuh empati menjadi beberapa teknik yang bisa digunakan untuk memperkuat pesan persuasif. Hal ini menjadi penting karena audiens podcast ini lebih membutuhkan panduan yang aplikatif, sehingga pesan motivasi yang disampaikan tidak hanya berhenti di tingkat ide atau teori, tetapi dapat diterapkan secara nyata dalam kehidupan mereka.

Selain itu, dalam dunia digital yang sangat cepat berubah, podcast *Muslim Level Up* mampu beradaptasi dengan perubahan tren dan preferensi audiens. Dengan banyaknya konten yang bersaing di platform seperti Spotify, menjaga perhatian audiens menjadi tantangan yang besar. Salah satu cara untuk tetap menarik audiens adalah dengan menghadirkan konten yang tidak hanya relevan, tetapi juga update dengan isu-isu terkini. Misalnya, dalam beberapa episode, podcast *Muslim Level Up* membahas cara-cara mengelola stres kerja yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip Islam, atau bagaimana menjaga keseimbangan hidup di tengah tuntutan dunia modern. Topik-topik seperti ini tentunya lebih dekat dengan audiens yang sebagian besar bekerja dan mencari keseimbangan dalam hidup mereka.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana teknik komunikasi persuasif diterapkan dalam penyampaian pesan motivasi di pocast *Muslim Level Up*. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk menggali bagaimana komunikasi persuasif podcast *Muslim Level Up* untuk mempengaruhi audiens dan membantu mereka mencapai tujuan pribadi mereka, baik dalam kehidupan duniawi maupun spiritual. Dengan memahami teknik komunikasi persuasif yang digunakan dalam podcast ini, diharapkan dapat ditemukan cara-cara efektif dalam menyampaikan pesan

motivasi berbasis Islam yang tidak hanya menarik tetapi juga bermanfaat bagi audiens yang lebih luas.

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, penulis ingin mengetahui lebih dalam mengenai komunikasi persuasif seperti apa untuk mencapai keberhasilan dalam menyampaikan motivasi melalui podcast. Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Tteknik Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi di Podcast Muslim Level Up pada Platform Spotify”

B. Rumusan Masala

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah “Bagaimana teknik komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up* pada platform spotify?”

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana teknik komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up* pada platform spotify.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diambil dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Praktis

Dapat memberikan sumbangsih pengetahuan yang berkaitan dengan komunikasi persuasif dalam podcast Islam khususnya bagi mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi, jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam.

2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memperluas ilmu pengetahuan bagi para peneliti selanjutnya dan dapat menambah informasi dan referensi bagi pegiat podcast untuk mengembangkan podcast baik yang berada di lingkungan akademis maupun masyarakat sekitar.

E. Tinjauan Pustaka

Penulis sebelumnya telah banyak menulis karya tulis ilmiah tentang produksi podcast, namun dari hasil penelusurann penulis, belum ada kajian yang secara khusus membahas produksi podcast dengan konten

pengembangan diri Islami seperti podcast *Muslim Level Up*. Berikut penelitian yang terkait dengan tema ini:

Pertama, penelitian (skripsi) milik Syarbella Ananda Putri, mahasiswa jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tahun 2024, dengan judul “Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pola Hidup Sehat Menurut Zaidul Akbar di Podcast Helmy Yahya Bicara”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif dalam penyampaian pola hidup sehat menurut Zaidul Akbar di podcast Helmy Yahya Bicara episode “Ikuti Teladan Rasul Ini Kalau Mau Hidup Sehat!”. Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu kualitatif, Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif sehingga penulis akan menguraikan apa-apa saja mengenai teknik komunikasi persuasif. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa terdapat alasan adanya penggunaan 5 teknik komunikasi persuasif milik Onong Unchjana Effendy. Terdapat teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan dan teknik red- herring. Teknik Ganjaran paling banyak digunakan Zaidul Akbar, beliau menjelaskan keuntungan, harapan, dan konsekuensi menjalani hidup sehat ala rasul. Zaidul Akbar banyak menjelaskan dan memberi arahan dengan menjanjikan keuntungan yang didapatkan sehingga timbul harapan. Menjelaskan konsekuensi buruk dan hukuman yang didapatkan jika tidak mengikuti penjelasan dari dakwahnya. Tataan bahasa membuat dakwah pola hidup sehatnya enak didengar dan memberi motivasi. Himbauan emosional digunakan beliau untuk menarik perhatian persuadee melalui agama dan ilmu kedokteran. Dan beliau memposisikan diri setara dengan persuadee dengan kata “kita”. Dakwah dilakukan dengan cara Bil Hikmah sehingga membuat persuadee menjadikan dakwahnya sebagai rujukan hidup sehat.

Kedua, penelitian (skripsi) milik Anggun Luthfi Tsani, mahasiswa jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang pada tahun 2023, dengan judul “Teknik Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Dakwah Hasan Basyaiban Melalui Media Tik Tok”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mendeskripsikan teknik komunikasi persuasif yang

digunakan oleh Husain Basyaiban dalam menyampaikan dakwahnya di TikTok. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan sumber data berupa video TikTok Husain Basyaiban selama periode Ramadhan 2021. Analisis data dilakukan menggunakan metode analisis isi menurut Krippendorff. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Husain Basyaiban menggunakan berbagai teknik komunikasi persuasif dalam dakwahnya, seperti teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik pay off dan fear arousing, teknik tataan, serta teknik red-herring. Dalam beberapa video, bahkan ditemukan kombinasi dari lebih dari satu teknik persuasif. Dari 27 video yang dianalisis, ditemukan 37 penerapan teknik komunikasi persuasif. Penerapan kelima teknik ini membuat dakwah Husain Basyaiban terlihat dinamis, tidak kaku, dan mudah diterima oleh audiens. Dalam konteks dakwah modern, cara ini menunjukkan bahwa dakwah tidak harus dilakukan secara konvensional, melainkan dapat memanfaatkan teknologi dan menyesuaikan dengan situasi audiens. Seorang da'i dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menyusun pesan dakwah, sehingga pesan menjadi lebih variatif dan tidak monoton. Keberagaman teknik ini menjadi keunggulan dalam dakwah persuasif, karena audiens memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Ada yang lebih suka dengan dakwah secara santai, interaktif, atau dikaitkan dengan peristiwa terkini. Teknik-teknik ini membantu menyampaikan pesan dakwah secara efektif kepada audiens yang beragam.

Ketiga, penelitian (skripsi) milik Septiana Sofkhatin, mahasiswa jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto pada tahun 2021, dengan judul "Komunikasi Persuasif Dalam Konten Youtube Analisa Channel: Self Love Day 1-7 (Analisis Hermeneutika Gadamer). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui komunikasi persuasif dalam konten youtube Analisa Channel Self Love Day 1-7 milik Analisa Widyaningrum. Jenis penelitian pada skripsi ini adalah penelitian literer dengan pendekatan hermeneutik. Hasil penelitian ini menunjukkan di dalam teks di temukan bentuk self love yaitu cinta kepada Allah SWT, memaafkan diri sendiri dan orang lain, tidak iri dengan apa yang orang lain punya, semangat bekerja, sabar dan syukur, berpikir positif, serta ikhlas. Bentuk-bentuk self love

tersebut disampaikan oleh Analisa dengan penyampaian yang bersifat persuasif, melalui kesempatan yang diberikan Analisa kepada penonton untuk mencoba tips-tips yang diberikannya. Penelitian ini melihat latar belakang teks melalui pendekatan historis, yaitu memahami konteks kehidupan Analisa Widyiningrum dalam keluarga yang menjunjung tinggi prinsip kerja keras. Selanjutnya, pendekatan dialektika atau dialog diterapkan dengan menganalisis interaksi dalam video “Self Love Day 1-7,” di mana Analisa mengajak penonton kanal YouTube-nya untuk terlibat dalam pesan-pesan yang disampaikan. Secara teori, Analisa memberikan panduan kepada penonton untuk mempraktikkan self-love dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan hasil analisis dari ketiga pendekatan tersebut, peneliti menemukan berbagai bentuk self-love yang disampaikan oleh Analisa, seperti mencintai Allah SWT, memaafkan diri sendiri dan orang lain, tidak merasa iri terhadap apa yang dimiliki orang lain, semangat dalam bekerja, sabar dan bersyukur, berpikir positif, serta bersikap ikhlas. Bentuk-bentuk self-love ini disampaikan oleh Analisa melalui kanal YouTube-nya dengan pendekatan persuasif. Ia juga memberikan kesempatan kepada penonton untuk mencoba tips-tips yang dia bagikan, sehingga pesan-pesan self-love menjadi lebih aplikatif dan mudah diterapkan.

Keempat, penelitian (skripsi) milik Silfia Rahmah Harahap, mahasiswa jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2023, dengan judul “Strategi Komunikasi Persuasif Akun Tik Tok @Risyad_Bay dalam Berdakwah”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji bagaimana Strategi Psikodinamika dalam berdakwah pada akun TikTok @risyard_bay, untuk mengkaji bagaimana Strategi Sosiokultural dalam berdakwah pada akun TikTok @risyard_ba, untuk mengkaji bagaimana Strategi Konstruksi Makna dalam berdakwah pada akun TikTok @risyard_bay. Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme dengan pendekatan kualitatif serta menerapkan metode studi kasus. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui tiga teknik utama, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa Risyad Baya’sud menerapkan beberapa strategi dalam menyampaikan pesan dakwah melalui platform TikTok. Strategi pertama

adalah Strategi Psikodinamika, yang dilakukan dengan memperhatikan dan membaca komentar dari penonton untuk memahami apa yang dirasakan audiens. Hal ini memungkinkan Risyad untuk menyesuaikan pesan dakwah dengan perasaan dan kebutuhan audiens, sehingga komunikasi yang terjadi menjadi lebih efektif dan relevan dengan situasi penonton. Strategi kedua adalah Strategi Sosiokultural, yang memanfaatkan algoritma TikTok untuk menjangkau lebih banyak audiens. Selain itu, pesan dakwah disampaikan dengan cara yang menarik, ringan, dan mudah dipahami, sehingga pesan yang ingin disampaikan dapat diterima dengan baik oleh berbagai kalangan audiens, tanpa terasa berat atau menggurui. Strategi ketiga adalah Strategi Konstruksi Makna, yang diterapkan dengan menggunakan bahasa kekinian yang sesuai dengan perkembangan zaman dan karakteristik audiens di TikTok. Hal ini bertujuan agar pesan dakwah lebih mudah dipahami dan dapat menjangkau audiens muda yang lebih akrab dengan bahasa sehari-hari dan gaya komunikasi modern. Dengan menggunakan pendekatan ini, Risyad Baya'sud dapat membuat pesan dakwahnya lebih mudah diterima oleh audiens yang beragam. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa TikTok, meskipun dikenal sebagai platform untuk hiburan, juga dapat dimanfaatkan sebagai media untuk menyampaikan edukasi, khususnya dalam bidang dakwah. Penelitian ini membuka wawasan bagi pengguna TikTok bahwa aplikasi ini memiliki potensi untuk menjadi sarana yang efektif dalam menyebarkan pesan-pesan positif dan nilai-nilai agama, yang dapat memperkaya pemahaman penonton tentang bagaimana menjalani kehidupan yang sesuai dengan ajaran agama.

Kelima, penelitian (skripsi) milik Muhammad Ihsan Solihin, mahasiswa jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada tahun 2022, dengan judul “Strategi Komunikasi Persuasif dalam Berdakwah pada Pengurus Komunitas Punk Hijrah di Bandar Lampung”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan utama, yaitu bagaimana strategi komunikasi persuasif yang digunakan oleh Komunitas Punk Hijrah dalam berdakwah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (field research), yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di lapangan, dengan sifat penelitian deskriptif.

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara semiterstruktur. Peneliti fokus pada pengamatan, pencatatan, pemotretan, serta mempelajari tingkah laku yang menjadi objek penelitian, selain itu juga mengumpulkan dokumentasi berupa buku, surat, foto, majalah, dan agenda yang terkait. Metode ini digunakan untuk menggali data yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh komunitas, seperti pembuatan zine, halaqah, dan gambar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam strategi psikodinamika, Komunitas Punk Hijrah melibatkan faktor emosional dan kognitif dalam mempengaruhi audiens untuk memahami fenomena lingkungan mereka. Dalam strategi sosiokultural, mereka memanfaatkan hubungan sosial yang terjalin antara pengurus dan jamaah untuk menyebarkan dakwah. Sementara itu, dalam strategi konstruksi makna (meaning construction), mereka berfokus pada memberikan pemahaman kepada jamaah dengan cara memanipulasi pengertian tanpa mengubah makna sebenarnya, dengan tujuan menyederhanakan pesan dakwah melalui analogi yang mudah dipahami oleh audiens.

Skripsi ini memiliki kesamaan dengan beberapa penelitian sebelumnya, yang sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis komunikasi persuasif. Persamaan selanjutnya berfokus pada teknik komunikasi persuasif yang diterapkan untuk mempengaruhi audiens melalui media digital. Selain itu, keduanya juga meneliti penggunaan media digital sebagai sarana untuk menyampaikan pesan edukatif dan motivasional.

Meskipun ada kesamaan dalam pendekatan dan tema komunikasi persuasif, skripsi ini berbeda dalam hal media yang digunakan. Skripsi sebelumnya lebih banyak membahas platform berbasis visual seperti TikTok dan Instagram, sementara skripsi ini lebih terfokus pada pengembangan podcast sebagai media berbasis audio. Selain itu, topik penelitian ini lebih khusus pada pengembangan diri melalui perspektif Islam, yang menjadi fokus utama dalam podcast *Muslim Level Up*, sementara penelitian sebelumnya lebih menekankan pada dakwah sosial dan budaya.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode penelitian adalah metode ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data dengan tujuan dan manfaat (Sugiyono, 2020). Penulis menggunakan penelitian kualitatif dalam penelitian ini. Penelitian kualitatif menggambarkan dan memahami proses sosial untuk tujuan ilmiah melalui penguraian (*describing*) dan pemahaman (*understanding*) terhadap fenomena sosial yang diamati (Elia & Dkk, 2023). Prosedur penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah studi kasus. Menurut Creswell, penelitian studi kasus adalah strategi penelitian di mana peneliti mengeksplorasi secara mendalam suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau satu atau lebih individu (Stadtländer, 2009). Studi kasus dalam penelitian ini berfokus pada analisis mendalam terhadap fenomena atau kejadian spesifik. Dalam konteks penelitian ini, penelitian akan menganalisis komunikasi persuasif dalam podcast *Muslim Level Up* yang ada di platform Spotify. Fokus penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana pesan motivasi disampaikan melalui podcast tersebut untuk menarik pengengar agar termotivasi dan mengimplementasikan pesan yang terdapat pada podcast.

2. Definisi Konseptual

a. Teknik Komunikasi Persuasif

Teknik komunikasi persuasif merupakan cara yang dirancang dalam mengelola pesan secara strategis untuk memengaruhi, membujuk, atau mengubah keyakinan, sikap, dan perilaku individu atau kelompok secara sukarela, tanpa adanya unsur paksaan.

Penelitian ini mengarah kepada bagaimana teknik komunikasi persuasif yang diterapkan dalam podcast *Muslim Level Up* dengan menggunakan teori Teknik Komunikasi Persuasif dari Onong Unchjana Effendy yang terdiri dari Asosiasi, Integrasi, Ganjaran, Tataan, *Red-Herring*. Konsep teknik asosiasi menghubungkan fenomena yang sering atau sedang dibicarakan oleh masyarakat. Teknik integrasi melibatkan kemampuan podcaster untuk menyesuaikan diri dengan pendengar secara komunikatif.

Teknik ganjaran, bagaimana isi pesan dalam podcast dapat mempengaruhi seseorang dengan menjanjikan sesuatu yang penuh harapan. Teknik tataan berfokus pada upaya untuk menyusun pesan komunikasi dengan kalimat yang menarik dan efektif. Terakhir, teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator dalam memenangkan perdebatan dengan mengalihkan perhatian dari argumentasi yang lemah, yang sering digunakan dalam situasi mendesak. Tentang bagaimana isi podcast mampu membawa pendengar untuk memahami dan beralih ke pendapat yang disampaikan dalam podcast.

b. Motivasi

Motivasi adalah dorongan internal yang mendorong seseorang untuk bertindak atau berperilaku dengan cara tertentu guna mencapai tujuan atau memenuhi kebutuhan yang diinginkan. Penelitian ini mengacu pada penyampaian pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up*.

c. Podcast

Podcast merupakan materi suara atau video yang dapat dikases di web dan dapat diunduh ke PC secara gratis atau dengan berlangganan. Podcast yang diteliti dalam penelitian ini adalah podcast *Muslim Level Up* yang terdapat di platform Spotify.

3. Sumber dan Jenis Data

Penelitian ini memanfaatkan sumber data primer, dimana data diperoleh langsung dari lokasi atau objek penelitian. Menurut Amirin, data primer adalah informasi yang diperoleh dari sumber asli yang mengandung data atau informasi terkait penelitian. Sumber asli yang dimaksud Amirin adalah sumber pertama (Rahmadi, 2018). Sumber data dalam penelitian ini diambil dari hasil rekaman podcast yang telah diproduksi yang diunggah di aplikasi Spotify. Peneliti memilih episode podcast yang berisi penyampaian motivasi dan terdapat komunikasi persuasif, episode tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Cara sukses ala Brian Tracy
- b. Hidupkan lagi rasa ketinggalan pelajaran
- c. Hadiah setelah ketinggalan

- d. 5 Cara supaya lebih fokus kerja
- e. Biasain diri buat belajar
- f. Cara melawan diri sendiri
- g. Formula untuk mengatasi kecemasan
- h. Hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif
- i. Cara berprogres di banyak hal
- j. Dua nasihat bikin hidup tenang
- k. Mengatasi Burnout di tempat kerja
- l. Membangkitkan semangat, setelah 10 tahun berhenti
- m. Ngobrol offline, bisa dapet pekerjaan
- n. Jadi semakin bersyukur

Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah non probability sampling, yaitu sebuah metode pemilihan sampel sumber data yang tidak dilakukan secara acak, melainkan ditentukan berdasarkan kriteria dan pertimbangan tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Salah satu teknik yang diterapkan adalah purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel yang berfokus pada pemilihan sampel tertentu yang dianggap memiliki kapasitas atau pengalaman paling sesuai dengan kebutuhan penelitian. Sampel ini dipilih karena dianggap mengetahui informasi penting yang berkaitan dengan fenomena yang sedang diteliti atau karena posisinya yang strategis sehingga mempermudah peneliti dalam menggali informasi mendalam mengenai objek atau situasi sosial yang diteliti. Alasan menggunakan teknik purposive sampling dalam penelitian ini adalah karena tidak semua sampel atau sumber data memiliki kriteria yang relevan dengan fenomena yang menjadi fokus penelitian (Sugiyono, 2020).

Peneliti memilih purposive sampling yang menetapkan kriteria tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel-sampel yang digunakan pada penelitian ini, adapun kriteria sampling yang ditentukan peneliti sebagai berikut:

- a. Rekaman podcast yang telah diunggah pada dari bulan Januari 2024 sampai bulan November 2024.

- b. Episode podcast terdapat komunikasi persuasif dan memuat pesan motivasi.

Untuk mendapatkan guna sampel, peneliti menggunakan cara pemilihan sebagai berikut:

- a. Memilih hasil rekaman podcast yang terdapat komunikasi persuasif dan memuat pesan motivasi
- b. Memilih episode podcast sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan tujuan mendasar dari penelitian, sehingga memperoleh informasi merupakan fase yang paling krusial. Para ahli tidak dapat mengumpulkan informasi yang memenuhi pedoman informasi yang telah ditetapkan tanpa memahami proses pengumpulannya (Elia & Dkk, 2023). Informasi dikumpulkan dalam penelitian ini dengan menggunakan dokumentasi. Teknik dokumentasi melibatkan pendokumentasian informasi yang ada untuk mengumpulkan informasi. Metode ini lebih sederhana daripada metode lain untuk mengumpulkan data (Elia & Dkk, 2023).

Untuk memperoleh data utama dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah dokumentasi rekaman podcast. Metode ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyampaian pesan motivasi, khususnya yang disampaikan melalui komunikasi persuasif. Proses dokumentasi dilakukan dengan cara mengidentifikasi dan menganalisis kalimat-kalimat yang disampaikan oleh podcaster. Data tersebut diambil dari rekaman podcast *Muslim Level Up* di Spotify.

5. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini menggunakan teknik analisis isi untuk mengetahui komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi podcast *Muslim Level Up* dalam jenis penelitian kualitatif dengan cara menganalisis melalui identifikasi satu pesan secara sistematis dan ilmiah. Teknik Analisis konten diterapkan untuk menganalisis berbagai bentuk komunikasi, baik dalam bentuk informasi tertulis seperti teks, buku, majalah, dan surat kabar, maupun media lain seperti iklan televisi, siaran radio, atau objek lain yang terdokumentasi. Proses analisis dilakukan

secara objektif untuk mendapatkan hasil yang terukur dan dapat dipertanggungjawabkan (Ulfah, Almira Keumala, dkk, 2022).

Menentukan unit analisis adalah langkah awal yang penting dalam melaksanakan analisis kualitatif. Dalam analisis isi, unit analisis secara umum dapat dibagi menjadi tiga kategori utama menurut Eriyanto, yaitu unit sampel (*sampling units*), unit pencatatan (*recording units*), dan unit konteks (*context units*). Berikut adalah langkah-langkahnya:

1) Unit Sampel (*Sampling Units*)

Unit sampel merujuk pada bagian tertentu dari objek penelitian yang dipilih untuk diteliti lebih dalam. Pemilihan unit sampel ini didasarkan pada topik dan tujuan penelitian yang telah ditentukan sebelumnya. Melalui unit sampel, peneliti dapat secara spesifik menetapkan isi (content) yang akan dianalisis. Penentuan ini membantu merumuskan tujuan penelitian secara lebih jelas, sehingga unit analisis juga dapat didefinisikan dengan lebih terarah.

Penelitian ini, unit sampelnya adalah rekaman podcast yang telah diunggah di aplikasi Spotify yang terdapat komunikasi persuasif dan memuat pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up* dengan, episode tersebut yaitu: cara sukses ala Brian Tracy, hiduapkan lagi rasa ketinggalan pelajaran, hadiah setelah ketinggalan, 5 Cara supaya lebih fokus kerja, biasain diri buat belajar, cara melawan diri sendiri, formula untuk mengatasi kecemasan, hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif, cara berprogres di banyak hal, dua nasihat bikin hidup tenang, mengatasi Burnout di tempat kerja, membangkitkan semangat, setelah 10 tahun berhenti, ngobrol offline, bisa dapet pekerjaan, jadi semakin bersyukur.

2) Unit Pencatatan (*Recording Units*)

Unit pencatatan adalah aspek atau elemen tertentu dari isi yang menjadi dasar untuk pencatatan dan analisis. Setiap teks atau materi memiliki berbagai unsur yang harus didefinisikan dengan jelas sebagai acuan peneliti dalam proses pencatatan. Berbeda dengan unit sampel yang menentukan isi apa yang akan dianalisis, unit pencatatan berfokus pada elemen spesifik dari isi tersebut yang

akan dicatat dan dianalisis. Pada penelitian ini, unit pencatatannya meliputi rekaman podcast, gambar, judul, dan isi pesan.

3) Unit Konteks (*Context Units*)

Unit konteks adalah kerangka atau konteks yang digunakan peneliti untuk memberikan pemahaman atau makna terhadap hasil pencatatan. Dalam penelitian ini, unit konteksnya mencakup isi penyampaian pesan motivasi dan materi yang disampaikan, yang kemudian dikelompokkan berdasarkan pesan disampaikan. Dengan memahami pembagian unit analisis ini, peneliti dapat melakukan analisis secara terstruktur dan mendalam sesuai dengan tujuan penelitian (Eriyanto, 2011).

BAB II

TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF, MOTIVASI, PODCAST

A. Teknik Komunikasi Persuasif

1. Teknik

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, teknik diartikan sebagai metode atau sistem dalam mengerjakan sesuatu, serta cara membuat atau melakukan sesuatu yang berhubungan dengan seni. Teknik dapat dipahami sebagai serangkaian cara atau prosedur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan atau mencapai tujuan tertentu dalam berbagai bidang.

Teknik yang dipilih dalam setiap konteks harus sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai serta sumber daya yang tersedia. Pemilihan teknik yang tepat akan memastikan hasil yang optimal, efisien, dan sesuai dengan standar yang diinginkan. Dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, teknik juga semakin berkembang, menawarkan solusi yang lebih canggih dan efisien untuk setiap permasalahan yang ada (Kusnah, 2018).

Oleh karena itu, teknik memiliki peran yang sangat penting dalam berbagai aspek kehidupan. Baik itu dalam pekerjaan, pengembangan diri, maupun pencapaian hasil tertentu, penggunaan teknik yang tepat akan sangat berpengaruh pada efisiensi dan efektivitas proses yang dijalani. Teknik, dengan kata lain, bukan hanya merupakan alat atau metode, tetapi juga cerminan keterampilan dan pemikiran yang terus berkembang sesuai dengan kebutuhan zaman.

2. Komunikasi

a. Pengertian

Secara etimologi, kata “komunikasi” berasal dari bahasa Latin *communicatio*, yang berakar dari kata *communis* yang berarti “sama”. Maksud dari “sama” di sini adalah kesamaan makna. Dengan demikian, komunikasi dapat terjadi apabila orang-orang yang terlibat di dalamnya memiliki pemahaman yang serupa mengenai hal yang sedang dikomunikasikan. Artinya, jika mereka saling memahami pesan yang disampaikan, hubungan di antara

mereka dapat dikatakan komunikatif. Sebaliknya, jika ada pihak yang tidak memahami apa yang dikomunikasikan, maka komunikasi tidak dapat berlangsung dan hubungan mereka tidak akan efektif. Secara terminologis, komunikasi dapat dipahami sebagai proses penyampaian pernyataan atau informasi dari satu individu kepada individu lainnya. Definisi ini menunjukkan bahwa komunikasi melibatkan interaksi antara manusia, yang sering disebut sebagai *Human Communication* (Nurhadi, Zikri Fachrul, 2017).

Komunikasi adalah proses penyampaian informasi, gagasan, atau pesan dari satu pihak kepada pihak lain dengan tujuan mencapai pemahaman bersama. Proses ini melibatkan pengirim pesan (komunikator), pesan itu sendiri, saluran atau media yang digunakan, penerima pesan (komunikan), serta umpan balik yang diberikan oleh komunikan kepada komunikator. Menurut Wursanto komunikasi adalah proses kegiatan pengoperan atau penyampaian informasi yang mengandung arti dari satu pihak kepada pihak lain dalam usaha mendapatkan pemahaman bersama.

Dalam era digital saat ini, komunikasi juga melibatkan penggunaan teknologi informasi dan media sosial, yang memungkinkan interaksi lebih cepat dan luas. Namun, tantangan baru muncul terkait dengan misinterpretasi pesan dan kurangnya nuansa non verbal dalam komunikasi digital. Menurut Wursant, komunikasi adalah proses kegiatan pengoperan atau penyampaian informasi yang mengandung arti dari satu pihak kepada pihak lain dalam usaha mendapatkan pemahaman bersama (Harahap et al., 2021).

Secara keseluruhan, komunikasi adalah proses dinamis yang melibatkan pertukaran informasi dan pembentukan makna antara individu atau kelompok, dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti konteks, budaya, dan teknologi.

b. Unsur- unsur komunikasi

Komunikasi adalah suatu proses yang melibatkan berbagai elemen yang bekerja bersama untuk menyampaikan pesan dengan efektif. Berdasarkan literatur terkini, elemen-elemen utama dalam

komunikasi meliputi pengirim (*Sender*), pesan (*Message*), saluran (*Channel*), penerima (*Receiver*), efek (*Effect*), umpan balik (*Feedback*), dan gangguan (*Noise*). Setiap elemen memiliki peran penting untuk menjamin keberhasilan komunikasi.

1) Pengirim (*Sender*)

Pengirim adalah individu atau kelompok yang memulai proses komunikasi dengan membuat dan menyampaikan pesan. Dalam komunikasi, pengirim memiliki tanggung jawab besar untuk memastikan bahwa pesan yang dikirim dapat diterima dan dipahami dengan jelas oleh penerima. Pengirim juga harus mempertimbangkan tujuan komunikasi, yang bisa bervariasi, misalnya untuk memberi informasi, mempengaruhi pendapat, atau membangun hubungan. Selain itu, konteks situasional seperti lingkungan fisik, budaya, dan sosial juga memengaruhi bagaimana pesan disusun dan disampaikan. Sebagai contoh, komunikasi dalam situasi formal membutuhkan bahasa yang lebih resmi dan struktur yang lebih terorganisir dibandingkan dengan komunikasi dalam suasana informal. Oleh karena itu, pengirim harus peka terhadap berbagai faktor ini agar pesan yang disampaikan tetap relevan dan bermakna bagi audiens.

2) Pesan (*Message*)

Pesan adalah inti dari komunikasi, yang berisi informasi, ide, atau perasaan yang ingin disampaikan oleh pengirim kepada penerima (Didik Hariyanto, 2021). Pesan dapat disampaikan dalam berbagai cara, misalnya saja melalui kata-kata, nada suara, hingga gerak tubuh dan ekspresi wajah (Razali, Geofakta, dkk, 2022). Agar komunikasi efektif, pesan harus dirancang dengan memperhatikan audiens yang akan menerima dan tujuan komunikasi yang ingin dicapai. Pesan yang efektif akan menyampaikan makna yang diinginkan pengirim dengan cara yang jelas dan mudah dipahami oleh penerima. Pengirim perlu memastikan pesan tersebut disusun dengan cara yang logis dan jelas. Pesan yang ambigu atau kurang terstruktur dapat

menyebabkan kebingungan dan salah pengertian di pihak penerima

3) Saluran (*Channel*)

Saluran komunikasi adalah media atau sarana yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari pengirim kepada penerima (Didik Hariyanto, 2021). Jadi, Channel merupakan saluran penyampaian pesan atau sering juga disebut dengan media komunikasi (Razali, Geofakta, 2022). Saluran ini bisa berupa komunikasi verbal, seperti percakapan langsung, panggilan telepon, atau presentasi, maupun non-verbal, seperti gestur, ekspresi wajah, dan bahasa tubuh. Selain itu, dengan pesatnya perkembangan teknologi, saluran komunikasi juga meliputi media elektronik seperti email, media sosial, dan aplikasi pesan instan. Masing-masing saluran ini memiliki karakteristik tersendiri dan dapat mempengaruhi bagaimana pesan diterima dan dipahami oleh penerima.

Saluran komunikasi memiliki karakteristik unik yang dapat memengaruhi cara pesan diterima dan diinterpretasikan oleh penerima. Pemilihan saluran yang tepat sangat penting untuk memastikan komunikasi berjalan efektif. Beberapa faktor perlu dipertimbangkan saat memilih saluran, seperti jenis pesan, hubungan antara pengirim dan penerima, serta konteks komunikasi. Misalnya, pesan yang bersifat pribadi dan emosional lebih baik disampaikan langsung, baik melalui percakapan tatap muka maupun telepon, di mana nuansa suara dan ekspresi wajah dapat membantu mengomunikasikan makna secara lebih lengkap. Di sisi lain, pesan yang lebih formal atau informasi yang kompleks cenderung lebih baik disampaikan melalui email atau dokumen tertulis, karena memungkinkan penerima untuk merujuk kembali ke informasi tersebut di kemudian hari (Didik Hariyanto, 2021).

4) Penerima (*Receiver*)

Penerima adalah pihak yang menjadi sasaran pesan yang dikirim oleh pengirim (Cangara, 2006). Dalam proses

komunikasi, penerima memiliki peran aktif dalam menentukan apakah pesan yang diterima dipahami dengan benar. Kemampuan penerima dalam mendengarkan dengan baik dan menafsirkan pesan secara akurat sangat penting untuk keberhasilan komunikasi. Penerima harus dapat menangkap makna yang dimaksud oleh pengirim dan mengatasi gangguan yang mungkin memengaruhi pemahaman pesan.

Proses penafsiran pesan oleh penerima dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti konteks komunikasi, latar belakang, dan pengalaman pribadi. Penerima perlu mempertimbangkan latar belakang budaya, pengetahuan, dan pengalaman mereka yang mungkin berpengaruh terhadap cara mereka memahami pesan. Misalnya, istilah atau referensi tertentu bisa memiliki makna yang berbeda bagi penerima tergantung pada konteks budaya atau pengalaman pribadi mereka. Oleh karena itu, penting bagi penerima untuk meminta klarifikasi jika pesan yang diterima tidak sepenuhnya jelas atau membutuhkan pemahaman lebih lanjut.

5) Pengaruh (*Effect*)

Pengaruh (*Effect*) adalah hasil yang muncul setelah pesan diterima dan dipahami oleh penerima. Efek ini bisa berupa perubahan dalam cara berpikir, perasaan, atau tindakan penerima setelah menerima pesan. Dalam komunikasi yang efektif, efek yang dihasilkan seharusnya sesuai dengan tujuan awal pengirim, misalnya agar penerima melakukan tindakan tertentu, mengubah pendapat, atau memahami informasi yang disampaikan dengan benar. Efek ini juga menjadi tolok ukur keberhasilan komunikasi, karena dapat menunjukkan apakah pesan yang disampaikan telah memengaruhi penerima sesuai dengan yang diinginkan. Secara lebih luas, efek komunikasi dapat mencakup perubahan persepsi atau pemahaman penerima terhadap suatu hal.

Sebagai contoh, dalam komunikasi edukatif, efek yang diinginkan adalah agar penerima memahami informasi dan dapat

mengaplikasikannya dalam situasi tertentu. Jika penerima tidak memperoleh efek yang diinginkan, komunikasi dianggap tidak optimal, dan faktor-faktor lain seperti kejelasan pesan atau saluran yang digunakan mungkin perlu diperbaiki.

Efek komunikasi juga dapat bersifat kolektif. Ketika pesan disampaikan kepada sekelompok orang, efek yang dihasilkan dapat memengaruhi dinamika kelompok atau masyarakat secara lebih luas. Misalnya, kampanye sosial yang berhasil dapat mengubah perilaku banyak orang, seperti kampanye kesehatan yang mendorong masyarakat untuk lebih memperhatikan pola hidup sehat. Efek semacam ini menunjukkan betapa kuatnya komunikasi dalam membentuk perilaku sosial dan memengaruhi keputusan kolektif. Namun, efek komunikasi tidak selalu sesuai dengan yang diinginkan atau bersifat positif. Terkadang, pesan dapat ditafsirkan dengan cara yang salah atau tidak dipahami oleh penerima, terutama jika ada gangguan (*noise*) dalam komunikasi atau perbedaan konteks antara pengirim dan penerima. Oleh karena itu, pengirim harus selalu mengevaluasi efek yang muncul setelah komunikasi berlangsung dan melakukan perbaikan atau penyesuaian cara penyampaian pesan untuk komunikasi yang lebih efektif di masa depan.

6) Umpan Balik (*Feedback*)

Umpan balik merujuk pada respons atau reaksi dari penerima terhadap pesan yang disampaikan oleh pengirim. Dalam komunikasi, umpan balik berfungsi sebagai indikator yang memberi tahu pengirim apakah pesan yang dikirimkan sudah diterima dan dipahami dengan benar. Umpan balik sangat penting karena memungkinkan pengirim untuk mengevaluasi sejauh mana pesan yang disampaikan efektif. Umpan balik ini bisa berupa respons verbal, seperti komentar langsung, atau non-verbal, seperti anggukan kepala atau ekspresi wajah.

Umpan balik yang efektif memiliki peran yang sangat penting dalam keberhasilan komunikasi. Agar efektif, umpan

balik harus jujur, konstruktif, dan relevan dengan pesan yang diterima. pengaruh bisa juga diartikan perubahan atau penguatan keyakinan pada pengetahuan, sikap dan tindakan seseorang sebagai akibat penerima pesan (Didik Hariyanto, 2021). Pengaruh bisa terjadi dalam bentuk perubahan pengetahuan (*knowledge*), sikap (*attitude*) dan perilaku (*behaviour*) (Cangara, 2006). Umpan balik yang jujur mencerminkan reaksi yang akurat dari penerima terhadap pesan, sedangkan umpan balik konstruktif memberikan saran atau koreksi yang berguna bagi pengirim untuk meningkatkan cara berkomunikasi di masa depan. Selain itu, umpan balik yang relevan memastikan bahwa tanggapan yang diberikan berhubungan langsung dengan isi pesan yang disampaikan, sehingga pengirim dapat melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk mencapai tujuan komunikasi dengan lebih baik.

7) Gangguan (Noise)

Gangguan dalam komunikasi merujuk pada berbagai faktor yang dapat menghalangi atau mengganggu proses penyampaian pesan, sehingga pesan yang disampaikan tidak dapat diterima atau dipahami dengan baik. Gangguan ini bisa bersifat fisik, seperti kebisingan lingkungan yang mengganggu perhatian pendengar, atau psikologis, seperti prasangka, emosi, atau stres yang memengaruhi cara seseorang menerima dan menafsirkan informasi. Selain itu, gangguan semantik juga dapat terjadi, seperti penggunaan bahasa yang tidak dimengerti atau terminologi yang membingungkan bagi penerima pesan.

Gangguan ini dapat dikurangi dengan strategi yang matang dalam merencanakan komunikasi dan dengan memberikan perhatian pada berbagai unsur lainnya. Pengirim dan penerima pesan harus bekerja sama untuk mengidentifikasi gangguan yang mungkin muncul dan mencari cara untuk mengatasinya. Sebagai contoh, dalam situasi yang bising, memilih tempat yang lebih tenang untuk berkomunikasi atau

menggunakan alat bantu seperti mikrofon bisa membantu mengurangi gangguan yang terjadi (Didik Hariyanto, 2021).

3. Komunikasi Persuasif

a. Pengertian

Komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang dirancang secara strategis untuk memengaruhi, membujuk, atau mengubah keyakinan, sikap, dan perilaku individu atau kelompok secara sukarela, tanpa adanya unsur paksaan. Dalam proses ini, komunikator berusaha memahami kebutuhan, emosi, dan pola pikir audiens sehingga pesan yang disampaikan mampu menyentuh aspek psikologis mereka dengan cara yang halus dan meyakinkan. Tujuan dari komunikasi persuasif tidak hanya terbatas pada perubahan sikap, tetapi juga memperkuat keyakinan yang sudah ada dan mendorong audiens untuk bertindak sesuai dengan pesan yang ingin disampaikan (Arisetiana et al., 2023).

Komunikasi persuasif melibatkan penyampaian pesan yang memadukan logika, emosi, dan kredibilitas komunikator untuk menciptakan pengaruh yang signifikan terhadap audiens. Dalam hal ini, komunikator harus mampu menyusun pesan yang relevan dengan kebutuhan audiens, memilih saluran komunikasi yang efektif, dan menunjukkan integritas yang tinggi agar pesan yang disampaikan lebih meyakinkan. Proses ini mencakup pemahaman mendalam terhadap audiens, seperti latar belakang budaya, tingkat pendidikan, dan preferensi pribadi, sehingga pendekatan yang digunakan benar-benar sesuai dengan karakteristik audiens tersebut. Misalnya, dalam kampanye lingkungan, komunikasi persuasif dapat digunakan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya daur ulang melalui pesan yang menginspirasi, berbasis fakta, serta dikemas dalam bentuk yang mudah dipahami (Lukas, 2016).

Lebih lanjut, komunikasi persuasif tidak hanya berbicara tentang penyampaian pesan, tetapi juga bagaimana pesan tersebut dipersepsikan oleh audiens. Seperti yang dijelaskan oleh Cialdini dalam teorinya tentang prinsip-prinsip persuasi, efektivitas komunikasi persuasif dipengaruhi oleh enam faktor utama, yaitu

timbal balik, otoritas, bukti sosial, komitmen, kelangkaan, dan kesukaan. Faktor-faktor ini memainkan peran penting dalam membentuk kepercayaan audiens terhadap komunikator dan membuat mereka lebih terbuka terhadap pesan yang disampaikan. Sebagai contoh, dalam pemasaran, penggunaan testimoni dari individu yang dihormati atau dikenal luas dapat meningkatkan daya tarik pesan dan memperkuat efek persuasi (Setya Prihatining Tyas et al., 2024).

Selain itu, komunikasi persuasif juga melibatkan elemen non verbal yang sering kali memiliki pengaruh besar terhadap keberhasilan penyampaian pesan. Bahasa tubuh, ekspresi wajah, nada suara, hingga penggunaan media visual seperti gambar atau video merupakan elemen yang dapat memperkuat daya tarik pesan persuasif. Menurut penelitian terbaru, komunikasi persuasif yang mengintegrasikan elemen verbal dan non verbal secara harmonis cenderung lebih efektif dalam memengaruhi audiens dibandingkan hanya mengandalkan salah satu elemen saja. Dalam praktiknya, strategi ini sering digunakan dalam kampanye politik, di mana calon pemimpin menggunakan kombinasi retorika yang kuat dan bahasa tubuh yang karismatik untuk menarik dukungan publik (Kadek Claria & Sariyani, 2020).

Dengan demikian, komunikasi persuasif adalah keterampilan yang memerlukan pemahaman mendalam tentang psikologi audiens, kemampuan menyusun pesan yang relevan, serta penggunaan teknik yang kreatif dan etis untuk mencapai tujuan komunikasi. Proses ini tidak hanya tentang bagaimana menyampaikan pesan, tetapi juga tentang bagaimana menciptakan hubungan yang kuat dengan audiens sehingga pesan yang disampaikan memiliki dampak yang mendalam dan bertahan lama.

b. Teknik Komunikasi Persuasif

Onong Unchjana Effendy dalam bukunya berjudul *Dinamika Komunikasi* menjelaskan bahwa terdapat lima teknik komunikasi persuasif yang dapat digunakan sebagai strategi untuk memengaruhi audiens dan mencapai hasil yang diharapkan. Teknik-teknik ini mencakup:

1) Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi merupakan pendekatan dalam menyampaikan pesan dengan cara mengaitkannya pada peristiwa, kejadian, atau fenomena tertentu yang sedang menjadi pusat perhatian atau menarik minat khalayak. Pendekatan ini memanfaatkan momentum dan relevansi konteks sosial agar pesan lebih mudah diterima oleh audiens. Misalnya, mengaitkan sebuah pesan dengan isu yang sedang viral atau populer di media sosial. Dengan demikian, audiens merasa pesan tersebut relevan dan terhubung dengan realitas mereka, sehingga meningkatkan daya tarik dan efektivitas komunikasi.

2) Teknik Integrasi

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menciptakan hubungan yang erat dengan komunikan melalui pendekatan yang menggambarkan kebersamaan atau “kesetaraan nasib.” Dalam teknik ini, komunikator berusaha menunjukkan empati dan seolah-olah mengalami hal yang sama dengan audiens, sehingga tercipta rasa kepercayaan dan kedekatan emosional. Misalnya, seorang pemimpin yang berbicara kepada pekerja dengan menekankan pengalaman pribadi yang serupa, seperti perjuangan menghadapi tantangan ekonomi, dapat membangun hubungan yang lebih akrab dan meyakinkan. Teknik ini menekankan pentingnya membangun solidaritas untuk menciptakan pengaruh yang mendalam.

3) Teknik Ganjaran (*Pay Off*)

Teknik ganjaran atau *pay off technique* adalah strategi memengaruhi audiens dengan menawarkan iming-iming berupa keuntungan, manfaat, atau harapan yang menarik. Dengan memberikan janji-janji positif, seperti hadiah, penghargaan, atau hasil yang diinginkan, audiens terdorong untuk mengikuti pesan yang disampaikan. Sebagai contoh, dalam kampanye pemasaran, menawarkan diskon besar atau bonus eksklusif dapat memotivasi konsumen untuk segera bertindak. Teknik ini bertumpu pada daya tarik emosional dan rasional audiens,

sehingga mereka merasa ada keuntungan nyata jika mereka merespons pesan tersebut.

4) Teknik Tataan (*Icing Thecnique*)

Teknik tataan melibatkan upaya untuk menyusun pesan secara terstruktur, menarik, dan mudah dipahami oleh audiens. Pesan yang disusun dengan rapi, baik secara verbal maupun tulisan, akan lebih menarik perhatian audiens dan mendorong mereka untuk merespons. Teknik ini memanfaatkan keindahan bahasa, logika penyampaian, dan penggunaan narasi yang kuat untuk menciptakan dampak emosional dan motivasional. Misalnya, dalam pidato motivasi, penggunaan analogi, retorika yang memukau, dan alur cerita yang menginspirasi dapat membuat audiens lebih terlibat secara emosional dan terdorong untuk mengikuti pesan yang disampaikan.

5) Teknik *Red-Herring*

Teknik *red-herring* adalah seni komunikasi yang digunakan untuk mengalihkan perhatian dalam situasi debat atau diskusi, terutama ketika komunikator menghadapi argumen yang sulit untuk dilawan. Dalam teknik ini, komunikator secara halus mengalihkan fokus audiens dari kelemahan argumennya ke aspek lain yang lebih dikuasainya. Misalnya, ketika seorang politisi tidak dapat menjawab pertanyaan tentang isu tertentu, ia dapat mengarahkan pembicaraan ke topik lain yang menonjolkan pencapaiannya. Strategi ini bertujuan untuk menguasai diskusi dan memenangkan audiens, meskipun tidak secara langsung menjawab permasalahan utama (Effendy, 1986).

B. Motivasi

1. Pengertian

Motivasi adalah dorongan internal yang mendorong seseorang untuk bertindak atau berperilaku dengan cara tertentu guna mencapai tujuan atau memenuhi kebutuhan yang diinginkan. Motivasi merupakan aktivitas perilaku yang bekerja dalam usaha memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang diinginkan (Yeni et al., 2022).

Motivasi dapat dipahami sebagai kekuatan yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya. Motivasi memiliki kekuatan baik dari dalam maupun dari luar yang mendorong seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya (Lisnawati & Patandung, 2022).

Motivasi juga dapat diartikan sebagai dorongan emosional dalam diri seseorang untuk dapat melakukan sesuatu, lebih dari itu menyelesaikan sesuatu. Motivasi bersifat emosional dalam diri seseorang untuk dapat melakukan sesuatu, lebih dari itu menyelesaikan sesuatu (Akbar Abbas, 2023).

Dengan demikian, motivasi adalah dorongan yang didasari kemampuan seseorang dalam memenuhi kebutuhannya, yang mencerminkan interaksi antara sikap, kebutuhan, persepsi, dan keputusan pada diri seseorang yang menyebabkan orang tersebut bertindak (Lisnawati & Patandung, 2022).

2. Jenis-jenis Motivasi

Motivasi memainkan peran penting dalam menentukan seberapa besar usaha yang seseorang curahkan untuk meraih impian atau menyelesaikan tugas yang ada. Motivasi ini bisa berasal dari dalam diri individu itu sendiri atau dari faktor-faktor eksternal yang memengaruhinya. Dua jenis motivasi utama adalah motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik.

a. Motivasi Intrinsik

Motivasi intrinsik adalah dorongan yang timbul dari dalam diri individu tanpa adanya pengaruh dari luar. Dorongan ini biasanya muncul karena individu merasa memiliki keinginan, kebutuhan, atau tujuan yang ingin dicapai secara personal (Ena & Djami, 2021). Contohnya adalah keinginan seseorang untuk memperoleh keterampilan tertentu, memperluas wawasan, atau meningkatkan pemahaman tentang suatu hal yang menarik minatnya. Selain itu, motivasi intrinsik juga dapat muncul dari keinginan untuk mengembangkan sikap optimis dalam menghadapi tantangan, merasa puas dengan pencapaian pribadi, atau bahkan hanya untuk menikmati proses belajar dan hidup itu sendiri.

Motivasi intrinsik seringkali menghasilkan keterlibatan yang lebih mendalam dalam aktivitas tertentu dan kepuasan jangka panjang. Hal ini terjadi karena tindakan yang didorong oleh motivasi intrinsik biasanya dilakukan atas dasar kesadaran pribadi dan tidak bergantung pada faktor eksternal.

b. Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik adalah dorongan yang muncul akibat adanya pengaruh dari luar diri individu. Pengaruh ini dapat berupa berbagai hal, seperti iming-iming hadiah, pujian, ajakan, atau bahkan paksaan. Individu yang termotivasi secara ekstrinsik biasanya terdorong untuk melakukan sesuatu demi mendapatkan hasil atau menghindari konsekuensi tertentu. Contoh motivasi ekstrinsik yang umum adalah ketika seseorang bekerja keras untuk mendapatkan penghargaan, seperti bonus di tempat kerja, atau seorang siswa yang belajar giat karena ingin mendapatkan pujian dari orang tua atau guru. Motivasi ekstrinsik juga dapat terjadi dalam bentuk paksaan atau tekanan sosial, misalnya ketika seseorang berolahraga secara teratur karena takut dikritik oleh teman-temannya. Meskipun motivasi ekstrinsik tidak selalu menghasilkan keterlibatan yang mendalam seperti motivasi intrinsik, jenis motivasi ini tetap efektif dalam membantu seseorang memulai atau menyelesaikan tugas, terutama ketika individu tersebut menghadapi aktivitas yang kurang menarik baginya (Suharni & Purwanti, 2018).

C. Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi

Komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi merupakan suatu aspek penting dalam upaya untuk mempengaruhi sikap, perilaku, dan pemikiran seseorang. Dalam konteks ini, komunikasi persuasif berfungsi untuk memotivasi individu atau kelompok agar mereka dapat mengambil tindakan positif, mencapai tujuan, dan bertahan menghadapi berbagai tantangan dalam kehidupan. Tujuan utama dari komunikasi persuasif dalam motivasi adalah mengubah persepsi dan memberikan dorongan untuk mencapai potensi terbaik diri seseorang, baik dalam konteks pribadi, akademik, maupun profesional (Maya & Indasari, 2023).

Secara teori, komunikasi persuasif adalah bentuk komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi audiens dengan cara mengubah pandangan atau sikap mereka terhadap suatu ide, produk, atau tindakan tertentu. Dalam konteks penyampaian pesan motivasi, komunikasi persuasif sering kali digunakan untuk menginspirasi orang agar melakukan perubahan positif, seperti meningkatkan kepercayaan diri, mengubah kebiasaan buruk, atau menghadapi tantangan dengan lebih optimis (Widarti, 2024).

Penyampaian pesan motivasi seringkali membutuhkan teknik komunikasi yang berbeda, di mana si pengirim pesan harus mampu menyampaikan materi yang relevan dengan audiens yang dituju. Cerita yang menyentuh emosi dapat membantu audiens untuk merasa lebih terhubung dengan pesan yang disampaikan. Misalnya, dalam konteks motivasi, seorang pembicara dapat mengisahkan pengalaman pribadi yang penuh perjuangan untuk menunjukkan bahwa kesulitan dapat diatasi dengan ketekunan dan semangat yang kuat. Selain itu, penggunaan metafora atau perbandingan yang menarik juga dapat membantu audiens untuk lebih mudah memahami pesan yang disampaikan.

Salah satu elemen penting dalam komunikasi persuasif adalah penerimaan dan keyakinan dari audiens terhadap pesan yang disampaikan. Oleh karena itu, penting bagi pengirim pesan untuk mengenali karakteristik audiens mereka, termasuk nilai-nilai yang mereka anut, pandangan hidup, serta harapan mereka terhadap masa depan. Pesan yang disampaikan dengan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut akan lebih mudah diterima dan dipahami oleh audiens, yang akhirnya dapat memotivasi mereka untuk bertindak atau merubah kebiasaan (Effendy, 1986).

D. Podcast

Salah satu media digital yang paling populer adalah podcast. Podcast pertama kali digunakan pada tahun 2000 dan secara resmi diakui oleh *New Oxford American Dictionary* pada tahun 2005. Podcast adalah gabungan antara kata "iPod" dengan "broadcasting". Nama "pod" mirip dengan iPod dan mbingkainya sebagai fasilitator podcasting, meskipun banyak orang menganggapnya tidak cocok. Podcaster adalah host atau penulis podcast, sedangkan podcatcher mengunduh konten secara otomatis (Muhajarah & Kamaliah, 2019). Podcast dapat digunakan

untuk memberikan informasi kesehatan, wawasan bisnis, dan pemasaran (Wibowo & Tech, n.d.).

Podcast merupakan materi suara atau video yang dapat diakses di web dan dapat diunduh ke PC secara gratis atau dengan berlangganan (Fadilah et al., 2017). Episode podcast adalah file audio atau video dari seri podcast. Episode dalam podcast seperti acara TV dengan episode yang mencakup seluruh seri. Podcast mengacu pada serangkaian file audio atau video, berbeda dengan episode podcast yang merupakan satu file audio dari seri itu.

Podcast menyediakan komunikasi bergaya media baru (Adeni & Mudhofi, 2022). Podcast dapat digolongkan sebagai media audio yang menjadi alternatif radio yang berkembang pesat, mengingat radio sangat diterima oleh masyarakat. Berdasarkan penelitian berjudul "*Media, News, and Innovation Expectation*" yang diterbitkan pada tahun 2016 oleh Reuters Establishment, diungkapkan bahwa terdapat potensi kebangkitan format audio melalui internet. Podcast telah terbukti membawa warna baru karena pendengarnya dapat mendengarkan podcast kapanpun dan dimanapun, pendengar memiliki kebebasan untuk memilih tema yang ingin didengarkan, serta memiliki kebebasan waktu untuk mendengarkan podcast (Imarshan, 2021).

Podcast memiliki empat karakteristik utama yang membedakannya dari media audio lainnya, yaitu bersifat yang pertama episodic, dimana podcast umumnya dipublikasikan dalam bentuk seri atau episode yang terstruktur. Ini memungkinkan pendengar untuk mengikuti perkembangan konten secara berurutan, mirip dengan serial televisi atau radio. Konten yang episodik menarik karena menawarkan kesinambungan cerita atau topik. Kedua dapat diunduh, Fitur unduhan memungkinkan pendengar untuk menyimpan episode secara offline. Hal ini memudahkan akses di mana saja tanpa ketergantungan pada koneksi internet, memberikan fleksibilitas bagi pendengar dalam memilih waktu dan tempat untuk mendengarkan. Ketiga streaming, pengguna dapat mendengarkan episode secara langsung dari platform tanpa perlu mengunduhnya. Ini memberikan akses cepat dan instan, terutama bagi mereka yang memiliki koneksi internet yang stabil. Streaming

memungkinkan pendengar untuk mengeksplorasi berbagai episode sebelum memilih untuk mengunduh atau berlangganan. Keempat tersegmentasi, konten podcast sering kali terstruktur dalam segmen atau bagian yang fokus pada subtopik tertentu dalam satu episode. Segmentasi ini membuat pendengar dapat langsung mengakses bagian yang mereka minati, meningkatkan kenyamanan pengalaman mendengarkan. Setiap episode dapat dinikmati kapan saja sesuai preferensi pendengar. Dengan topik yang bervariasi, mulai dari bisnis, desain, hingga komedi, podcast menawarkan pilihan tema yang luas, memberi pendengar fleksibilitas untuk memilih konten yang paling sesuai dengan minat mereka (Imarshan, 2021).

Podcast muslim telah berkembang menjadi salah satu media dakwah yang sangat efektif dalam era digital ini. Platform ini memungkinkan penyebaran materi keagamaan dalam format audio atau video yang bisa diakses kapan saja dan di mana saja. Hal ini membuat podcast muslim menjadi salah satu solusi tepat bagi umat Muslim untuk memperoleh ilmu keislaman tanpa batasan waktu dan tempat. Dengan hanya menggunakan perangkat seperti ponsel, pendengar dapat mendengarkan berbagai topik yang mencakup tafsir Al-Qur'an, fiqih, sejarah Islam, hingga isu-isu kontemporer yang relevan dengan kehidupan sehari-hari (Fabriar et al., 2022).

Salah satu aspek menarik dari podcast muslim adalah kemampuannya dalam mengemas informasi dengan cara yang mudah dipahami dan menarik. Banyak podcast Islami yang dipandu oleh para ulama, cendekiawan, atau praktisi yang berkompeten di bidangnya. Dengan gaya penyampaian yang ringan, mereka dapat mengkomunikasikan pesan-pesan keislaman yang terkadang terkesan berat menjadi lebih mudah dicerna, terutama bagi kalangan muda yang semakin akrab dengan teknologi. Pembahasan mengenai ayat-ayat Al-Qur'an, hadits, serta tafsir dapat disampaikan dengan penjelasan yang relevan dan kontekstual, menghubungkan pengetahuan agama dengan kehidupan modern.

Podcast muslim juga memiliki peran penting dalam menjangkau berbagai kalangan masyarakat, terutama generasi muda. Penggunaan

teknologi digital yang sangat akrab bagi generasi ini membuat podcast muslim menjadi pilihan media dakwah yang sangat relevan. Dengan kehadirannya di berbagai platform digital, seperti Spotify, Apple Podcasts, Google Podcasts, dan platform lainnya, podcast dapat diakses oleh siapa saja di seluruh dunia. Hal ini memperluas jangkauan dakwah Islam, menjadikan pengetahuan agama lebih mudah diakses oleh semua orang, tanpa ada batasan geografis (Kusuma, 2024).

Lebih jauh lagi, podcast muslim berperan sebagai sarana penyebaran informasi yang dapat menyentuh aspek kehidupan sehari-hari. Misalnya, sering membahas topik-topik yang dekat dengan keseharian umat Muslim, seperti tips menjalani hidup sesuai syariat Islam, cara-cara meningkatkan kualitas ibadah, pengembangan diri dalam perspektif Islam, serta isu-isu sosial yang dihadapi oleh umat Muslim di era modern. Dengan demikian, podcast muslim bukan hanya sekadar alat untuk menyampaikan materi agama, tetapi juga menjadi media untuk memberikan solusi praktis dalam menghadapi tantangan hidup, sekaligus menjaga agar umat tetap berada pada jalan yang benar menurut ajaran Islam (Mutmainah, 2023).

BAB III

PESAN MOTIVASI DI PODCAST MUSLIM LEVEL UP PADA PLATFORM SPOTIFY

A. Profil Podcast Muslim Level Up

Gambar 1 Akun Spotify Podcast Muslim Level Up



Podcast *Muslim Level Up* merupakan program siaran berformat audio yang disiarkan melalui podcast dengan menggunakan platform spotify. Podcast *Muslim Level Up* menjadi teman yang memberi rasa tenang, motivasi, dan semangat baru ketika merasa kesulitan dalam menjalani kehidupan, kehilangan arah, atau bahkan berada di titik terendah dalam hidup (Purvashti, 2024).

Podcast *Muslim Level Up* adalah platform digital yang diproduksi dan dikelola secara mandiri oleh Bagas Rais Rabani, konten kreator yang berfokus pada pengembangan diri dalam perspektif Islam. Pembuatan Podcast *Muslim Level Up* dimulai pada bulan Desember 2021. Podcast *Muslim Level Up* menjadi podcast Islam yang membahas mengenai *self improvement* dalam perspektif Islam, perspektif islam yang dimaksud disini

berasal dari ayat-ayat atau hadist-hadist yang terkait dengan membahas dalam konten podcast, selain itu berasal dari kitab-kitab para ulama.

Dengan gaya penyampaian yang santai, sederhana, namun tetap penuh makna, podcast *Muslim Level Up* berusaha menyajikan konten yang relevan dengan kebutuhan generasi Muslim saat ini. Setiap episode dirancang untuk memberikan inspirasi dan pengetahuan kepada pendengarnya, sekaligus menjadi sarana refleksi dalam menjalani kehidupan sesuai dengan tuntunan Islam (Muslim, 2022).

Podcast *muslim level up* dibuat karena keresahan pribadi dari pemilik akun yaitu Bagas Rais Rabani, melihat banyaknya orang yang condong untuk mengikuti perkataan-perkataan orang barat dan tidak malu untuk membagikan *quotes* orang-orang barat tetapi malu untuk membagikan hadist dan ayat. Selain itu dalam konteks pengembangan diri, kebanyakan orang telalu fokus dan takjub dengan buku-buku tentang pengembangan diri hingga akhirnya mengikuti teori orang-orang diluar Islam dan melupakan ajaran Islam, contohnya ketika seseorang mampu mengembangkan dirinya dan paham tentang bagaimana cara mengembangkan diri tetapi ketika ditanya arti surat alfatihah tidak mampu menjawab padahal hafal ayatnya. Dalam hal ini berarti mampu mendalami tentang pengembangan diri tetapi lalai mendalami tentang ajaran islam.

Adanya podcast *Muslim Level Up* ini diharapkan menjadi contoh bahwa diperbolehkan belajar dengan siapapun, tetapi jangan sampai keluar dari ranah islam. Selanjutnya, podcast *Muslim Level Up* dibuat untuk latihan mencerna ilmu-ilmu yang telah dipelajari oleh Bagas Rais Rabani diantara dengan membuat podcast, karena belajar tanpa disampaikan menjadikan ilmu yang telah dipelajari akan hilang. Oleh karena itu, Bagas Rais Rabani membagikan ilmu-ilmu yang telah dipelajari melalui podcast *Muslim Level Up*. Dalam hal ini, podcast *Muslim Level Up* juga menyoroti bagaimana Islam memberikan panduan untuk setiap aspek kehidupan. Melalui setiap episodnya, Pendengar diajak untuk terus semangat dalam mempelajari dan mengamalkan ajaran Islam (Ferlina, 2023).

Podcast *Muslim Level Up* menjadi sarana untuk mengatasi kesenjangan pemahaman yang ada di kalangan generasi muda, khususnya dalam memahami bagaimana pengembangan diri seharusnya dilakukan

dalam ajaran Islam. Bagas Rais Rabani menyadari bahwa banyak anak muda yang terjebak dalam dunia pengembangan diri yang hanya berfokus pada pemikiran dan teori-teori dari luar Islam, yang terkadang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip Islam (Muslim, 2022). Dalam hal ini, podcast *Muslim Level Up* berfungsi sebagai media yang memperkenalkan kembali perspektif Islam dalam pengembangan diri yang berlandaskan pada ayat-ayat Al-Qur'an, hadist, serta ajaran para ulama. Konten yang dibawakan tidak hanya memberikan wawasan baru, tetapi juga membangun kembali pemahaman tentang bagaimana pengembangan diri dapat dilakukan tanpa mengesampingkan nilai-nilai Islam .

Podcast *Muslim Level Up* berperan penting untuk memberikan pemahaman yang lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam, sekaligus menumbuhkan kesadaran bahwa pengembangan diri yang sejati adalah yang berlandaskan pada ajaran agama (Ferlina, 2023). Dalam setiap episode, podcast *Muslim Level Up* berusaha untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai konsep pengembangan diri dalam Islam, sehingga pendengar tidak hanya mendapatkan pengetahuan, tetapi juga merasa terinspirasi untuk menerapkan prinsip-prinsip tersebut dalam kehidupan.

Dengan demikian, podcast *Muslim Level Up* tidak hanya sekadar sebagai platform media, tetapi juga menjadi gerakan kecil yang berupaya membawa dampak positif dalam kehidupan generasi muda Muslim. Podcast ini bukan hanya memberikan ruang untuk belajar dan berkembang, tetapi juga untuk mengingatkan audiens tentang pentingnya mengingat Allah dan menjalani hidup sesuai dengan tuntunan-Nya. Dengan kehadiran podcast *Muslim Level Up*, menciptakan sebuah wadah yang bermanfaat untuk mendorong para pendengarnya menuju kehidupan yang lebih baik, lebih bermakna, dan lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam yang seharusnya menjadi landasan dalam setiap aspek kehidupan

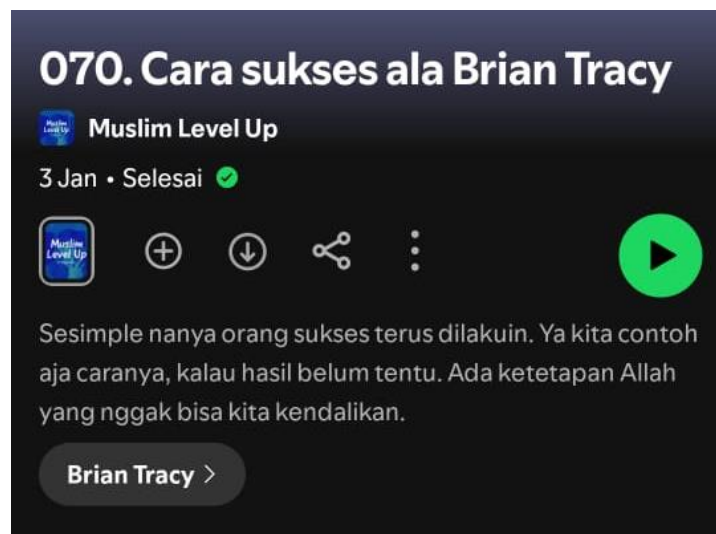
B. Episode Podcast Muslim Level Up

Podcast *Muslim Level Up* berisi konten podcast yang memberikan motivasi yang dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam penyampaian pesan motivasi, terdapat indikasi bahwa podcaster menggunakan beberapa teknik komunikasi persuasif sesuai dengan teori

komunikasi persuasif, seperti asosiasi, integrasi, ganjaran,, tataan, serta *red herring*. Dalam hal ini, penulis memilih episode-episode podcast yang dipublikasikan pada bulan Januari 2024-November 2024 yang mengandung unsur komunikasi persuasif tersebut. Episode-episode tersebut akan dijadikan sampel untuk mengungkap bagaimana teknik komunikasi persuasif diterapkan dalam menyampaikan pesan motivasi. Unggahan podcast tersebut adalah sebagai berikut:

1) Cara sukses ala Brian Tracy

Gambar 2 Screenshot episode cara sukses ala Brian Tracy

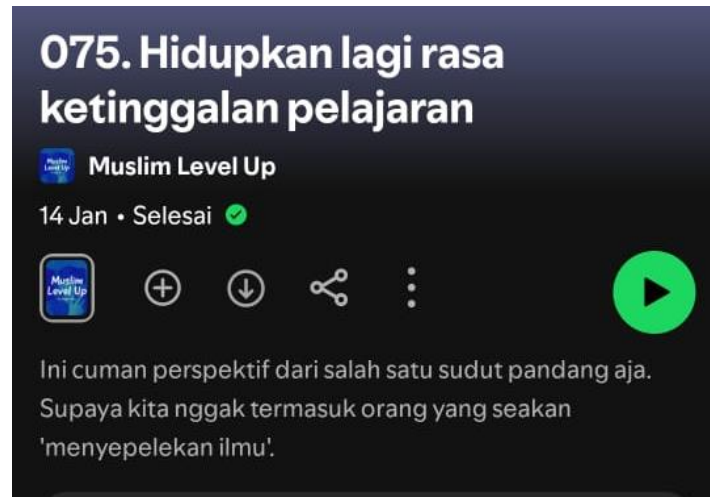


Episode podcast ini diunggah pada tanggal 3 Januari 2024 yang menyampaikan pesan motivasi tentang pentingnya belajar dari orang-orang yang lebih sukses dan mengaplikasikan nasihat mereka untuk mencapai keberhasilan. Mengambil kisah inspiratif Brian Tracy, yang memulai karir sebagai sales *door to door*, manager sales, hingga menjadi vice president di usia muda, pesatnya karir Brian Tracy tersebut berawal dari rasa lelah sebagai seorang sales *door to door* dan bertanya kepada orang yang lebih sukses bagaiman cara produktif dan menghasilkan banyak uang. Podcast ini menegaskan bahwa kunci kesuksesan adalah tindakan nyata berdasarkan ilmu yang didapat. Tema podcast tersebut menghubungkan kisah Brian Tracy dengan Quran Surat Al-Anbiya ayat 7, yang menganjurkan untuk bertanya kepada orang yang lebih berilmu. Dalam menyampaikan maksud podcast

tersebut, podcaster ingin mengajak pendengar untuk tidak malu bertanya kepada orang yang lebih berilmu untuk mencapai sukses.

2) Hidupkan lagi rasa ketinggalan pelajaran

Gambar 3 Screenshoot episode hidupkan lagi rasa ketinggalan pelajaran



Episode podcast ini diunggah pada tanggal 14 Januari 2024 yang berfokus pada pentingnya menghidupkan kembali rasa menghargai proses belajar dan memuliakan ilmu, yang saat ini cenderung memudar di era serba digital. Podcaster mengangkat fenomena banyaknya orang yang lebih mengandalkan rekaman sebagai solusi ketika ketinggalan kelas atau pelajaran, contoh ketika ada kelas online atau webinar banyak orang lebih mengandalkan meminta hasil rekaman, tetapi waktu pelaksanaan jarang sekali orang mendengarkan dan tidak serius dalam belajar. Pendengar diajak untuk merenungkan apakah sikap meremehkan belajar selama ini menjadi salah satu penyebab stagnasi dalam hidup mereka. Secara keseluruhan, podcast ini memberikan dorongan kuat untuk membangun kembali rasa penghormatan terhadap proses belajar dan menjadikannya sebagai langkah untuk menjadi Muslim yang lebih baik dan bertumbuh.

3) Hadiah setelah ketinggalan

Gambar 4 Screenshot episode hadiah setelah kehilangan



Tema dari episode podcast *Muslim Level Up* yang diunggah pada tanggal 21 Januari 2024 tentang ujian hidup sebagai bentuk kasih sayang Allah dan cara menghadapi musibah dengan sabar, ridha, dan keimanan yang mendalam. Podcast ini berusaha memberikan pemahaman bahwa setiap ujian, kehilangan, atau rasa sakit yang dialami seorang hamba adalah bagian dari ketetapan Allah yang bertujuan untuk mendekatkan hati hamba kepada-Nya. Melalui kisah nyata seorang jamaah masjid yang kehilangan anaknya dan menjadikannya lebih sering berjamaah di masjid yang menggambarkan bagaimana ujian dapat menjadi jalan bagi seseorang untuk memperoleh hidayah yang jauh lebih berharga daripada apa yang hilang. Hal tersebut dapat dilihat bahwa kesabaran, keikhlasan, dan penerimaan terhadap takdir Allah akan mendatangkan kedamaian dan kebaikan yang lebih besar, seperti petunjuk bagi hati yang tulus. Melalui pengalaman ini, pendengar diajak untuk melihat ujian sebagai cara Allah menunjukkan cinta-Nya, karena setiap ujian adalah kesempatan untuk kembali kepada-Nya dan mendapatkan keberkahan yang lebih besar.

4) 5 Cara supaya lebih fokus kerja

Gambar 5 Screenshoot episode 5 cara supaya lebih fokus kerja



Podcast yang diunggah pada tanggal 3 Februari 2023 ini membahas mengenai lima cara untuk meningkatkan fokus di era penuh distraksi yang dijelaskan dalam podcast tersebut yang pertama menentukan prioritas, yaitu menyusun urutan tugas yang harus diselesaikan berdasarkan urgensi dan pentingnya, sehingga perhatian tidak terpecah. Kedua membangun rutinitas, dengan menjadwalkan waktu khusus untuk bekerja, istirahat, bermain, dan beribadah agar terbentuk pola yang konsisten. Ketiga cukup tidur, memastikan waktu tidur yang memadai yaitu enam sampai delapan jam untuk menjaga energi dan kejernihan pikiran. Keempat mengonsumsi makanan dan minuman sehat, menghindari konsumsi berlebih gula atau karbohidrat sederhana yang dapat menyebabkan rasa kantuk dan lesu. Kelima membersihkan area kerja, dengan memastikan lingkungan kerja bebas dari gangguan visual atau benda-benda yang tidak relevan untuk menciptakan suasana kondusif.

Tema dalam podcast ini menjelaskan bahwa fokus bukanlah sesuatu yang datang secara otomatis, melainkan hasil dari upaya sadar untuk menciptakan kebiasaan yang mendukung produktivitas. Dengan menjaga prioritas, pola hidup sehat, dan lingkungan kerja yang rapi, seseorang dapat memaksimalkan potensi dirinya untuk menyelesaikan tugas-tugas penting dan meraih hasil

terbaik dalam hidupnya. Fokus adalah kunci keberhasilan, dan itu harus diupayakan melalui langkah-langkah kecil yang konsisten. Podcast ini mengajak pendengar untuk mencoba langkah-langkah tersebut secara praktis, seperti menyusun rutinitas atau membersihkan meja kerja, sambil diberikan harapan bahwa perubahan kecil dapat membawa dampak besar.

5) Biasain diri buat belajar

Gambar 6 Screenshot episode biasain diri buat belajar



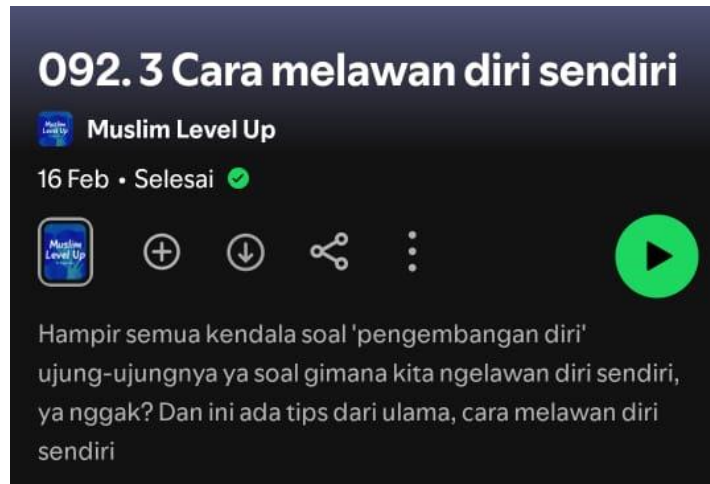
Pembahasan dalam podcast yang diunggah pada tanggal 12 Februari 2024 ini menekankan pentingnya kebiasaan untuk terus belajar dan merasa diri ini “bodoh,” dalam arti tidak pernah berhenti mencari ilmu dan memperbaiki diri dan mengajak pendengar untuk tidak merasa terlalu percaya diri atau puas dengan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki, karena tanpa belajar terus-menerus, dan bisa terjebak dalam kesalahan dan kegagalan. Podcast ini juga mengajak pendengar untuk menjadikan kebiasaan belajar sebagai landasan dalam setiap langkah yang diambil, dengan memberi contoh bagaimana seringnya orang terlena dengan rasa percaya diri yang berlebihan.

Dengan pendekatan yang sangat personal dan relatable, ia membujuk pendengar untuk menanamkan kebiasaan ini dalam kehidupan mereka. Kebiasaan untuk terus belajar, merasa “bodoh,” dan selalu mencari ilmu adalah kunci untuk menghindari kegagalan dan mencapai hasil yang lebih baik dalam setiap aspek kehidupan.

Dengan kebiasaan ini, dapat membuat keputusan yang lebih bijaksana, menghindari kesalahan, dan menjalani hidup dengan lebih baik.

6) Cara melawan diri sendiri

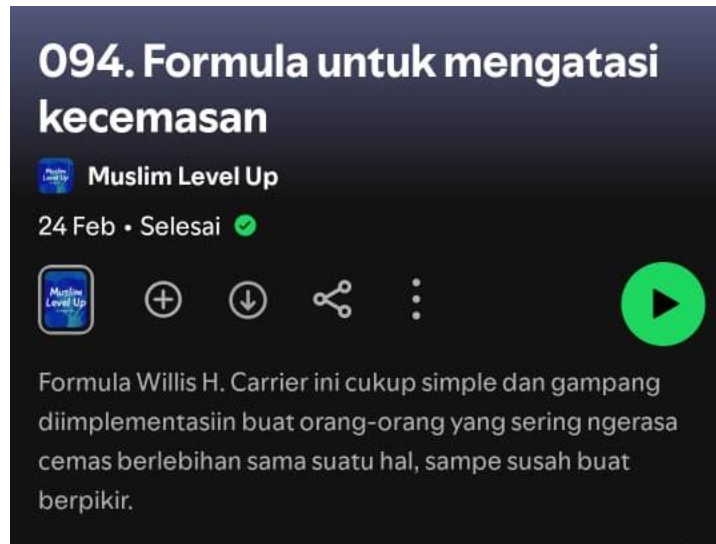
Gambar 7 Screenshot episode cara melawan diri sendiri



Podcast yang diunggah pada tanggal 16 Februari 2024 ini membahas tentang cara mengatasi tantangan diri sendiri dan kecemasan dalam hidup. Fokus utamanya adalah bagaimana melawan hawa nafsu dan meningkatkan diri untuk mencapai pengembangan pribadi yang lebih baik. Ada tiga tips utama yang disampaikan: pertama, pikirkan konsekuensi buruk jika kita mengikuti hawa nafsu. Kedua, lihat orang lain yang mengikuti hawa nafsu dan lihat apa yang terjadi pada mereka. Ketiga, pikirkan manfaat dari menahan hawa nafsu dan menyelisihinya. Ini bertujuan agar kita dapat lebih disiplin dan produktif dalam menjalani kehidupan. Selain itu, ada juga pembahasan mengenai cara mengatasi kecemasan menggunakan teori Willis H. Carrier, yang melibatkan tiga tahapan: pertama, identifikasi kemungkinan buruk yang bisa terjadi. Kedua, menerima kenyataan jika hal tersebut terjadi. Ketiga, berfokus pada solusi dan perbaikan. Podcast ini mengajak pendengarnya untuk tidak mudah menyerah pada rasa malas atau cemas. Sebaliknya, kita diharapkan untuk mengambil langkah nyata dalam menghadapi dan mengatasi rasa takut atau penundaan, serta membangun kebiasaan yang dapat membawa manfaat jangka panjang dalam hidup.

7) Formula untuk mengatasi kecemasan

Gambar 8 Screenshot episode formula untuk mengatasi kecemasan



Episode yang diunggah pada tanggal 24 februari 2024 ini membahas cara mengatasi kecemasan dengan menggunakan formula dari Willis H. Carrier, seorang insinyur terkenal yang menciptakan AC modern. Formula ini terdiri dari tiga langkah, pertama tanyakan kepada diri sendiri, apa yang akan terjadi jika masalah tidak terselesaikan? Mengidentifikasi kemungkinan terburuk yang bisa terjadi, seperti kehilangan pekerjaan atau kerugian besar, adalah langkah pertama untuk memahami sejauh mana kecemasan itu benar-benar beralasan. Kedua terima kemungkinan terburuk itu. Setelah mengetahui apa yang mungkin terjadi, langkah selanjutnya adalah menerima kenyataan bahwa hal buruk mungkin saja terjadi. Menerima kenyataan ini membantu meredakan kecemasan karena kita sudah siap dengan kemungkinan tersebut. Ketiga cari solusi atau perbaikan. Setelah menerima kenyataan, kita bisa mulai mencari cara untuk memperbaiki keadaan atau memitigasi dampak buruknya.

Dalam contoh yang diberikan, jika seorang karyawan dipecat, ia bisa mencari pekerjaan baru atau mengembangkan keterampilannya. Episode ini menjelaskan tentang bagaimana kita seharusnya tidak terjebak dalam kecemasan atau ketakutan yang tidak produktif. Kecemasan hanya membuat kita sulit berpikir dan mengambil

keputusan yang rasional. Dengan menghadapi dan menerima hal terburuk yang mungkin terjadi, kita bisa lebih tenang dan lebih siap mencari solusi. Jangan biarkan kecemasan menghalangi langkah kita untuk bertindak. Episode ini mengajak pendengar untuk berhenti ragu dan berpikir jernih tentang masalah yang mereka hadapi. Dengan mengajak mereka untuk berpikir rasional, menerima kenyataan, dan mencari solusi, episode ini mendorong pendengar untuk bertindak tanpa terperangkap dalam kecemasan yang merugikan. Ini merupakan ajakan untuk lebih berani dan realistis dalam menghadapi masalah, tanpa membiarkan ketakutan mengendalikan kita.

8) Hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif

Gambar 9 Screenshot episode hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif



Podcast yang diunggah pada tanggal 25 Februari ini membahas tentang lima hal yang perlu dihindari untuk hidup lebih produktif. Lima hal tersebut meliputi (1) membatasi penggunaan media sosial, dengan cara memahami tujuan saat membuka aplikasi dan menggunakannya dengan fokus, (2) menjauhi berita yang tidak relevan, terutama berita politik yang hanya membuang waktu dan tidak berdampak langsung pada kehidupan pribadi atau keimanan, (3) menjauhi maksiat, karena dosa hanya akan menambah beban hidup dan mengurangi keberkahan waktu, (4) menghindari kurang tidur, karena istirahat yang cukup

adalah kunci produktivitas dan stabilitas emosi, serta (5) mengatasi rasa malas (mager) dengan mengisi waktu singkat untuk aktivitas bermanfaat, seperti membaca atau beribadah.

Episode ini menyapaikan bahwa pentingnya menjaga keseimbangan antara efisiensi dan kebermaknaan hidup. Produktivitas tidak hanya soal menyelesaikan pekerjaan, tetapi juga tentang menjaga keberkahan waktu, memprioritaskan ibadah, serta menciptakan kebahagiaan melalui aktivitas bermakna, seperti memasak untuk keluarga atau berkontribusi dalam hal-hal kecil sehari-hari. Episode ini mengajak audiens merasa terhubung dan termotivasi untuk mengambil langkah positif dalam hidup.

9) Cara berprogres di banyak hal

Gambar 10 Screenshot episode cara berprogres dibanyak hal



Episode yang diunggah pada tanggal 1 Maret 2024 ini membahas tentang pentingnya fokus pada satu hal dalam satu waktu untuk mencapai progress yang lebih optimal. Podcaster mengungkapkan bagaimana keinginan untuk menguasai banyak hal sekaligus sering kali justru menghambat perkembangan dan menyarankan metode batching atau pembagian waktu fokus berdasarkan hari atau minggu, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan lebih efektif. Referensi dari buku dan penelitian, seperti Harvard Business Review, digunakan untuk mendukung argumen bahwa multitasking atau sering berganti tugas memerlukan waktu 20 menit untuk kembali fokus. Pembahasan ini juga dikuatkan dengan rujukan ayat Al-Qur'an surat Al-Insyirah ayat 7, yang mengajarkan pentingnya

menyelesaikan satu urusan sebelum berpindah ke urusan lain. Podcaster juga berbagi cerita nyata tentang bagaimana dirinya mengatur fokus secara bertahap untuk mencapai produktivitas yang lebih baik. Dengan menggambarkan tenaga sebagai panah yang jika diarahkan ke banyak arah akan kurang efektif dibandingkan jika diarahkan ke satu arah, ia menyampaikan pesan dengan cara yang mudah dipahami. Episode ini mengajak pendengar untuk melatih fokus secara bertahap. Meskipun sulit di tengah banyaknya distraksi, dengan usaha konsisten dan doa, setiap orang dapat mengoptimalkan waktu dan tenaga untuk mencapai banyak hal. Dua nasihat bikin hidup tenang

10) Dua Nasihat Bikin Hidup Tenang

Gambar 11 Screenshot episode dua nasihat bikin hidup



Episode yang diunggah pada tanggal 18 Maret 2024 ini membahas dua nasihat penting yang diajarkan oleh Khatib al-Ashom untuk membantu seseorang menjalani hidup yang lebih tenang dan penuh makna. Nasihat pertama menekankan bahwa kemuliaan sejati tidak terletak pada harta, jabatan, atau keturunan, tetapi pada ketakwaan kepada Allah SWT. Hal ini didasarkan pada firman Allah dalam Al-Qur'an yang menyatakan bahwa yang paling mulia di sisi Allah adalah orang yang paling bertakwa. Nasihat kedua mengingatkan bahwa kehidupan dan rezeki setiap manusia telah diatur dan dibagi oleh Allah sesuai dengan hikmah-Nya. Ketika seseorang merasa iri atau insecure terhadap kehidupan orang lain, ia diajak untuk kembali mengingat bahwa semua itu adalah bagian dari takdir Allah, sehingga yang terbaik adalah bersyukur atas apa yang telah diberikan. Kedua nasihat ini

mendorong untuk tidak mengukur hidup dari duniawi, melainkan dari sejauh mana ketaatan dan ketenangan batin bisa dicapai.

11) Mengatasi Burnout di tempat kerja

Gambar 12 Screenshoot episode mengatasi burnout di tempat kerja



Pada episode yang diunggah pada tanggal 20 juli 2024 membahas cara mengatasi *burnout* di tempat kerja, yang sering terjadi akibat ketidaksesuaian antara ekspektasi dan realitas. Pembicara menjelaskan tiga komponen burnout yaitu fisik, emosional, dan perilaku serta menawarkan lima langkah praktis untuk mengatasinya. Langkah-langkah ini meliputi diskusi dengan atasan, mempertimbangkan posisi lain tanpa langsung resign, mengambil cuti, menjalani hidup sehat, dan memperbanyak zikir untuk mendekatkan diri kepada Allah. Episode ini memberikan arahan kepada pekerja yang merasa lelah di tempat kerja untuk tidak terburu-buru dalam mengambil keputusan dan mengajak untuk melakukan hal-hal yang telah dijelaskan.

12) Membangkitkan semangat, setelah 10 tahun berhenti

Gambar 13 Screenshoot episode membangkitkan semangat, setelah 10 tahun berhenti



Pembahasan podcast yang diunggah pada tanggal 9 Agustus 2024 ini membahas tentang manfaat bersosialisasi secara offline, terutama dalam membangkitkan semangat dan potensi yang pernah terpendam. Dalam episode ini, diceritakan pengalaman seseorang yang kembali aktif bermain tenis setelah 10 tahun berhenti hanya karena satu kalimat sederhana yang disampaikan secara langsung, “Ayo Mas, kapan main tenis lagi?” Interaksi tatap muka tersebut menimbulkan dampak emosional yang mendalam, sesuatu yang sulit dicapai melalui komunikasi digital seperti pesan WhatsApp. Cerita ini menunjukkan bagaimana kehadiran fisik dan momen nyata dapat menciptakan perubahan positif dalam hidup seseorang. Episode ini mendorong pendengar untuk mencoba bersosialisasi secara offline untuk memberikan dan membangkitkan semangat satu sama lain seperti kisah yang disampaikan dalam podcast.

13) Ngobrol offline, bisa dapet pekerjaan

Gambar 14 Screenshoot episode ngobrol offline, bisa dapet pekerjaan



Episode podcast yang diunggah pada tanggal 10 Agustus 2024 membahas mengenai pentingnya bersosialisasi secara offline dan bagaimana manfaatnya dapat membuka peluang kerja yang sering kali tidak dipublikasikan di platform online. Dalam dunia yang semakin terkoneksi melalui digital, banyak peluang kerja yang sesungguhnya beredar secara pribadi atau melalui rekomendasi dari orang-orang terdekat, seperti tetangga, teman lama, atau kenalan dalam komunitas. Podcaster berbagi pengalaman pribadi, di mana ia mendapatkan berbagai pekerjaan seperti menjadi guru SD dan pelatih tenis bukan melalui situs lowongan kerja atau aplikasi pencarian kerja, tetapi melalui percakapan langsung dan rekomendasi dari orang-orang di sekitarnya. Episode ini mengajak pendengar agar lebih aktif dalam bersosialisasi, bertanya kepada orang-orang di sekitar mereka tentang peluang kerja, dan memanfaatkan kesempatan yang mungkin datang dari interaksi langsung.

14) Jadi semakin bersyukur

Gambar 8 Screenshot episode podcast tentang jadi semakin bersyukur



Podcast yang diunggah pada tanggal 16 Oktober 2024 ini membahas tentang pentingnya bersosialisasi secara offline dan bagaimana percakapan langsung dapat membuka wawasan serta meningkatkan rasa syukur kita terhadap hidup. Podcaster berbagi pengalaman tentang bagaimana seringkali kita hanya melihat sisi baik dari kehidupan orang lain di media sosial, padahal dalam percakapan offline, banyak hal yang bisa kita pelajari, termasuk tantangan dan perjuangan yang dialami orang lain. Contohnya, ketika melihat postingan seseorang bekerja di BUMN atau PNS dengan gaji yang terlihat menggiurkan, percakapan offline bisa membuka mata kita bahwa pekerjaan tersebut juga memiliki tantangan dan kesulitan. Selain itu, berbicara langsung dengan orang lain dapat meningkatkan kesadaran kita terhadap kondisi mereka, seperti pengalaman seorang penjual kue yang meskipun bekerja keras, tetap merasa bersyukur. Ini mengajarkan kita untuk lebih menghargai apa yang kita miliki dan lebih peka terhadap orang-orang di sekitar kita. Podcaster ingin mendorong pendengar agar tidak hanya terpaku pada kehidupan yang terlihat di media sosial, tetapi lebih banyak berinteraksi dengan orang di sekitar mereka untuk mendapatkan perspektif yang lebih luas. Pesan dari episode ini adalah untuk terus menjaga hati kita agar tetap bersyukur. Bersyukur bukan hanya tentang apa yang kita miliki, tetapi juga tentang melihat dan menghargai perjuangan orang lain.

BAB IV

ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PENYAMPAIAN PESAN MOTIVASI DI PODCAST MUSLIM LEVEL UP PADA PLATFORM SPOTIFY

A. Kategorisasi Teknik Komunikasi Presuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi di Podcast Muslim Level Up pada Platform Spotify

Penelitian ini menganalisis kategori teknik komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi di podcast *Muslim Level Up* pada platform Spotify. Pembagian kategori teknik komunikasi persuasif adalah sebagai berikut:

Tabel 1 kategorisasi teknik komunikasi

No.	Teknik Komunikasi Persuasif	Episode	Isi Pesan
1.	Teknik Asosiasi	Mengatasi <i>burnout</i> di tempat kerja	Memberikan lima langkah mengatasi <i>burnout</i> , seperti berdiskusi dengan atasan dan memperbanyak zikir, yang relevan dalam situasi mendesak bagi pekerja. <i>Burnout</i> bukan akhir, temukan cara mengatasinya dengan pendekatan spiritual.
		Cara melawan diri sendiri	Memberikan cara melawan hawa nafsu dan kecemasan dengan cara yang mudah dipahami, seperti berpikir konsekuensi buruk atau manfaat dari tindakan. Mengendalikan diri adalah

			langkah pertama menuju perbaikan hidup.
2.	Teknik Integrasi	5 cara supaya lebih fokus kerja	Memberikan cara praktis meningkatkan fokus kerja, seperti membuat prioritas, menjaga pola tidur, dan menciptakan lingkungan kerja yang rapi. Fokus tidak datang otomatis, tapi dari kebiasaan yang terencana.
		Biasain diri buat belajar	Mengajak pendengar untuk terus belajar dan merasa “bodoh,” sebagai cara menghindari kesombongan dan mencapai pengembangan diri. Belajar adalah proses tiada akhir yang mendewasakan kita.
		Cara berprogres dibanyak hal	Episode ini berbicara tentang bagaimana kita dapat mengembangkan banyak aspek kehidupan sekaligus. Tidak hanya fokus pada satu area, tetapi bagaimana kita bisa melakukan berbagai hal dan berkembang secara bersamaan. Ketika kita ingin berprogres di banyak hal, bukan berarti kita harus memilih satu, tapi kita bisa

			coba untuk mengejar beberapa tujuan sekaligus. Memang, ini membutuhkan konsistensi dan disiplin, tapi langkah kecil yang kita lakukan setiap hari akan membuahkan hasil.
3.	Teknik Ganjaran	Cara sukses ala Brian Tracy	Mengajarkan pentingnya jangan malu bertanya kepada orang berilmu untuk sukses, dengan kisah inspiratif Brian Tracy yang berhasil meningkatkan kariernya. Podcast ini menghubungkan tema sukses dengan ajaran Islam dalam Al-Quran Surat Al-Anbiya ayat 7. Belajar dari kisah orang sukses relevan untuk diterapkan dalam hidup, seperti Brian Tracy yang menjadi contoh nyata.
		Dua nasihat bikin hidup tenang	Memberikan dua nasihat penting yang dapat membantu menjaga ketenangan hidup. Nasihat pertama adalah tentang pentingnya bertakwa kepada Allah SWT. Nasihat kedua berfokus pada bagaimana kita harus bersyukur dan tidak insecure. Fokus pada apa

			yang bisa kita kontrol, dan berhenti mencemaskan hal-hal yang di luar kendali kita. Jangan mengharapkan kesempurnaan, karena hidup pasti ada pasang surutnya. Fokus pada hal yang bisa kita kendalikan, dan lepaskan apa yang tak bisa kita ubah. Dengan dua hal ini, kita bisa hidup lebih tenang
		Hidupkan lagi rasa ketinggalan pelajaran	Membahas fenomena bergantung pada rekaman pelajaran di era digital dan mengajak pendengar untuk lebih menghargai proses belajar secara langsung. Di era digital, jangan biarkan rasa malas mengalahkan kesempatan belajar langsung.
		Hadiah setelah kehilangan	Membahas hikmah di balik ujian hidup dan bagaimana kesabaran membawa keberkahan yang lebih besar. Setiap ujian hidup adalah tanda kasih sayang Allah.
		5 cara supaya lebih fokus kerja	Memberikan cara praktis meningkatkan fokus kerja, seperti membuat prioritas, menjaga pola tidur, dan

			menciptakan lingkungan kerja yang rapi. Fokus tidak datang otomatis, tapi dari kebiasaan yang terencana.
4.	Teknik Tataan	Formula untuk mengatasi kecemasan	Mengajarkan formula tiga langkah dari Willis H. Carrier untuk mengatasi kecemasan, yaitu identifikasi kemungkinan buruk, menerima kenyataan, dan fokus pada solusi. Dengan formula sederhana, kecemasan dapat dikelola secara efektif.
		Membangkitkan semangat setelah 10 tahun berhenti	Menyampaikan manfaat bersosialisasi offline yang dapat membangkitkan semangat dan potensi terpendam, meski telah lama berhenti dari aktivitas tertentu. Sosialisasi offline dapat menghidupkan kembali semangat yang hilang.
		Ngobrol Offline, bisa dapet pekerjaan	Menyoroti pentingnya bersosialisasi offline untuk membuka peluang kerja yang sering tidak ditemukan di platform digital. Percakapan

			langsung bisa membuka jalan rezeki.
		Hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif	Menjelaskan lima kebiasaan buruk yang menghambat produktivitas, seperti kecanduan media sosial, maksiat, dan kurang tidur, dengan cara praktis dan relatable. Produktivitas dapat dimulai dari memperbaiki kebiasaan sehari-hari.
5.	Teknik Red Herring	Mengatasi burnout di tempat kerja	Memberikan lima langkah mengatasi <i>burnout</i> , seperti berdiskusi dengan atasan dan memperbanyak zikir, yang relevan dalam situasi mendesak bagi pekerja. <i>Burnout</i> bukan akhir, temukan cara mengatasinya dengan pendekatan spiritual.
		Jadi semakin bersyukur	Mendorong pendengar untuk bersosialisasi offline agar dapat memahami realitas hidup orang lain, sehingga lebih banyak bersyukur. Secara langsung membuka perspektif baru dan meningkatkan rasa syukur.

B. Analisis Komunikasi Persuasif dalam Penyampaian Pesan Motivasi di Podcast Muslim Level Up pada Platform Digital Spotify

1. Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi merupakan pendekatan dalam menyampaikan pesan dengan cara mengaitkannya pada peristiwa, kejadian, atau fenomena tertentu yang sedang menjadi pusat perhatian atau menarik minat khalayak (Effendy, 1986). Pembahasan yang menggunakan teknik asosiasi dalam podcast *Muslim Level Up* terdapat pada unit sampel episode berikut:

a) Cara mengatasi burnout di tempat kerja

Teknik Asosiasi dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“kali ini saya mau bahas soal cara mengatasi burnout di tempat kerja, atau stres yang berkepanjangan. Dalam konteks kerja, ada tiga komponen utama untuk memahami apakah seseorang sedang mengalami burnout atau tidak. Pertama, fisik. Biasanya, orang yang burnout merasa capeknya enggak hilang-hilang, padahal sudah istirahat cukup. Mereka bahkan malas bergerak, apalagi bekerja, seperti tanggal merah terus rasanya. Kedua, emosional. Orang yang burnout gampang marah, tersinggung, dan kehilangan motivasi, bukan cuma untuk kerja tapi juga untuk aktivitas lain di luar pekerjaan. Ketiga, perilaku. Burnout bikin orang sering menunda-nunda pekerjaan. Buka laptop di kantor, bukannya kerja malah main game, misalnya. Bahkan, bisa juga mengonsumsi kafein atau alkohol berlebihan untuk pelarian. Lalu, gimana cara mengatasinya? Ada lima langkah. Pertama, diskusikan dengan atasan atau HRD. Ceritakan apa yang kamu rasakan, siapa tahu mereka punya solusi atau setidaknya alasan yang bisa bikin kita lebih tenang. Kedua, pertimbangkan posisi lain. Enggak harus langsung resign, tapi bisa coba pindah ke bagian yang lebih sesuai. Misalnya, kalau jadi customer service itu terlalu berat karena banyak interaksi langsung, coba tanyakan apakah ada posisi lain yang lebih nyaman. Ketiga, ambil cuti. Kadang, burnout cuma butuh istirahat sementara. Enggak ada salahnya kok ambil cuti sehari atau dua hari untuk recharge energi. Keempat, mulai jalani hidup sehat. Saya juga ingat nasehat yang sering disebut ulama, ada tiga elemen untuk hidup sehat: tidur cukup, makan sesuai kebutuhan tubuh, dan olahraga teratur. Kalau kita menjaga kesehatan fisik, insyaAllah mental kita juga lebih kuat. Kelima, banyak berzikir dan mendekatkan diri pada Allah.”

Berdasarkan uraian diatas, podcast *Muslim Level Up* menerapkan teknik asosiasi, dalam menyampaikan pesan yang

relevan dan menarik minat khalayak karena sangat relate dengan kehidupan banyak orang, terutama di kalangan pekerja yang sering menghadapi tekanan pekerjaan sehari-hari. Kinerja yang baik tentu tidak akan tercipta apabila karyawan mengalami kelelahan emosional atau menghargai rendah dirinya sendiri (Atmaja & Suana, 2018). Banyak pekerja yang menderita *burnout* secara emosional kelelahan dan memiliki motivasi kerja yang rendah (Alfajar & Hidayati, 2022).

Dengan gaya bahasa yang santai dan penyampaian yang lugas, podcast *Muslim Level Up* berhasil mengasosiasikan pengalaman *burnout* dengan kondisi yang sangat umum dirasakan oleh banyak orang, sehingga membuat pendengar merasa bahwa topik ini benar-benar “ngena” di kehidupan mereka. Teknik asosiasi ini semakin efektif karena podcast ini tidak hanya berhenti pada penjelasan tentang *burnout*, tetapi juga menawarkan solusi praktis, seperti berdiskusi dengan atasan, mempertimbangkan posisi lain, mengambil cuti, menjalani gaya hidup sehat, dan yang paling penting, memperbanyak zikir serta mendekatkan diri kepada Allah. Semua solusi ini dirangkai dengan pendekatan Islami yang menjadi ciri khas podcast ini, sehingga selain memberikan manfaat praktis, pendengar juga diajak untuk mengaitkan persoalan sehari-hari dengan nilai-nilai agama yang menenangkan.

b) Cara melawan diri sendiri

Teknik Asosiasi dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Seringkali kembali pada satu pertanyaan besar yang menjadi pembahasan banyak orang: bagaimana cara melawan diri sendiri? Meskipun sudah menguasai berbagai teknik, seperti manajemen waktu dan mengatasi distraksi, seringkali kebanyakan tergoda untuk menunda-nunda atau terjebak dalam kebiasaan buruk. Nah, dalam episode kali ini, saya akan berbagi tiga trik jitu untuk melawan diri sendiri yang bisa membantu kita keluar dari perang batin tersebut. Ini bukan hanya tentang mengelola waktu atau meningkatkan produktivitas, tetapi tentang bagaimana memutuskan untuk melawan hawa nafsu yang seringkali menghalangi kita mencapai tujuan.”

Kalimat diatas menggunakan teknik asosiasi, di mana pesan yang ingin disampaikan dalam podcast dikaitkan dengan suatu kejadian atau peristiwa yang sering menjadi perhatian banyak orang, yaitu perang batin atau perjuangan melawan diri sendiri (Novitasari & Gratianus, 2021). Podcaster menghubungkan persoalan ini dengan pengalaman umum yang pasti dirasakan banyak orang. Masalah penundaan dan kebiasaan buruk yang disinggung dalam kalimat tersebut juga. Teknik asosiasi ini bekerja dengan baik karena pesan yang disampaikan terkait langsung dengan permasalahan yang banyak dihadapi pendengar, menjadikannya relevan dan mudah dicerna.

2. Teknik Integrasi

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menciptakan hubungan yang erat dengan komunikan melalui pendekatan yang menggambarkan kebersamaan atau kesetaraan nasib. Dalam teknik ini, komunikator berusaha menunjukkan empati sehingga tercipta rasa kepercayaan dan kedekatan emosional (Effendy, 1986). Dalam teknik Integrasi, penelitian ini mengambil unit sampel dari episode podcast *Muslim Level Up* yaitu:

a) 5 Cara supaya lebih fokus kerja

Teknik integrasi dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Gimana caranya supaya kita bisa lebih fokus di era serba distraksi seperti sekarang? Semua informasi datang 24 jam, 7 hari nonstop. Belum lagi distraksi dari lingkungan, pikiran, dan aplikasi yang terus-menerus mengirimkan notifikasi. Bahkan, ada aplikasi yang sampai terasa seperti keluarga sendiri, memberitahu kapan waktunya makan atau pesan makanan. Semua teknologi berlomba-lomba mencari perhatian kita, karena mereka tahu perhatian itu mahal. Jadi, gimana kita bisa tetap fokus?”

b) Biasain diri buat belajar

Teknik integrasi dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Ketika kita udah merasa diri ini bodoh, dan kita dengan adanya apa, perasaan bodoh itu selalu ada, maka kita akan sebisa mungkin terus-menerus belajar. Nah, ketika kita mau melangkah, kalau kita udah punya kebiasaan buat belajar, kita tuh bakalan nanya orang dulu. Sudah otomatis itu bakalan nyari referensi dulu, ikut kajian ilmiah dulu misalnya.

Atau kalau di dunia medis, misalnya kita mau olahraga, mau diet, mau makan apa, mau minum kopi misalnya, itu kita ada otomatis nyari tahu dulu. Kayak, ini kopi itu boleh enggak sih? Apa enggak sih? Kopi yang bagus tuh kayak gimana sih? Jam berapa sih buat minum kopi yang benar? Itu secara alami akan berjalan kalau kita punya kebiasaan untuk belajar dan kebiasaan buat ngerasa bodoh. Kalau kita udah ngerasa pintar, aduh, susah nih. Kita makan apa? Ya udah asal makan. Kita olahraga, kita olahraga, tapi nanti malah enggak ada tanda capek, tanda hancur, gitu ya. Terus habis itu malah semakin numpuk kalau olahraganya kelamaan, misalnya durasinya, gitu ya, dan yang lain sebagainya.”

c) Cara berprogres dibanyak hal

Teknik Integrasi dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Udah sewajarnya sih banyak dari kita yang pengennya semuanya langsung, pokoknya pengen berprogress di setiap sudut video, di setiap bidang, pokoknya pengen bisa A, bisa B, bisa C, bisa D, bisa Z dalam satu waktu. Ya memang banyak dari kita yang masih ngerasain pengen seperti itu gitu, cuman kalau boleh sedikit sharing, ternyata kayak gitu itu malah bikin kita jadi terlalu lama dalam berprogres.”

Dari tiga episode diatas, kalimat yang disampaikan oleh podcaster dapat dikategorikan sebagai penerapan teknik integrasi , yang sangat terlihat dari penggunaan kata “kita” di narasinya. Kata “kita” digunakan untuk menciptakan rasa kebersamaan, solidaritas, dan koneksi yang kuat dengan pendengar, sehingga pesan yang disampaikan terasa lebih relevan dan personal (Amaniyah & Rumilah, 2023). Penggunaan kata “kita” ini juga melibatkan audiens secara aktif, membuat pendegar merasa sebagai bagian dari pembahasan dan proses pencarian solusi. Hal ini membantu menciptakan rasa empati sekaligus kepercayaan, karena pendengar merasa komunikator memahami apa yang mereka alami. Dengan menempatkan dirinya dalam posisi yang sama dengan audiens, podcaster berhasil menghadirkan solusi yang terasa lebih dapat diterima dan mudah diterapkan oleh pendengarnya.

3. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran atau pay-off technique adalah strategi memengaruhi audiens dengan menawarkan iming-iming berupa keuntungan, manfaat, atau harapan yang menarik. Dengan memberikan

janji-janji positif, seperti hadiah, penghargaan, atau hasil yang diinginkan, audiens terdorong untuk mengikuti pesan yang disampaikan (Effendy, 1986). Pembahasan yang terdapat teknik ganjaran dalam podcast *Muslim Level Up* terdapat pada unit sampel berikut:

a) Cara sukses ala Brian Tracy

Teknik ganjaran dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Setahun setelah Brian Tracy mulai mengimplementasikan nasihat dari orang-orang yang lebih sukses dan yang awalnya seorang sales door to door dia akhirnya menjadi sales manager. Namun, pencapaiannya tidak berhenti di situ. Dengan terus mengembangkan diri dan mempraktikkan apa yang telah dia pelajari, karirnya semakin berkembang pesat, dan dalam waktu singkat, dia mendapatkan kesempatan untuk naik jabatan lagi. Pada usia 25 tahun, Brian Tracy meraih posisi sebagai vice president di salah satu perusahaan ternama. Semua itu terjadi karena satu hal sederhana: dia tidak hanya sekadar mendengarkan nasihat dari orang-orang sukses, tetapi benar-benar melaksanakan dan mengimplementasikan langkah-langkah yang mereka bagi. Brian Tracy pun menyadari bahwa kesuksesan tidak harus rumit, cukup dengan bertanya kepada mereka yang sudah berpengalaman, mengikuti jejak mereka dengan penuh dedikasi, dan menerapkan apa yang telah dia pelajari, maka hasil yang luar biasa pun akan tercapai.”

Dari uraian diatas, episode tersebut tidak hanya memberi informasi teoritis, tetapi juga menekankan pentingnya action dan implementasi dari ilmu yang dibagikan. Episode ini menggunakan teknik ganjaran dengan menyertakan kisah Brian Tracy untuk mencapai sukses yang berawal dari bertanya kepada orang yang lebih sukses. Hal ini mendorong pendengar untuk bertindak, karena mereka dapat melihat hasil yang bisa diperoleh (misalnya, kenaikan jabatan, pencapaian pribadi, atau kemajuan spiritual).

Teknik ganjaran dalam episode ini mendorong pendengar untuk tidak hanya mendengarkan, tetapi juga mengimplementasikan nasihat yang diberikan. Ganjaran yang diperoleh, seperti kemajuan dalam kehidupan pribadi atau karir, bertindak sebagai motivator yang kuat. Dengan adanya contoh nyata atau hasil yang terukur, seperti yang ditunjukkan oleh Brian

Tracy, pendengar cenderung merasa lebih termotivasi untuk bertindak.

b) Dua nasihat bikin hidup tenang

Teknik ganjaran dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Dua nasihat yang menjadikan hidup tenang adalah dengan bertakwa dan bersyukur, kemuliaan itu adalah ketika kita bertaqwa kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala dua nasehat ini kalau bisa dipegang Saya yakin kamu yang mendengarkan ini bakal hidup tenang bakal lebih jauh lebih bahagia.”

Kalimat diatas termasuk dalam teknik ganjaran karena podcaster memberikan iming-iming yang jelas kepada pendengar bahwa jika mampu memegang dua nasihat utama, maka mereka akan mendapatkan hasil yang sangat menguntungkan bagi kehidupan mereka (Sartono & Sitika, 2023), yaitu ketenangan hidup yang lebih mendalam dan kebahagiaan yang lebih besar, yang tentu saja menjadi dorongan kuat bagi pendengar untuk mengikuti nasihat tersebut demi mencapai kondisi hidup yang lebih baik, sesuai dengan apa yang dijanjikan dalam pernyataan tersebut.

c) Hadiah setelah kehilangan

Teknik ganjaran dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Kisah seorang yang ditinggal meninggal anaknya tetapi semakin sering berjamaah di masjid ini Masya Allah, gitu ya, ketika ngelihat kejadian ini, kisahnya, ini mungkin banyak terjadi juga di lingkungan kita. Kondisi yang paling jujur itu justru kembali lagi ke fitrah kita untuk lebih dekat sama Allah. Kembali lagi ke fitrah hati kita, hati kita untuk senantiasa berdzikir kepada Allah. Ya Allah, cara ngasihnya beda-beda, semoga kita nggak sampai ke kondisi itu, karena nggak semua orang bisa melewati itu. Tapi yang jelas, saya cuman pengen ngasih apa ya, bukan nasehat, pelajaran hidup ya buat kita semua, bahwa seringnya ketika kondisi yang down banget itu justru harus belajar menerima kebenaran, bisa lebih tahu bahwa kewajiban untuk ibadah, jadi lebih dekat sama Allah, dan itulah tanda bahwa Allah begitu sayangnya sama kita. Ar-Rahman Ar-Rahim, benar-benar kasih sayangnya tuh luas banget. Jadi buat kamu yang mungkin lagi diuji, buat kamu yang mungkin pekerjaannya lagi ada problem, di pendidikannya ada masalah, atau lagi ada masalah sama keluarganya yang benar-benar bikin kamu sakit hati banget banget, lagi kehilangan seseorang yang dicintai, atau lagi kehilangan apapun, itulah yang membuat kamu sepertinya itu benar-benar sedih banget. Semoga kamu tetap bisa sabar,

tetap bisa menerima, tetap bisa ridho. Karena setelah itu ada hadiah yang jauh lebih wah yang bakal kamu dapetin.”

Kalimat diatas mengandung teknik ganjaran yang kuat, di mana pesan yang disampaikan tidak hanya menjelaskan tentang ujian kehidupan, tetapi juga memberikan janji positif yang menggugah semangat. Dalam konteks ini, audiens diajak untuk memahami bahwa setiap ujian yang datang, baik itu ujian dalam pekerjaan, pendidikan, atau masalah keluarga adalah bagian dari proses kehidupan yang tidak hanya menguji ketahanan, tetapi juga memberi kesempatan untuk memperoleh hadiah kebaikan yang jauh lebih besar (Halim et al., 2022). Janji ini bukan hanya sekadar harapan, tetapi sebuah keyakinan bahwa kesabaran dan penerimaan terhadap takdir Allah akan membuka jalan menuju kehidupan yang lebih baik dan lebih bermakna (Mulazamah, 2022).

Melalui kisah nyata yang diambil dari seseorang yang ditinggal anaknya, tetapi malah menjadi lebih giat dalam berjamaah dan semakin kuat dalam ibadah. Kisah ini menunjukkan bahwa meskipun seseorang menghadapi kehilangan yang sangat besar, ia dapat menemukan makna yang lebih dalam dalam hidupnya dan merasakan kedamaian yang datang dari keteguhan hati dalam menjalankan kewajiban agama. Audiens, yang mungkin tengah merasa terpuruk atau sedang menghadapi ujian serupa, akan merasa terdorong untuk melakukan hal yang sama berusaha untuk lebih sabar, lebih menerima, dan lebih mendekatkan diri kepada Allah. Dengan melihat contoh nyata ini, audiens tidak hanya merasa diberi harapan, tetapi juga termotivasi untuk melakukan perubahan dalam hidup mereka, mengikuti langkah orang yang telah mendapatkan hidayah, dan menjalani kehidupan dengan penuh keteguhan hati.

d) Hidupkan lagi rasa ketinggalan pelajaran

Teknik ganjaran dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Sekarang banyak yang terlalu ngeremehin belajar. Ketika kelas online pun lebih memelikh minta rekamannya. Padahal tuh balik lagi, kalau sekelas ilmu aja udah kita remehin, ya gimana kita mau jadi perkembang gitu? Sedangkan semua itu butuh ilmu. Nasihat saya sih buat saya pribadi dan kamu yang dengerin podcast ini, coba deh sekali-kali jangan ikutan

kebanyakan orang yang selalu minta rekaman ya. Coba memuliakan ilmu nanti akan merasakan perubahan. Kalo gitu gitu aja ya rasain gimna kehilangan ilmu, finansial di situ aja terus, emosinya juga gitu-gitu aja, enggak bertumbuh sama sekali, enggak lebih dewasa, enggak lebih sabar, enggak lebih tenang. Banyak apa eh banyak hal dalam kehidupan yang nggak berjalan dengan lebih baik. Ya mungkin salah satunya itu karena kita udah kehilangan perasaan untuk memuliakan ilmu.”

Kalimat diatas menggunakan teknik ganjaran dengan memberikan iming-iming bahwa jika pendengar mulai memuliakan ilmu dan menghargai proses pembelajaran, mereka akan merasakan perubahan besar dalam hidup, seperti pertumbuhan finansial yang lebih baik, peningkatan kedewasaan emosional, kemampuan menjadi lebih sabar dan lebih tenang, serta perbaikan dalam banyak aspek kehidupan lainnya (Firdaus et al., 2024). Namun, di sisi lain, pembicara juga menyisipkan peringatan tentang konsekuensi negatif jika ilmu terus diremehkan, yaitu kehidupan yang tidak berkembang, finansial yang tidak berkembang, emosi yang tetap di tempat, bahkan kualitas hidup secara keseluruhan yang tidak mengalami kemajuan. Dengan kombinasi ini, pembicara memotivasi pendengar untuk bertindak sesuai pesan yang disampaikan, yaitu memuliakan ilmu, karena ganjarannya adalah kehidupan yang lebih baik dan lebih terarah, sedangkan mengabaikan ilmu hanya akan membuat mereka kehilangan kesempatan untuk berkembang secara signifikan dalam berbagai aspek kehidupan mereka.

e) 5 Supaya lebih fokus kerja

Teknik ganjaran dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Kelima cara itu coba diterapkan dengan sungguh-sungguh dan Bismillah, atas izin dari Allah. Pasti akan mendapatkan fokus. Kalau sudah berhasil, coba kirim gambar-gambar hasilnya, bisa DM, WA, atau lewat di Story Instagram dan tag saya.”

Uraian kalimat diatas terdapat teknik ganjarang, di mana podcaster memberikan janji positif untuk memotivasi pendengarnya. Podcaster menekankan bahwa jika pendengar menerapkan lima cara yang diajarkan dengan sungguh-sungguh,

mereka akan mendapatkan hasil yang positif, yaitu lebih fokus dalam pekerjaan atau kegiatan mereka. Hal ini membuat pendengar merasa bahwa usaha mereka akan berbuah hasil yang berharga, yang pada gilirannya mendorong mereka untuk bertindak.

4. Teknik Tataan

Teknik tataan melibatkan upaya untuk menyusun pesan secara terstruktur, menarik, dan mudah dipahami oleh audiens. Pesan yang disusun dengan rapi, baik secara verbal maupun tulisan, akan lebih menarik perhatian audiens. Dalam teknik tataan, penelitian ini mengambil unit sampel dari episode podcast *Muslim Level Up* yaitu:

a) Formula untuk mengatasi kecemasan

Teknik Tataan dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Episode ini akan membahas cara-cara efektif untuk mengatasi kecemasan yang seringkali menghantui. Dalam episode kali ini, akan mengupas sebuah formula yang sudah terbukti membantu banyak orang, yang disebut dengan Formula Willis H. Carrier, yang terdiri dari tiga tahapan utama. Pertama, mengidentifikasi hal terburuk yang mungkin terjadi jika Tidak mampu menyelesaikan masalah yang ada, sehingga dapat mempersiapkan diri untuk menghadapi kemungkinan tersebut. Setelah itu, akan menerima kenyataan tersebut dengan mental yang lebih terbuka, tanpa terlalu terperangkap dalam kecemasan. Dan yang terakhir, melihat bagaimana kita bisa berusaha memperbaiki keadaan, mengubah perspektif, dan mencari solusi yang lebih baik, meskipun dalam situasi yang penuh tantangan. Dengan langkah-langkah yang sistematis ini, dapat lebih mudah meredakan kecemasan dan merasa lebih siap menghadapi kehidupan yang penuh ketidakpastian.”

Episode ini menggunakan teknik tataan dengan mengatur kalimat dan struktur penyampaian yang efektif untuk menarik perhatian pendengar. Teknik tataan berfokus pada pengorganisasian pesan secara terstruktur, sehingga audiens dapat mengikuti alur pembicaraan dengan mudah dan merasa terdorong untuk mengimplementasikan pesan yang disampaikan.

Pertama, podcaster membuka podcast dengan pengenalan yang jelas dan menarik, yaitu membahas formula dari buku *How to Stop Worrying and Start Living*. Ini memberikan konteks yang relevan dengan tema utama dan menarik minat pendengar untuk

mengetahui lebih lanjut. Struktur kalimat yang digunakan di sini adalah kalimat yang jelas dan ringkas, memberikan gambaran awal tentang apa yang akan dibahas, tanpa membuat pendengar merasa kewalahan dengan informasi. Selanjutnya, menggunakan tataan yang terorganisir dengan membagi formula menjadi tiga tahapan yang harus dijalani untuk mengatasi kecemasan. Tahapan ini disampaikan satu per satu dengan kalimat yang sederhana dan mudah dipahami. Penyusunan ini membentuk alur yang logis dan mudah diikuti, mengarah pada pemahaman yang lebih dalam bagi pendengar (Sobur, 2015).

b) Membangkitkan semangat setelah 10 tahun berhenti

Teknik tataan dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Jadi diantara manfaat ketika kita sosial secara offline bisa membangkitkan semangat, bisa membangkitkan lagi potensi-potensi di masa lalu yang pernah berhenti. Kisah ini bisa diambil kesimpulan gitu ya bahwasanya secara offline itu memang seberpengaruh itu, tentunya bakal lain ceritanya kalau kalimat ayo kapan main tenis lagi ini ketika kita dapetannya dari WhatsApp, paling kan jawabannya ya pak, Insya Allah kapan-kapan, oke pak, kayaknya saya belum bisa Tapi kalau bertemu secara langsung, tatap muka, terus benar-benar hadir di satu momen itu akan sampai menimbulkan sebuah aksi. Aksinya apa? Sekarang mas ini sudah main tenis lagi setelah bertahun-tahun berhenti.”

Kalimat diatas terdapat teknik tataan, dimana penyampaian pesan yang jelas dan terorganisir dengan baik, dimulai dengan pengenalan cerita seseorang yang kembali bermain tenis setelah 10 tahun, kemudian menggambarkan latar belakangnya sebagai seorang atlet tenis masa kecil, dan akhirnya mengaitkan faktor eksternal berupa kalimat sederhana dari bapak-bapak yang bertemu di warung makan. Struktur cerita dalam podcast diatas dirancang sedemikian rupa untuk menarik perhatian pendengar, dengan memberikan konteks dan membangun ketegangan mengenai alasan mengapa seseorang bisa kembali melakukan sesuatu setelah bertahun-tahun tidak melakukannya. Penyampaian ini membuat audiens lebih mudah memahami dan merasakan relevansi cerita dengan pengalaman pribadi mereka.

Teknik tataan ini juga menciptakan momentum yang membuat pesan yang disampaikan lebih berdampak, sehingga pendengar bisa terinspirasi untuk melakukan refleksi diri dan mungkin mengambil tindakan serupa, seperti mengejar hobi atau kebiasaan yang telah lama ditinggalkan.

c) Ngobrol Offline, dapat kerjaan

Teknik tataan dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Di antara manfaat bersosial secara offline adalah peluang untuk mendapatkan pekerjaan yang tidak dipublikasikan secara luas, seperti lowongan kerja yang hanya diketahui dari percakapan langsung. Contohnya, saya pernah mendapatkan pekerjaan sebagai guru SD yang mengajar tahfiz Alquran, dan informasi ini saya dapatkan dari tetangga, bukan dari internet atau situs lowongan kerja. Selain itu, saya juga mengenal anggota komunitas Muslim Level Up yang mendapatkan pekerjaan sebagai pelatih dan asisten tenis hanya karena berbincang dengan kenalannya. Ini menunjukkan bahwa bersosial secara offline memberikan kesempatan untuk menjalin relasi yang dapat membuka pintu rezeki, terutama karena banyak orang di sekitar kita, seperti tetangga atau kerabat, memiliki jaringan dan pengalaman yang bisa membantu kita. Namun, untuk memaksimalkan peluang ini, kita harus memperhatikan adab saat bersosialisasi, menunjukkan keterampilan yang kita miliki, dan membuat orang lain sadar akan kemampuan kita. Jika kita hanya sibuk sendiri atau tidak menunjukkan potensi yang kita miliki, orang lain pun tidak akan tergerak untuk merekomendasikan kita.”

Kalimat diatas dapat dianalisis sebagai penerapan teknik tataan dalam komunikasi persuasif. Struktur narasi dibuat runtut, dimulai dengan pengenalan manfaat bersosial secara offline, dilanjutkan dengan contoh-contoh nyata, hingga akhirnya memberikan saran dan kesimpulan. Episode podcast ini menggunakan alur logis yaitu bahwa bersosial secara offline membuka peluang untuk mendapatkan pekerjaan. Contohnya seperti pengalaman bekerja sebagai guru SD dan cerita anggota komunitas yang mendapatkan pekerjaan sebagai pelatih tenis memberikan daya tarik emosional dan kredibilitas, sehingga pendengar lebih percaya dan terinspirasi.

Kalimat ini juga menggunakan kalimat transisi yang baik untuk menghubungkan gagasan utama dengan detail pendukungnya, seperti “Namun, untuk memaksimalkan peluang ini...” yang memandu pendengar menuju saran praktis. Dengan penyampaian yang terstruktur seperti ini, pendengar tidak hanya memahami pesannya, tetapi juga terdorong untuk mempraktikkan apa yang disampaikan, yakni meningkatkan adab bersosialisasi dan menonjolkan keterampilan diri. Hal ini mencerminkan bagaimana teknik tatautan bekerja, yaitu dengan menyusun pesan secara logis dan terorganisir untuk menciptakan pengaruh yang kuat pada audiens.

d) Hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif

Teknik tatautan dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Hidup produktif itu sebenarnya dimulai dari menghindari lima hal ini. Pertama, batasi penggunaan media sosial. Kalau memang ada manfaatnya, ya silakan digunakan, tapi kalau nggak, lebih baik dikurangi. Sebelum buka aplikasi, coba pikirkan dulu mau ngapain. Misalnya, kalau buka Instagram, tanya ke diri sendiri, Saya mau upload konten? Mau cek DM? Kalau iya, lakukan saja cepat, lalu tutup. Kedua, jauhi berita-berita yang tidak ada hubungannya dengan kehidupan kita. Kadang berita politik atau isu-isu tertentu bikin kita buang waktu. Kalau nggak ada manfaat langsung buat kita, ya lebih baik dihindari, begitu kira-kira. Ketiga, jauhi maksiat. Bukan hanya dosa itu merugikan di akhirat, tapi juga bikin hidup di dunia terasa sulit. Keberkahan waktu itu datang dari Allah, jadi kita harus jaga hubungan baik dengan-Nya, itu poin pentingnya. Keempat, hindari kurang tidur. Kalau kurang tidur, kita jadi sulit fokus, emosi nggak stabil, dan semangat kerja pun menurun. Terakhir, hindari malas yang berkepanjangan. Daripada nggak ngapa-ngapain, gunakan waktu 10 menit saja buat hal-hal kecil yang positif, seperti baca buku atau Al-Qur’an. Itu lebih baik daripada membiarkan waktu terbuang sia-sia. Dengan menghindari lima hal ini, hidup bisa jadi lebih terarah dan produktif.”

Kalimat diatas termasuk dalam teknik tatautan. Pesan ini ditata dengan cara yang sangat langsung dan praktis, memberikan langkah-langkah yang jelas yang harus dihindari agar pendengar bisa meraih hidup yang lebih produktif. Teknik ini mengajak pendengar untuk memperbaiki kebiasaan mereka, menggunakan

kalimat yang mudah dipahami dan langsung memberikan alasan mengapa hal-hal tersebut perlu dihindari. Secara keseluruhan, pesan ini menggunakan teknik tataan untuk menyusun kalimat yang ringkas, jelas, dan langsung kepada inti dari perubahan kebiasaan yang ingin dicapai oleh pendengar.

5. Teknik *Red Herring*

Teknik *red herring* adalah seni komunikasi yang digunakan untuk mengalihkan perhatian dalam situasi debat atau diskusi, terutama ketika komunikator menghadapi argumen yang sulit untuk dilawan. Dalam teknik ini, komunikator secara halus mengalihkan fokus audiens dari kelemahan argumennya ke aspek lain yang lebih dikuasainya. Dalam teknik *red herring*, penelitian ini mengambil unit sampel dari episode podcast *Muslim Level Up* yaitu:

a) Mengatasi burnout di tempat kerja

Teknik *red herring* dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Kali ini saya mau bahas soal cara mengatasi burnout di tempat kerja. Burnout itu apa sih? Banyak orang yang mengira burnout itu stress yang berkepanjangan. Padahal kalau saya coba baca-baca lagi, ternyata istilah burnout itu pertama kalinya diluncurin di tahun 1974. Lumayan lama lah ya, nggak yang baru-baru banget. Sama yang namanya Herbert Freudenberger. Di bukunya yang berjudul Burnout, The High Cost of High Achievement. Bayaran tinggi untuk pencapaian yang tinggi. Freudenberger ini mendefinisikan burnout itu sebagai kepunahan motivasi atau insentif. Terutama ketika pengabdian seseorang pada suatu tujuan atau hubungan, fail to produce the desired result. Gagal membuahkan hasil yang diinginkan. Ya secara gampangnya ya realitang nggak sesuai ekspetasi lah. Realitanya nggak sesuai sama ekspetasinya, akhirnya dia jadi stress itu namanya burnout sebenarnya. Jadi kalau kita ngeliat dari definisi Pak David Freudenberger ini, burnout itu nggak harus kayak lama-lama, seminggu, sebulan, setahun gitu ya. Tapi sehari pun kalau ngerasa ada realita yang nggak sesuai sama ekspetasinya, sebenarnya bisa dikatakan burnout. Dalam konteksnya di tempat kerja.”

Kalimat diatas termasuk dalam teknik *red herring* yang memilih untuk mengalihkan perhatian pendengar pada definisi *burnout* itu sendiri, dengan mengutip buku dari Herbert Freudenberger. Teknik *red herring* ini terlihat ketika bagaimana

episode ini membawa keluar pendengar yang masih menganggap *burnout* hanya sebatas stres berkepanjangan, padahal menurut definisi Freudenberger, *burnout* lebih dari sekadar itu. Dengan memberikan argumen ini seolah-olah mengalihkan perhatian pendengar untuk menjelaskan persepsi yang salah tentang *burnout* yang sebenarnya lebih mengarah pada definisi teoretis.

b) Jadi semakin bersyukur

Teknik *red herring* dalam episode ini terdapat pada kalimat:

“Kalau misalnya di media sosial secara umum ya orang pasti ngeliatinnya yang baik-baik aja. Di media sosial itu atau secara online, mayoritas orang akan menceritakan hal-hal yang baik aja. Ini secara umumnya gitu. Makanya kalau kita ngobrol secara offline, itu banyak orang yang akhirnya bisa lebih terbuka. Iya kan ya? Kamu mungkin pernah ketemu juga gitu. Kayak orang misalnya kalau di online, wah begini, begini, begini. Pas ketemu langsung akhirnya mereka menceritakan kondisi-kondisinya misalnya. Kondisi-kondisi yang umum ya, bukan yang private. Bahkan nggak jarang juga sih ada sebagian orang yang akhirnya cerita soal kondisi private-nya. Ya contohnya misalnya lah kalau kita ngeliat orang yang kerjanya PNS atau BUMN, itu kan rasanya kayak, wah enak ya tiap bulan dapet gaji, ada gaji bulanan, ada gaji bonus tahunan, ada tunjang dan seterusnya. Coba aja punya temen yang PNS atau BUMN, coba diajak ngobrol deh. Saya yakin banget ya, saya yakin banget kamu akan mendapatkan sesuatu yang, oh ternyata nggak seenak itu ya, gitu. Oh ternyata ada baik buruknya ya, gitu. Aku kira kalau udah kerja di BUMN dengan gaji yang segitu banyaknya, itu kerjanya nyaman dan seterusnya. Itu akan kita debati, pelajaran itu akan kita temui kalau kita ngobrol secara offline. Nggak percaya? Coba punya temen PNS atau BUMN, diajak ngobrol, temen dekat ya, kalau temen jauh biasanya dia nggak akan cerita macem-macem, kalau temen dekat biasanya dia akan cerita.”

Kalimat diatas, terdapat teknik *red herring*, di mana sebagian orang berpendapat bahwa pekerjaan seperti di PNS, BUMN, atau pekerjaan bergaji tetap lainnya adalah pekerjaan yang enak, nyaman, dan tanpa masalah besar. Ini adalah gambaran umum yang sering terlihat di media sosial, di mana orang cenderung hanya menampilkan sisi baik dari hidup mereka seperti gaji yang tinggi, pekerjaan yang stabil, atau kehidupan yang tampak sempurna. Namun, dalam episode ini terdapat pendapat yang berbeda dan

menunjukkan bahwa apa yang terlihat di luar seringkali tidak mencerminkan kenyataan sesungguhnya. Dengan memberikan contoh seperti orang yang bekerja di PLN yang merasa jauh dari rumah dan ingin lebih dekat dengan keluarga, episode ingin membuktikan bahwa bahkan pekerjaan yang tampak ideal dan stabil juga punya tantangan dan ketidaknyamanan tersendiri.

Penggunaan contoh ini bertujuan untuk membongkar pandangan umum tentang pekerjaan yang dianggap sempurna dan menggiring pendengar untuk melihat sisi lain dari kenyataan tersebut. Dengan melihat kenyataan ini, episode ini membawa pendengar untuk berpikir lebih kritis tentang pekerjaan mereka sendiri dan merasa lebih bersyukur (Manurung, 2022). Karena setelah mendengar cerita orang lain tentang tantangan di pekerjaan mereka yang terlihat ideal, pendengar akan menyadari bahwa keadaan mereka sendiri mungkin tidak seburuk yang mereka bayangkan. Hal ini membantu meningkatkan rasa syukur terhadap apa yang dimiliki saat ini, apapun kondisi atau pekerjaan mereka.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian ini merupakan analisis dari teknik komunikasi persuasif dalam penyampaian pesan motivasi di platform Spotify. Penulis mengambil kesimpulan bahwa ditemukan kalimat dalam isi podcast *Muslim Level Up* yang diunggah pada bulan Januari 2024 sampai November 2024 yang menunjukkan bahwa dalam menyampaikan pesan, sesuai dengan kelima teknik komunikasi persuasif, yaitu teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik red herring, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Teknik Asosiasi

Podcast *Muslim Level Up* mengangkat topik mengenai peristiwa yang ramai menjadi sorotan dan sering dialami banyak orang, seperti dalam episode cara mengatasi burnout di tempat kerja, dimana dan cara melawan diri sendiri.

2. Teknik Integrasi

Teknik ini digunakan podcaster untuk menyatukan diri dengan pendengar agar merasakan perasaan senasib dan sepenanggungan. Dalam penyampaiannya mengganti kata “saya” menjadi “kita” agar mampu menggugah pendengar untuk mengikuti apa yang disampaikan dalam podcast. Episode yang terdapat teknik integrasi yaitu 5 cara, supaya lebih fokus kerja, biasain diri buat belajar, cara berprogres dibanyak hal.

3. Teknik Ganjaran

Penyampaian pesan dalam podcast *Muslim Level Up* menerapkan teknik ganjaran dengan memberikan iming-iming atau hal-hal positif yang menyenangkan perasaan pendengar atau menakut-nakuti dengan menyampaikan konsekuensi yang buruk. Episode yang terdapat teknik ganjaran yaitu cara sukses ala Brian Tracy, Dua nasihat bikin hidup tenang, hidupkan lagi rasa ketinggalan pelajaran, hadiah setelah kehilangan, 5 cara supaya lebih fokus kerja.

4. Teknik Tataan

Teknik ini digunakan dalam podcast *Muslim Level Up* dengan mengelola pesan motivasi secara sedemikian rupa sehingga mampu menarik pendengar untuk mengimplementasikan pesan yang disampaikan. Episode yang terdapat teknik tataan yaitu formula untuk mengatasi kecemasan membangkitkan semangat setelah 10 tahun berhenti, ngobrol offline bisa dapet pekerjaan hindari 5 hal ini untuk hidup lebih produktif.

5. Teknik *Red Herring*

Podcast *Muslim Level Up* menggunakan teknik *red herring* dengan memberikan argumen mengenai asumsi kebanyakan orang tentang definisi *burnout* dan sudut pandang mengenai pekerjaan yang ideal, awalnya podcaster mengeluarkan argumen lemahnya dengan tidak menyalahkan, kemudian mengeluarkan argumennya yang kuat. Episode yang terdapat teknik ganjaran yaitu mengatasi *burnout* di tempat kerja, jadi semakin bersyukur.

Berdasarkan kelima teknik komunikasi persuasif yang diterapkan, penyampaian pesan motivasi di Podcast *Muslim Level Up* menjadi dinamis, tidak kaku, dan mudah diterima oleh pendengar. Dalam konteks penyampaian motivasi saat ini, metode ini menunjukkan bahwa pesan motivasi tidak hanya dapat disampaikan secara konvensional, tetapi juga dengan memanfaatkan teknologi digital yang ada, seperti platform Spotify, serta menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi pendengar.

B. Saran

Kepada pemilik podcast *Muslim Level Up*, sebagai bagian dari upaya untuk terus meningkatkan kualitas dan dampak positif dari Podcast *Muslim Level Up*, terdapat saran untuk dapat dipertimbangkan untuk pengembangan lebih lanjut, agar tema yang dibahas lebih mendalam, bisa dipertimbangkan untuk mengangkat satu topik dalam beberapa episode berturut-turut. Dengan cara ini, podcast bisa memberikan pembahasan yang lebih komprehensif dan memudahkan pendengar untuk menggali lebih dalam tentang topik tersebut. selanjutnya Menambahkan format tanya jawab atau Q&A dalam episode juga bisa menjadi ide yang menarik. Melibatkan pendengar untuk bertanya atau memberikan umpan balik bisa membuat

podcast lebih interaktif dan memberikan kesempatan bagi audiens untuk merasa lebih terhubung dengan topik yang dibahas.

Dalam penelitian ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat berbagai kekurangan dan kesalahan yang perlu diperbaiki. Hasil penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga sangat terbuka untuk kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat yang kecil namun berarti bagi pembaca dan para peneliti lainnya. Namun demikian, penulis menyadari bahwa penelitian ini memiliki keterbatasan yang bisa jadi menjadi titik awal untuk penelitian lanjutan. Oleh karena itu, peneliti yang akan melanjutkan penelitian ini diharapkan dapat memperbaiki dan menyempurnakan segala aspek yang masih kurang.

Sebagai penutup, penulis berharap agar skripsi ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi pembaca dan para peneliti selanjutnya dalam pengembangan topik yang serupa. Diharapkan pula penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi yang dapat meningkatkan pemahaman mengenai proses produksi podcast dan memberikan panduan bagi pihak-pihak yang ingin terjun dalam industri podcast.

DAFTAR PUSTAKA

- Adeni, A., & Mudhofi, M. (2022). *How to Communicate Islam via New Media? Some Lessons From The Quraish Shihab Podcast*. INJECT (Interdisciplinary Journal), 7(2).
- Akbar Abbas, S. (2023). *Faktor-Faktor Pendorong Motivasi Dan Perannya Dalam Mendorong Peningkatan Kinerja: Tinjauan Pustaka*. Balanca : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, 5(1).
- Akifah, A., Kudratullah, K., & Rahmi, R. (2023). *Penyajian Konten Podcast Kreatif dan Berkualitas*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia, 3(1).
- Albar, B. B., & Sari, I. M. (2022). *Implementation of Storytelling Podcast in Case-Based Method*. Proceedings of the 4th International Conference on Educational Development and Quality Assurance (ICED-QA 2021), 650.
- Alfajar, Y., & Hidayati, R. A. (2022). *Dampak Kelelahan Mental (Burnout) Terhadap Kinerja Karyawan Retail Besi dan Baja*. Jurnal Mahasiswa Manajemen, 3(01).
- Amaniyah, D. Z., & Rumilah, S. (2023). *Memaniifestasi Deiksis dalam Film "Ngeri-Ngeri Sedap" Karya Bene Dion Rajagukguk: Analisis Pragmatik*. Geram, 11(2).
- Annisa Eka Syafrina. (2024). *Penggunaan Podcast Sebagai Media Informasi di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya*. Jurnal Komunikasi, Masyarakat Dan Keamanan, 4(2).
- Arisetiana, E., T Simamora, P. R., & Perwirawati, E. (2023). *Peranan Komunikasi Persuasif Dalam Strategi Marketing Perumahan Harmoni Asri*. JURNAL SOCIAL OPINION: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi, 8(1).
- Atmaja, I. G. I. W., & Suana, I. W. (2018). *Pengaruh Beban Kerja Terhadap Burnout Dengan Role Stress Sebagai Variabel Mediasi Pada Karyawan Rumours Restaurant*. E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 8(2).
- Cangara, H. (2006). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Didik Hariyanto, D. H. (2021). *Buku Ajar Pengantar Ilmu Komunikasi*. Sidoarjo: Umsida Press.
- Effendy, O. U. (1986). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remadja Karya CV.
- Elia, A., & Dkk. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitaif*.
- Ena, Z., & Djami, S. H. (2021). *Peranan Motivasi Intrinsik Dan Motivasi Ekstrinsik Terhadap Minat Personel Bhabinkamtibmas Polres Kupang Kota*. Among Makarti, 13(2).

- Eriyanto. (2011). *Pengantar Metodologi untuk penelitian Ilmu Komunikasi dan Ilmu-Ilmu Sosial*. Prenadamedia Group.
- Fabriar, S. R., Fitri, A. N., & Fathoni, A. (2022). *Podcast: Alternatif Media Dakwah Era Digital*. An-Nida : Jurnal Komunikasi Islam, 14(1).
- Fadilah, E., Yudhapramesti, P., & Aristi, N. (2017). *Podcast sebagai Alternatif Distribusi Konten Audio*. Jurnal Kajian Jurnalisme, 1(1).
- Ferlina, L. (2023). *7 Podcast Islami di Spotify yang Sangat di Rekomendasikan*. taupasar.com.
- Firdaus, I., Iskandar, M. H., Nahrowi, A. Y., & Muttaqin, Z. (2024). *Meraih Kesuksesan Dengan Semangat Mencari Ilmu Achieving Success with the Spirit of Seeking Knowledge*.
- Halim, A., Munandar, M., & Harahap, S. A. (2022). *Konsep Sabar Dan Ikhlas Menghadapi Musibah Dalam Hadis Dan Aplikasinya Di Kecamatan Simangambat Kabupaten Padang Lawas Utara*. SHAHIIH (Jurnal Kewahyuan Islam), 5(2).
- Harahap, S. W., Br. Ginting, R. R., Rasyidin, M., & Sahputra, D. (2021). *Komunikator dan Komunikan dalam Pengembangan Organisasi*. Tabularasa: Jurnal Ilmiah Magister Psikologi, 3(1).
- Haris, I. P., Setiawan, Y. I. N., Rendi, R., & Fajarwati, N. K. (2024). *Tren Terkini Dalam Ilmu Komunikasi Di Indonesia: Antara Transformasi Digital Dan Dinamika Budaya*. Filosofi : Publikasi Ilmu Komunikasi, Desain, Seni Budaya, 1(1).
- Imarshan, I. (2021). *Popularitas Podcast Sebagai Pilihan Sumber Informasi Bagi Masyarakat Sejak Pandemi Covid-19. Perspektif Komunikasi: Jurnal Ilmu Komunikasi Politik Dan Komunikasi Bisnis*, 5(2).
- Kadek Claria, D. A., & Sariyani, N. K. (2020). *Metode Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Berwirausaha Masyarakat di Desa Kesiman Kertalangu pada Masa Pandemi Covid-19*. Linguistic Community Services Journal, 1(1)
- Khazim, I. Al, & Andarini, D. C. (2021). *Podcast Sebagai Media Alternatif Dengan Pendekatan Determinisme Teknologi*. Mediakom : Jurnal Ilmu Komunikasi, 5(2).
- Kusnah, N. (2018). *Teknik pembelajaran mutahir solusi pembelajaran K-13*.
- Kusuma, A. dkk. (2024). *Peranan Podcast dalam Penyebaran Informasi Keislaman: Tantangan dan Peluang*. Ilmu Pendidikan Muhammadiyah Keramat Jati, 5 No. 1.
- Lisnawati, E., & Patandung, H. (2022). *Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Kerja terhadap Kinerja Pegawai di Lingkungan Perkumpulan Pembina Lembaga Pendidikan Dasar dan Menengah Kota Sukabumi*. Jurnal Ekonomak, Vol. 8, No(1).
- Lubis, S. H., & Yuhdi, A. (2023). *Life Hack Belajar Dan Ujian Ala Maudy Ayunda Dalam Channel Youtube Kokbisa ? 4*.

- Lukas, A. A. (2016). *Komunikasi Persuasif Yang Diperlukan Di Pt. Jala Krida Wisesa*. PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis, 1(5).
- Manurung, Y. (2022). *Karakter Kerja Keras Chairul Tanjung Si Anak Singkong Sebagai Teladan Generasi Muda*. Krinok: Jurnal Pendidikan Sejarah Dan Sejarah, 1(1).
- Maya, A. W., & Indasari, F. (2023). *Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)*. Jurnal Studi Ilmu Komunikasi, 02.
- Muhajarah, K., & Kamaliah, N. (2019). *Mengukur Efektivitas Podcast sebagai Media Perkuliahan Inovatif pada Mahasiswa*. 2(1).
- Mulazamah, S. (2022). *Sabar Ala Rasulullah Dan Implementasinya Dalam Kehidupan Sehari-Hari*. Al-Bayan, 1(1), 51–61.
- Muslim. (2022). *5 Rekomendasi Podcast Islam di Spotify yang Bikin Kamu Nyaman Belajar*. Channel Muslim.
- Mutmainah, M. (2023). *Memfaatkan “Podcast” Sebagai Strategi Dakwah Di Era Disrupsi : Analisis Peluang Dan Tantangan*. Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran (JRPP), 6(4).
- Nasrudin, W., & Purnomo, A. M. (2024). *Strengthening Arguments And Evidence On The Persuasive Communication Style Of Tirta Kahuripan Public Relations*.
- Novitasari, K. A. D., & Nugrohadi, G. E. (2021). *Dinamika Psikospiritual Penyembuhan Luka Batin*. Experientia: Jurnal Psikologi Indonesia, 9(1).
- Nurhadi, Zikri Fachrul, dan A. W. K. (2017). *Kajian Tentang Efektivitas Pesan Dalam Komunikasi*. Komunikasi Hasil Pemikiran Dan Penelitian, 3 No. 1.
- Purvashti, L. A. (2024). *13 Podcast Islami Spotify Terbaik dan Terbaru, Cocok untuk Bulan Ramadhan*.
- Putra, K. N., & Raymond, A. (2024). *Pengaruh Akun Tiktok Pandawara Group Terhadap Kampanye Pengurangan Sampah Plastik Pada Generasi Z*. Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial, 1(8).
- Rahmadi. (2018). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press.
- Razali, Geofakta, D. (2022). *Ilmu Komunikasi dan Informasi & Transaksi Elektronik*. Media Sains Indonesia.
- Sari, Putri Indah, H. S. (2023). *Analisis Penggunaan Podcast pada Aplikasi Spotify Sebagai Media Pembelajaran dan Informasi Bagi Mahasiswa Ilmu Perpustakaan UIN Sumatera Utara Medan*. Kabilah: Journal of Social Community, 8 No. 1.

- Sartono, R. N., & Sitika, A. J. (2023). *Dakwah, nasihat dan sejarah*. AT-TAJDID: Jurnal Pendidikan Dan Pemikiran Islam, 07(01).
- Setya Prihatining Tyas, dkk (2024). *Peran Komunikasi Persuasif Dalam Media Sosial*. SABER : Jurnal Teknik Informatika, Sains Dan Ilmu Komunikasi, 2(2).
- Sobur, K. (2015). *Logika Dan Penalaran Dalam Perspektif Ilmu Pengetahuan*. TAJDID: Jurnal Ilmu Ushuluddin, 14(2).
- Stadtländer, C. T. K.-H. (2009). *Qualitative, Quantitative, and Mixed-Methods Research*. *Microbe Magazine*, 4(11).
- Sugiyono. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharni, & Purwanti. (2018). *Upaya meningkatkan motivasi belajar siswa*. G-Couns: Jurnal Bimbingan Dan Konseling, 3(1).
- Ulfah, Almira Keumala, dkk. (2022). *Ragam Analisis Data Penelitian (Sastra, Riset dan Pengembangan)*. Pamekasan: IAIN Madura Press.
- Wibowo, M. C., & Tech, M. M. (2022). Podcast. Semarang: Yayasan Prima Agus Tteknik Bekerja sama dengan Universitas Sains & Teknologi Komputer.
- Widarti, W. (2024). *Komunikasi Persuasif Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Semester III Periklanan UBSI Pemuda*. J-Ika, 10(2).
- Yeni, D. F., Putri, S. L., & Setiawati, M. (2022). *Pengaruh Motivasi Belajar Siswa Terhadap Hasil Belajar Siswa Smp N 1 X Koto Diatas*. PROMOSI (Jurnal Pendidikan Ekonomi), 10(2).
- Yonatan, A. z. (2024). *10 Negara yang Paling Sering Mendengarkan Podcast, Ada Indonesia?.* Data.Goodstats.Id.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Irhamni Maulaya
Tempat, Tanggal Lahir : Rembang, 19 September 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat : Ds. Kragan 06/03, Kec. Kragan, Kab.
Rembang
Email : irhamnimaulaya09@gmail.com
Riwayat Pendidikan :

1. MI Darunnajah Kragan 2014
2. SMP Darunnajah Kragan 2017
3. MAN 2 Rembang 2020
4. UIN Walisongo Semarang

Semarang, 6 Desember 2024

Irhamni Maulaya
NIM. 2001026048