

**KOMUNIKASI PERSUASIF JASA RAHARJA DALAM PROGRAM PENGAJAR
PEDULI KESELAMATAN LALU LINTAS PADA SISWA SMA NEGERI 5
PEKANBARU**

***PERSUASIVE COMMUNICATION OF JASA RAHARJA IN THE
PENGAJAR PEDULI KESELAMATAN LALU LINTAS PROGRAM FOR STUDENTS
OF SMA NEGERI 5 PEKANBARU***

Aqiko Khalida Azzahra¹, Rusmadi Awza²

¹Universitas Riau

Kampus Bina Widya KM 12.5, Simpang Baru, Tampan, Kota Pekanbaru, Riau, Indonesia

²Universitas Riau

Kampus Bina Widya KM 12.5, Simpang Baru, Tampan, Kota Pekanbaru, Riau, Indonesia

Aqiko.khalida2189@student.unri.ac.id; Rusmadi.awza@lecturer.unri.ac.id

ABSTRACT

Based on Jasa Raharja traffic accident data showing high student involvement, particularly among senior high school students in Pekanbaru City, PT Jasa Raharja implemented the Traffic Safety Awareness Teaching Program (PPKL) to promote traffic safety awareness through an educational approach. This study aims to analyze the persuasive communication of PT Jasa Raharja Riau Branch in the PPKL program, focusing on persuader credibility, persuadee selection, message characteristics, communication channels, and feedback management. This research employed a descriptive qualitative method with purposive informant selection. Data were collected through in-depth interviews, observation, and documentation, and analyzed using the interactive model of Miles and Huberman with triangulation to ensure data validity. The findings indicate that persuasive communication was developed through initial credibility in the form of institutional competence and authority, process credibility through interactive message delivery and inter-agency collaboration, and final credibility reflected in participants' trust. Messages were delivered verbally and nonverbally through face-to-face communication supported by social media, with feedback evident in participant engagement. These findings demonstrate the effectiveness of the PPKL program in increasing traffic safety awareness among students.

Keywords: Persuasive Communication, Traffic Safety Awareness, Senior High School Students, Jasa Raharja, PPKL

ABSTRAK

Berdasarkan data korban kecelakaan lalu lintas Jasa Raharja yang menunjukkan tingginya keterlibatan pelajar, khususnya siswa Sekolah Menengah Atas di Kota Pekanbaru, PT Jasa Raharja melaksanakan Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL) untuk menumbuhkan kesadaran keselamatan berlalu lintas melalui pendekatan edukatif. Penelitian ini bertujuan menganalisis komunikasi persuasif PT Jasa Raharja Cabang Riau dalam Program PPKL dengan fokus pada kredibilitas persuader, penentuan persuadee, karakteristik pesan, saluran komunikasi, dan pengelolaan umpan balik. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pemilihan informan secara purposive. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi, serta dianalisis menggunakan model interaktif Miles dan Huberman dengan uji keabsahan melalui triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi persuasif dibangun melalui kredibilitas awal berupa kompetensi dan otoritas lembaga, kredibilitas proses melalui penyampaian materi interaktif dan kolaborasi lintas instansi, serta kredibilitas akhir yang tercermin dari kepercayaan peserta. Pesan disampaikan secara verbal dan nonverbal melalui tatap muka yang didukung media sosial, dengan umpan balik terlihat dari keterlibatan peserta. Temuan ini menunjukkan efektivitas PPKL dalam meningkatkan kesadaran keselamatan lalu lintas pelajar.

Kata Kunci: Komunikasi Persuasif, Keselamatan Lalu Lintas, Pelajar SMA, Jasa Raharja, PPKL

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan sistem transportasi, khususnya transportasi darat, telah meningkatkan mobilitas masyarakat secara signifikan, terutama di wilayah perkotaan. Kemudahan akses transportasi ini di satu sisi memberikan efisiensi waktu dan mendukung aktivitas sosial-ekonomi, namun di sisi lain memunculkan berbagai persoalan lalu lintas yang semakin kompleks, seperti pelanggaran aturan, kepadatan kendaraan, serta tingginya angka kecelakaan lalu lintas. Ketidaknyamanan dan tekanan psikologis yang dialami pengguna jalan akibat kondisi lalu lintas yang padat dan tidak tertib berpotensi memicu perilaku berkendara yang tidak aman, sehingga meningkatkan risiko kecelakaan (JUNIARTI, 2023).

Keselamatan lalu lintas masih menjadi persoalan global. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mencatat bahwa kecelakaan lalu lintas menyebabkan sekitar 1,19 juta kematian setiap tahun di seluruh dunia, dengan kelompok usia 5–29 tahun sebagai korban tertinggi (WHO, 2023). Selain itu, dua pertiga korban meninggal berasal dari kelompok usia produktif 18–59 tahun. Data ini menunjukkan bahwa kecelakaan lalu lintas tidak hanya menjadi masalah keselamatan, tetapi juga berdampak pada aspek sosial dan ekonomi. Di Indonesia, kecelakaan lalu lintas juga tercatat sebagai salah satu penyebab utama kematian. Korlantas Polri melaporkan sebanyak 220.647 kasus kecelakaan lalu lintas sepanjang Januari–Oktober 2024 dengan jumlah korban meninggal mencapai 22.970 jiwa (Aulia, S., & Maulana, 2024).

Di tingkat regional, Provinsi Riau termasuk wilayah dengan potensi kecelakaan lalu lintas yang cukup tinggi. Data Direktorat Lalu Lintas Polda Riau menunjukkan bahwa sepanjang tahun 2024 terjadi 828 kasus kecelakaan lalu lintas dengan jumlah korban meninggal dunia sebanyak 557 orang, serta 153.100 kasus pelanggaran lalu lintas (Merdeka.com, 2025). Kota Pekanbaru sebagai pusat aktivitas dan mobilitas di Provinsi Riau menjadi salah satu penyumbang angka kecelakaan yang signifikan. Berdasarkan data PT Jasa Raharja Cabang Riau, pelajar, khususnya siswa Sekolah Menengah Atas (SMA), masih termasuk kelompok yang cukup banyak terlibat dalam kecelakaan lalu lintas. Meskipun jumlah korban pelajar menunjukkan tren penurunan dalam beberapa tahun terakhir, kelompok ini tetap rentan karena berada pada usia remaja yang mulai aktif berkendara, namun belum sepenuhnya memiliki kesadaran dan pemahaman keselamatan berlalu lintas (Irfan, 2025).

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa upaya pencegahan kecelakaan lalu lintas perlu dilakukan secara berkelanjutan, khususnya melalui pendekatan edukatif yang menasar kelompok usia pelajar. PT Jasa Raharja sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bertanggung jawab dalam perlindungan korban kecelakaan lalu lintas berdasarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 1964 dan Undang-Undang Nomor 34 Tahun 1964, tidak hanya menjalankan fungsi penjaminan, tetapi juga memiliki peran preventif dalam menekan angka kecelakaan. Salah satu upaya preventif tersebut diwujudkan melalui Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL), yaitu program edukasi keselamatan lalu lintas yang melibatkan guru sebagai perpanjangan tangan dalam menyampaikan pesan keselamatan kepada siswa secara berkelanjutan di lingkungan sekolah.

Program PPKL memiliki pendekatan yang berbeda dibandingkan program keselamatan lainnya karena menekankan peran guru sebagai komunikator utama yang dapat terus menginternalisasikan nilai-nilai keselamatan kepada siswa. Namun demikian, meskipun program ini telah dilaksanakan di berbagai sekolah di Kota Pekanbaru, kajian akademik yang secara khusus menelaah bagaimana komunikasi persuasif PT Jasa Raharja dalam Program PPKL disusun, disampaikan, serta diterima oleh siswa dan guru masih terbatas. Padahal, komunikasi persuasif berperan penting dalam membentuk sikap, kesadaran, dan perilaku individu secara sukarela melalui pesan yang kredibel, menarik, dan relevan (Perloff, 2017).

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa komunikasi persuasif memiliki peran penting dalam membentuk kesadaran dan perilaku keselamatan. Putra dan Wicaksana (Wicaksana, 2023) dalam penelitiannya mengenai komunikasi persuasif pada pelayanan publik menemukan bahwa pendekatan persuasif mampu mendorong perubahan sikap dan perilaku positif masyarakat melalui

tahapan perhatian hingga tindakan. Sementara itu, penelitian Amrullah dan Andriansyah (M Ishak & Andriansyah, 2023) mengenai komunikasi persuasif Satuan Lalu Lintas Polrestabes Makassar menegaskan bahwa kepercayaan dan otoritas lembaga menjadi faktor kunci keberhasilan komunikasi persuasif dalam konteks keselamatan jalan. Penelitian lain oleh Airlangga dan Widiarti (Airlangga & Widiarti, 2022) juga menunjukkan bahwa strategi komunikasi PT Jasa Raharja dalam program keselamatan lalu lintas berperan penting dalam menyampaikan pesan keselamatan kepada kelompok sasaran.

Berdasarkan kondisi tersebut, masalah penelitian ini difokuskan pada bagaimana komunikasi persuasif PT Jasa Raharja Cabang Riau dalam Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas diterapkan untuk meningkatkan kesadaran keselamatan lalu lintas pada siswa Sekolah Menengah Atas di Kota Pekanbaru. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis komunikasi persuasif Jasa Raharja dalam Program PPKL dengan meninjau aspek kredibilitas komunikator, penentuan khalayak sasaran, karakteristik pesan, saluran komunikasi yang digunakan, serta pengelolaan umpan balik dalam proses penyampaian pesan keselamatan lalu lintas.

1.1. Landasan Konseptual

a) Komunikasi Persuasif

Applebaum dan Anatol (dalam (Nataniel, 2019)) menjelaskan bahwa komunikasi merupakan “proses yang kompleks ketika seseorang atau sekelompok orang menyampaikan pesan, baik secara sengaja maupun tidak, melalui bentuk verbal maupun nonverbal untuk memperoleh respons tertentu dari pihak lain.” Sementara itu, Andersen menggambarkan persuasi sebagai proses komunikasi interpersonal, di mana komunikator menggunakan simbol- simbol untuk memengaruhi cara berpikir penerima pesan. Dengan kata lain, persuasi dilakukan secara sengaja untuk mengubah sikap atau perilaku sesuai dengan yang diharapkan komunikator (Roudhonah, 2019).

Komunikasi persuasif dapat dipahami sebagai proses memengaruhi pendapat, sikap, dan perilaku seseorang dengan memanfaatkan teknik manipulasi psikologis, sehingga individu tersebut merasa bertindak atas dasar keinginannya sendiri. Selain itu, komunikasi persuasif juga dapat diartikan sebagai upaya komunikasi berupa ajakan atau bujukan yang bertujuan untuk mendorong seseorang bertindak sesuai dengan kehendak komunikator (Zain, 2017).

Menurut Soemirat dan Suryanan (dalam (Ariani & Dristiana, 2019)) unsur komunikasi persuasif terdiri dari beberapa elemen yaitu persuader, persuadee, pesan persuasif, saluran persuasif, umpan balik dan efek.

1. Persuader,

Persuader adalah individu atau kelompok yang menyampaikan pesan dengan tujuan mempengaruhi sikap, pandangan, maupun tindakan orang lain, baik melalui cara verbal maupun nonverbal. seorang persuader perlu memiliki ethos yang kuat, yakni kualitas diri yang mencakup pola pikir, perasaan, serta perilaku. Aristoteles (dalam (Hendri, 2019)) mengemukakan bahwa terdapat tiga unsur utama kredibilitas seorang komunikator, yaitu ethos, logos, dan pathos. Ethos berkaitan dengan karakter dan kepribadian komunikator yang tercermin dari kredibilitas moral, kejujuran, serta niat baiknya terhadap komunikan. Ethos berkaitan dengan karakter dan kepribadian komunikator yang tercermin dari kredibilitas moral, kejujuran, serta niat baiknya terhadap komunikan. Logos merupakan daya tarik rasional yang menekankan pentingnya logika dan bukti dalam proses persuasi. Sementara pathos menitikberatkan pada bagaimana komunikator menggunakan emosi positif seperti kelembutan, kehangatan, rasa percaya diri, kasih sayang, simpati, dan empati dalam menyampaikan pesan. Selain itu, seorang persuader perlu memiliki kredibilitas yang baik agar mampu meyakinkan audiensnya. Menurut Devito (dalam (Awza, 2012)) kredibilitas dapat dibedakan menjadikan tiga macam yaitu: Initial credibility Yaitu kredibilitas yang diperoleh komunikator sebelum proses komunikasi berlangsung

(Manap Solihat, Melly Maulin P., 2014). Derived credibility, Yaitu kredibilitas yang diperoleh saat komunikasi berlangsung, misalnya memperoleh tepuk tangan dari pendengar karena pidatonya masuk diakalnya atau membakar semangatnya. Terminal credibility, Yaitu kredibilitas yang diperoleh seorang komunikator setelah pendengar atau pembaca mengikuti ulansannya

2. *Persuade*

Persuadee merupakan pihak yang menjadi sasaran dari pesan yang disampaikan oleh *persuader*. Dalam praktiknya, penerima pesan persuasif dapat berupa individu maupun kelompok, bahkan organisasi seperti partai atau negara. Menurut (Muniarti, 2019). Penerima pesan atau komunikan dapat dibedakan ke dalam tiga kategori, yaitu Komunikan personal, Jenis komunikasi ini ditujukan kepada satu orang secara langsung, misalnya melalui percakapan atau pertukaran pendapat. Komunikasi kelompok ditujukan kepada sekelompok orang tertentu dan biasanya dilakukan dalam bentuk ceramah, penyuluhan, pengarahan, atau kegiatan sejenisnya. Komunikasi massa menasar khalayak luas dan disampaikan melalui media massa.

3. Pesan Persuasif

Pesan komunikasi persuasif merupakan keseluruhan isi yang ingin disampaikan oleh seorang persuader kepada audiensnya. Secara garis besar ada dua bentuk atau ragam pesan, yaitu : Pesan Verbal, Menurut Tubbs dan Moss (dalam (Hendri, 2019) menjelaskan bahwa komunikasi verbal mencakup segala bentuk penyampaian pesan yang menggunakan kata-kata, baik diucapkan maupun ditulis. Pesan Nonverbal, Komunikasi nonverbal merujuk pada seluruh bentuk isyarat atau simbol yang bersumber dari diri seseorang maupun lingkungan sekitarnya, di luar komunikasi verbal baik lisan maupun tulisan.

4. Saluran Persuasif

Reed H. Blake dan Edwin (dalam (Hendri, 2019) menjelaskan bahwa saluran komunikasi merupakan media yang berperan menyampaikan pesan. Secara umum, terdapat dua jenis saluran komunikasi persuasif, yaitu Komunikasi tatap muka berlangsung pada saat persuader dan persuadee saling berhadapan muka dan melihat. Situasi ini memungkinkan persuader melihat dan mengkaji diri persuadee secara langsung. Komunikasi bermedia merujuk pada proses penyampaian pesan yang menggunakan perangkat atau sarana teknis untuk menjangkau khalayak. Dalam komunikasi bermedia, penerima pesan bukan lagi individu secara personal, melainkan kumpulan orang dalam jumlah yang besar.

5. Umpan Balik

Umpan balik adalah respons yang diberikan oleh komunikan atau yang muncul dari pesan itu sendiri. Umpan balik dapat dibagi menjadi dua bentuk, yaitu Umpan balik langsung (*immediate feedback*) muncul dalam komunikasi antarpribadi maupun komunikasi kelompok kecil, di mana komunikator dapat segera melihat atau mendengar respons komunikan saat itu juga. Sementara itu, umpan balik tidak langsung (*delayed feedback*) adalah umpan balik yang tidak diterima secara seketika. Jenis umpan balik ini dapat muncul dalam berbagai konteks komunikasi, namun paling sering terjadi pada komunikasi massa, karena respons audiens biasanya baru dapat diketahui setelah pesan disebarkan melalui media.

b) Konsep Kesadaran Berkendara

Menurut Malayu Hasibuan (dalam (Rabiman et al., 2019)), kesadaran merupakan perilaku individu yang dengan sengaja mengikuti seluruh aturan yang berlaku serta memahami kewajiban dan tanggung jawabnya. Dalam konteks ini, kesadaran tersebut berhubungan dengan berkendara yang aman (*safety riding*). Prinsip dasar *safety riding* adalah memprioritaskan keselamatan diri sendiri dan pengguna jalan lainnya, yang dapat diwujudkan melalui kepatuhan terhadap

peraturan lalu lintas. Pengendara yang aman seharusnya memastikan tingkat keamanan yang memadai untuk diri sendiri dan orang lain guna menghindari kecelakaan.

c) Lalu lintas

Lalu lintas terdiri dari tiga kategori: laut, darat, dan udara. Lalu lintas sendiri dapat dipahami sebagai prasarana transportasi yang dilewati berbagai jenis kendaraan, baik kendaraan bermotor roda dua maupun roda empat pada umumnya, serta kendaraan non-mesin seperti sepeda, becak, dan sejenisnya. Kecelakaan lalu lintas merupakan masalah besar yang dihadapi Indonesia. Dari sudut pandang makroekonomi, kecelakaan mencerminkan adanya ketidakefisienan dalam penyelenggaraan transportasi, karena menimbulkan kerugian yang berdampak. Beberapa faktor utama yang memicu kecelakaan hingga menimbulkan korban jiwa meliputi unsur manusia, kendaraan, kondisi jalan, dan lingkungan, di mana faktor manusia menjadi penyebab yang paling dominan. Hal ini biasanya muncul akibat kelalaian atau kecerobohan pengemudi dalam mengendalikan kendaraannya, yang mengakibatkan kecelakaan fatal (Deliani Nufaris, 2022).

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk menganalisis komunikasi persuasif yang dilakukan PT Jasa Raharja Cabang Riau dalam Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL). Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan memahami proses komunikasi, makna pesan, serta persepsi para pihak yang terlibat dalam program edukasi keselamatan lalu lintas. Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual strategi komunikasi persuasif yang diterapkan dalam konteks pendidikan di lingkungan sekolah menengah atas. Penelitian ini dilaksanakan di SMA Negeri 5 Pekanbaru sebagai lokasi pelaksanaan Program PPKL dan di PT Jasa Raharja Cabang Riau sebagai instansi penyelenggara program. Penentuan lokasi dilakukan secara purposive karena kedua lokasi tersebut memiliki keterkaitan langsung dengan fokus penelitian. Waktu penelitian berlangsung pada Januari hingga Desember 2025, mencakup tahapan observasi awal, pengumpulan data, hingga analisis dan penarikan kesimpulan. Pembatasan lokasi penelitian pada satu sekolah dilakukan untuk memperoleh data yang lebih mendalam sesuai karakteristik penelitian kualitatif.

Subjek penelitian terdiri atas enam informan yang dipilih menggunakan teknik purposive, yakni informan yang dianggap memiliki kompetensi dan keterlibatan langsung dalam Program PPKL. Informan meliputi pegawai PT Jasa Raharja yang berperan sebagai penanggung jawab dan pemateri program, guru sekolah, serta siswa kelas XI yang mengikuti kegiatan PPKL. Objek penelitian ini adalah komunikasi persuasif PT Jasa Raharja Cabang Riau dalam pelaksanaan Program PPKL, yang mencakup aspek komunikator, pesan, media, serta respon dari sasaran program. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi non-partisipatif, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman, yang meliputi tahap pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber dan triangulasi teknik, dengan membandingkan informasi dari berbagai informan serta memadukan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pendekatan ini diharapkan mampu menghasilkan temuan yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan secara akademik sesuai standar penulisan jurnal ilmiah.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menguraikan mengenai hasil penelitian dan pembahasan berdasarkan hasil dari observasi dan wawancara mengenai komunikasi persuasif jasa raharja dalam program pengajar peduli keselamatan lalu lintas untuk meningkatkan kesadaran keselamatan lalu lintas pada siswa sekolah

menengah atas pekanbaru. Hasil penelitian diuraikan sesuai dengan unsur-unsur komunikasi persuasif yaitu:

1. Kredibilitas Persuader Jasa Raharja dalam Program PPKL

Kredibilitas *persuader* memegang peranan penting karena menentukan sejauh mana pesan dapat dipercaya dan diterima oleh komunikan. Dalam Program PPKL Jasa Raharja, kredibilitas pemateri menjadi kekuatan utama dalam penyampaian pesan keselamatan lalu lintas. Pemateri tidak hanya berperan sebagai penyampai informasi, tetapi juga sebagai representasi lembaga yang memiliki otoritas dan tanggung jawab dalam pencegahan kecelakaan. Kredibilitas ini tercermin dari penguasaan materi, pengalaman profesional, serta kemampuan menjawab pertanyaan peserta secara meyakinkan, sehingga menumbuhkan kepercayaan guru dan siswa terhadap pesan yang disampaikan. Kredibilitas merupakan persepsi yang muncul dari pihak *persuadee* terhadap *persuader* yang berkaitan dengan tingkat keahlian, kepercayaan, kompetensi, dinamisme, dan daya tarik karismatik. Aristoteles menyebutkan bahwa kredibilitas komunikator bersumber dari tiga unsur, yaitu *ethos*, *logos*, dan *pathos*. Ketiga aspek tersebut tampak pada pemateri Program PPKL Jasa Raharja yang dituntut mampu menyampaikan pesan keselamatan lalu lintas secara sederhana, berbasis data, dan menyentuh sisi emosional siswa SMA. Berdasarkan hasil wawancara dengan Siti Isrizkiah selaku salah satu pemateri pada program ini, ia menyatakan:

“Kami sebagai pemateri tentunya sudah dibekali dengan pengetahuan dan pengalaman yang memadai mengenai keselamatan lalu lintas. Sebagai pegawai Jasa Raharja, kami memang dituntut untuk memahami isu-isu keselamatan berkendara, karena perusahaan kami bergerak di bidang asuransi kecelakaan lalu lintas. Jadi materi yang kami sampaikan bukan sekedar teori, tetapi juga berdasarkan data, kasus nyata dan pengalaman di lapangan. Jadi pesan yang kami sampaikan dapat lebih mudah diterima dan dipercaya oleh guru maupun siswa.” (Hasil wawancara, Siti Isrizkiah 07 Agustus 2025)

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa Jasa Raharja memperhatikan aspek kredibilitas dalam menentukan pegawai yang berperan sebagai persuader, di mana pengetahuan dan pengalaman menjadi faktor utama dalam membangun kepercayaan khalayak. Temuan ini diperkuat melalui observasi penulis yang menunjukkan bahwa selama penyampaian materi, Jasa Raharja secara konsisten menampilkan data statistik, contoh kasus kecelakaan, serta visualisasi grafis melalui slide PowerPoint, sehingga pesan yang disampaikan tidak hanya berupa imbauan, tetapi didukung bukti nyata yang meningkatkan perhatian, pemahaman, dan keseriusan siswa dalam mengikuti materi.

Dalam komunikasi persuasif juga perlu memperhatikan tiga tahapan komunikasi persuasif yaitu; *initial credibility*, *derived credibility*, dan *terminal credibility*. Pertama, *initial credibility* adalah kredibilitas yang diperoleh komunikator sebelum proses komunikasi berlangsung. . Kredibilitas awal Jasa Raharja diperkuat melalui kerja sama dengan pihak kepolisian dalam pelaksanaan program PPKL. Kasubag Pelayanan Jasa Raharja moh irfan selaku penanggung jawab program menjelaskan:

“Kalau menurut saya posisi sebagai pegawai Jasa Raharja itu memang sangat berpengaruh ya dalam menjalankan kegiatan- kegiatan seperti ini. Mereka melihat kita sebagai pihak yang memang punya kewenangan. Selain itu, kami juga sering menggandeng pihak kepolisian dalam kegiatan PPKL. Kehadiran kepolisian tentu saja semakin menambah keyakinan guru maupun siswa, karena ada kolaborasi langsung dengan instansi yang memang berperan penting dalam urusan lalu lintas.” (Hasil wawancara, Mohammad Irfan 29 Juli 2025).

Kredibilitas institusional tersebut membentuk kepercayaan awal di kalangan pihak sekolah maupun siswa sebelum kegiatan dilaksanakan. Kehadiran kepolisian dalam kegiatan tersebut semakin

memperkuat kredibilitas awal Jasa Raharja sebagai komunikator, karena menunjukkan adanya dukungan dan kolaborasi antarinstansi resmi dalam menyampaikan pesan keselamatan lalu lintas.



Sumber: Olahan data penulis, 2025)

Gambar 1 Jasa Raharja bersama Kepolisian dalam program PPKL

Kredibilitas persuader juga dibangun selama proses komunikasi berlangsung (*derived credibility*). Kredibilitas ini terlihat dari cara pemateri menyampaikan pesan, menyesuaikan bahasa, serta membangun kedekatan dengan audiens. Dalam pelaksanaan Program PPKL, pemateri Jasa Raharja berupaya menyampaikan materi dengan bahasa yang sederhana, contoh kasus yang dekat dengan kehidupan siswa, serta pendekatan komunikatif agar pesan mudah dipahami. Hal ini bisa dilihat berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu siswa sma 5 pekanbaru.

"Kalau menurut saya, pematerinya asik sih. Cara ngomongnya gampang dipahami, kadang juga diselingi dengan cerita nyata sama mereka juga ngikutin trend jadi nggak bikin bosan. jadi kita merasa lebih santai aja untuk dengar penjelasannya." (Hasil wawancara, Ali 03 September 2025)

Dari wawancara tersebut dapat dipahami bahwa pendekatan komunikatif yang santai dan relevan membuat siswa lebih mudah menerima pesan keselamatan lalu lintas. Penyesuaian bahasa serta penggunaan contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari memberikan nilai tambah terhadap kredibilitas pemateri di mata siswa. Temuan ini diperkuat oleh hasil observasi penulis saat pelaksanaan Program PPKL, di mana pemateri Jasa Raharja mampu membangun interaksi aktif dengan peserta.

Kredibilitas persuader juga dapat dilihat pada tahap akhir komunikasi (*terminal credibility*), yaitu kesan dan pemahaman yang terbentuk pada audiens setelah kegiatan berlangsung. Kredibilitas akhir tercermin dari meningkatnya kesadaran siswa terhadap pentingnya keselamatan lalu lintas. Hal ini disampaikan oleh salah satu siswa peserta kegiatan, Elinel Shane Sialaban:

"Setelah ikut kegiatan, wawasan saya jadi bertambah tentang keselamatan lalu lintas. Setelah melihat bukti-bukti yang dikasih jasa raharja kita jadi tau kalau ternyata dampak kecelakaan tu emang bahayaa banget soalnya taruhannya nyawa kita sendiri." (Hasil Wawancara, Elinel Shane Silaban 03 September 2025)

Dari pernyataan-pernyataan tersebut, kredibilitas akhir pemateri program PPKL terbentuk dengan baik. Kombinasi antara kredibilitas awal (*initial credibility*) yang berasal dari status kelembagaan dan kerja sama dengan kepolisian, kredibilitas selama komunikasi (*derived credibility*) yang dibangun melalui cara penyampaian yang efektif dan data yang faktual, serta kredibilitas akhir (*terminal credibility*) yang tercermin dari kepercayaan dan kesediaan audiens untuk mengingat serta

meneruskan pesan, menunjukkan bahwa karakteristik kredibilitas pemateri dalam program PPKL telah berhasil mendukung tercapainya tujuan komunikasi persuasif.

Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (M Ishak & Andriansyah, 2023) mengenai komunikasi persuasif Satuan Lalu Lintas Polrestabes Makassar dalam meningkatkan keselamatan berlalu lintas. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa kredibilitas persuader menjadi faktor kunci dalam keberhasilan penyampaian pesan keselamatan, khususnya ketika komunikator berasal dari institusi yang memiliki otoritas dan legitimasi di bidang lalu lintas. Kredibilitas dibangun melalui penguasaan materi, penggunaan data kecelakaan yang faktual, serta pendekatan komunikasi yang komunikatif dan persuasif kepada audiens. Meskipun objek dan sasaran penelitian berbeda, hasil penelitian tersebut menguatkan temuan dalam Program PPKL Jasa Raharja bahwa kombinasi antara kredibilitas institusional dan kredibilitas personal komunikator mampu meningkatkan kepercayaan audiens, mempermudah penerimaan pesan, serta mendorong perubahan sikap dan kesadaran terhadap keselamatan lalu lintas.

2. Penentuan Persuadee dalam program PPKL

Dalam komunikasi persuasif, persuadee merupakan khalayak sasaran yang menjadi tujuan utama penyampaian pesan. Keberhasilan komunikasi sangat ditentukan oleh sejauh mana pesan dapat diterima, dipahami, dan direspons oleh komunikan, sehingga penentuan khalayak sasaran menjadi tahap yang tidak dapat dilakukan secara sembarangan. Pemilihan khalayak akan memengaruhi perancangan pesan, pendekatan komunikasi, waktu, serta konteks penyampaian pesan.

Berdasarkan hasil penelitian, Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL) menetapkan siswa Sekolah Menengah Atas sebagai komunikan kelompok utama. Pemilihan siswa SMA didasarkan pada karakteristik usia remaja yang mulai aktif menggunakan kendaraan bermotor dan intens berinteraksi dengan lingkungan lalu lintas, sehingga berada pada kelompok yang rentan terhadap risiko kecelakaan sekaligus strategis untuk diberikan edukasi keselamatan. Hal ini disampaikan oleh Mohammad Irfan selaku penanggung jawab program PPKL sebagai berikut:

"Kalau untuk pesan verbal berartikan pesan yang disampaikan secara lisan saat kita sedang berbicara ya. Untuk pesannya udah pasti seputar keselamatan berlalu lintas ataupun keselamatan berkendara ga jauh-jauh dari ini si yang pasti. Karna kan adanya program ini memang untuk menyampaikan pesan-pesan keselamatan. Kita selalu memastikan memberikan penjelasan dengan baik, memberikan himbauan-himbau seperti hati-hati dijalan, selalu menggunakan helm, patuhi peraturan lalu lintas dan himbauan-himbau itu pasti kita sertakan dengan fakta-fakta yang terjadi dilapangan seperti apa yang tujuannya ga semata-mata menumbuhkan kesadaran tapi juga untuk setidaknya memberikan sedikit rasa takutlah biar mereka ga sembarangan melanggar aturan-aturan berlalu lintas." (Hasil Wawancara, Mohammad Irfan 29 Juli 2025)

Selain pertimbangan usia dan kemampuan kognitif, penentuan persuadee juga dilakukan berdasarkan analisis data titik rawan kecelakaan. Jasa Raharja memprioritaskan sekolah yang berada di wilayah dengan tingkat kecelakaan lalu lintas yang tinggi, khususnya yang melibatkan pelajar. Hal ini dijelaskan oleh Siti Isrizkiah selaku pemateri Program PPKL:

"Untuk menentukan sekolah mana yang jadi sasaran program, kami biasanya lihat dulu data titik rawan kecelakaan di wilayah Pekanbaru. Dari situ nanti kelihatan daerah mana yang angka kecelakaannya tinggi, terutama yang melibatkan pelajar. Nah, sekolah-sekolah yang berada di sekitar wilayah rawan itu akan kami prioritaskan. Tujuannya supaya edukasi yang diberikan benar-benar menasar kelompok yang berpotensi tinggi terdampak risiko kecelakaan." (Hasil Wawancara, Siti Isrizkiah 07 Agustus 2025)

Berdasarkan hasil observasi penulis selama proses penelitian, penulis juga memperoleh salah satu contoh visualisasi titik rawan kecelakaan yang digunakan dalam pemetaan risiko di wilayah Pekanbaru. Meskipun data yang diperoleh penulis tidak mencakup seluruh wilayah Kota Pekanbaru, informasi tersebut tetap memberikan gambaran konkret mengenai bagaimana Jasa Raharja memetakan lokasi-lokasi dengan tingkat risiko kecelakaan yang tinggi. Salah satu contoh yang berhasil didokumentasikan adalah titik rawan kecelakaan pada sebuah wilayah tertentu di Pekanbaru, sebagaimana ditampilkan pada gambar berikut:



(Sumber : Olahan Data Penulis 2025)

Gambar 2 Wilayah Titik Rawan Kecelakaan Lalu Lintas

Gambar tersebut menunjukkan bahwa pemetaan titik rawan kecelakaan dilakukan secara visual dan berbasis data lapangan. Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa pemilihan siswa SMA sebagai persuadee Program PPKL dilakukan secara terencana melalui dua dasar utama, yaitu karakteristik perkembangan siswa yang berada pada usia kritis untuk menerima edukasi keselamatan lalu lintas serta analisis objektif terhadap lokasi sekolah yang berada di titik rawan kecelakaan. Pendekatan ini memastikan pesan keselamatan lalu lintas disampaikan secara tepat sasaran dan relevan dengan kondisi khalayak.

Penelitian terdahulu yang relevan dilakukan oleh Putri dan Rahman (2023) dalam berjudul *Strategi Komunikasi Persuasif dalam Edukasi Keselamatan Lalu Lintas pada Pelajar Sekolah Menengah*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelajar SMA dipilih sebagai khalayak sasaran utama karena tingkat kerentanan terhadap risiko kecelakaan serta kesiapan kognitif dalam menerima pesan persuasif, yang diperkuat dengan penggunaan data empiris kecelakaan lalu lintas di sekitar sekolah. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian ini yang menunjukkan bahwa Jasa Raharja Pekanbaru menetapkan siswa SMA sebagai persuadee berdasarkan karakteristik usia dan analisis titik rawan kecelakaan. Perbedaannya, penelitian Putri dan Rahman menitikberatkan pada efektivitas pesan persuasif, sedangkan penelitian ini fokus pada proses penentuan persuadee dalam strategi komunikasi persuasif

3. Pesan Persuasif Jasa Raharja Dalam Program Dalam program PPKL

Pesan dalam komunikasi persuasif menentukan berhasil atau tidaknya suatu upaya untuk memengaruhi khalayak. Berdasarkan hasil observasi penulis, pesan komunikasi persuasif dalam Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL) Jasa Raharja terdiri atas pesan verbal dan pesan nonverbal. Pesan verbal disampaikan melalui penjelasan materi secara lisan, sedangkan pesan

nonverbal ditunjukkan melalui bahasa tubuh, ekspresi, serta penggunaan media visual dan simulasi. Perpaduan kedua bentuk pesan ini bertujuan agar materi keselamatan lalu lintas lebih mudah dipahami serta mampu menimbulkan kesan mendalam bagi siswa. Pesan verbal dalam Program PPKL terlihat melalui penyampaian materi secara lisan yang memuat berbagai imbauan keselamatan berlalu lintas, seperti ajakan untuk berhati-hati di jalan, menggunakan helm, dan mematuhi peraturan lalu lintas. Pesan tersebut juga dilengkapi dengan fakta-fakta kecelakaan di lapangan sehingga tidak bersifat normatif semata. Hal ini disampaikan oleh Mohammad Irfan selaku penanggung jawab Program PPKL sebagai berikut:

“kalau untuk pesan verbal berartikan pesan yang disampaikan secara lisan saat kita sedang berbicara ya. Untuk pesannya udah pasti seputar keselamatan berlalu lintas ataupun keselamatan berkendara ga jauh-jauh dari ini si yang pasti. Karna kan adanya program ini memang untuk menyampaikan pesan-pesan keselamatan. Kita selalu memastikan memberikan penjelasan dengan baik, memberikan himbauan-himbauan seperti hati-hati di jalan, selalu menggunakan helm, patuhi peraturan lalu lintas dan pastinya ga cuma omong kosong gitu aja ya, himbauan-himbauan itu pasti kita sertakan dengan fakta-fakta yang terjadi dilapangan seperti apa yang tujuannya ga semata-mata menumbuhkan kesadaran tapi juga untuk setidaknya memberikan sedikit rasa takutlah biar mereka ga sembarangan melanggar aturan-aturan berlalu lintas.” (Hasil Wawancara, Mohammad Irfan 29 Juli 2025)

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pesan verbal dalam Program PPKL tidak hanya berfungsi sebagai penyampaian informasi, tetapi juga mengandung unsur imbauan rasional dan emosional yang bertujuan menumbuhkan kesadaran serta kewaspadaan siswa terhadap keselamatan berlalu lintas. Selain pesan verbal, pesan nonverbal juga menjadi bagian penting dalam penyampaian materi. Berdasarkan hasil observasi penulis, pemateri memperkuat pesan melalui penggunaan media visual seperti video kecelakaan, ilustrasi, serta simulasi praktik keselamatan berkendara. Pesan nonverbal juga tampak melalui gestur tubuh, ekspresi wajah, dan interaksi langsung dengan siswa selama kegiatan berlangsung. Hal ini diperkuat oleh pernyataan Siti Isrizkiah selaku pemateri Program PPKL berikut ini:

“saya menunjukkan data atau fakta yang sebenarnya Kakak menggunakan media visual nunjukukin video-video tentang realitas bahaya atau dampak dari kecelakaan tu seperti apa, ini loh contoh korbannya, Kakak selalu tegaskan apa kalian mau hal seperti ini terjadi ke kalian? Apakah kalian siap kehilangan orang-orang yang disayang karna kelalaian berkendara? hal-hal seperti itu si yang selalu kakak sampaikan jadi bisa menyentuh perasaan mereka dan mereka tergerak untuk berubah. Selama penyampaiannya pun Kakak juga selalu menggunakan gestur-gestur tertentu saat sedang menyampaikan materi atau kakak jalan ke belakang untuk berinteraksi sama yang dibelakang kadang kita sentuh juga mereka. Kita juga memberikan contoh langsung kyk simulasi gitu cara berkendara yg baik atau menunjukkan peralatan keamanan itu seperti apa. Untuk simulasinya juga kita biasanya menunjuk siswa atau kadang juga melibatkan guru untuk mempraktekan langsung.”(Hasil Wawancara, Siti Isrizkiah 07 Agustus 2025)

Berdasarkan observasi penulis, pesan nonverbal tersebut diwujudkan melalui simulasi praktik keselamatan berkendara yang melibatkan siswa secara langsung. Pemateri menunjukkan penggunaan perlengkapan keselamatan yang benar serta memberikan contoh nyata perilaku berkendara yang aman, sehingga pesan keselamatan tidak hanya dipahami secara kognitif tetapi juga dirasakan secara emosional.



(Sumber: Olahan Data Penulis, 2025)

Gambar 3 Simulasi Berkendara

Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa pesan komunikasi persuasif dalam Program PPKL Jasa Raharja disampaikan melalui kombinasi pesan verbal dan nonverbal. Kombinasi ini membuat pesan keselamatan lalu lintas lebih mudah dipahami, menarik, serta memiliki daya pengaruh yang lebih kuat terhadap siswa, sehingga mendukung tercapainya tujuan perubahan sikap dan perilaku berlalu lintas. Temuan ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rahmatullah et al., 2025) yang menemukan bahwa pesan keselamatan lalu lintas menjadi lebih efektif ketika disampaikan melalui perpaduan pesan verbal dan nonverbal. Pesan verbal berupa data, fakta, dan imbauan langsung akan lebih mudah diterima apabila diperkuat dengan visualisasi, gestur, serta simulasi praktik. Temuan tersebut sejalan dengan hasil penelitian ini yang menunjukkan bahwa Jasa Raharja memadukan pesan verbal dan nonverbal dalam Program PPKL untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran siswa terhadap keselamatan lalu lintas.

4. Saluran komunikasi jasa raharja dalam program PPKL

Saluran komunikasi yang digunakan Jasa Raharja dalam Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL) terdiri atas dua bentuk utama, yaitu komunikasi tatap muka sebagai saluran utama dan komunikasi bermedia melalui media sosial sebagai saluran pendukung. Pemilihan saluran komunikasi ini dilakukan untuk memastikan pesan keselamatan lalu lintas dapat diterima secara efektif oleh siswa dan guru. Saluran komunikasi tatap muka menjadi saluran yang paling dominan dalam pelaksanaan Program PPKL. Dalam praktiknya, pemateri Jasa Raharja hadir langsung di sekolah untuk menyampaikan materi keselamatan lalu lintas, melakukan interaksi dua arah, serta memberikan contoh dan simulasi secara langsung. Komunikasi tatap muka memungkinkan terjadinya umpan balik secara langsung, sehingga pemateri dapat segera menanggapi pertanyaan atau ketidakpahaman audiens. Hal ini ditegaskan oleh Mohammad Irfan selaku penanggung jawab Program PPKL yang menyatakan:

“Kalau untuk kegiatan sosialisasi di sekolah, kita memang lebih mengedepankan tatap muka ya. Alasannya karena dengan bertemu langsung, pesan yang kita sampaikan bisa lebih kena ke siswa maupun guru. Kita juga bisa langsung kasih contoh, bahkan kalau ada yang belum paham bisa kita jelaskan ulang saat itu juga. Jadi komunikasi dua arah lebih terasa, mereka bisa langsung tanya, kita juga bisa kasih respon. Dibandingkan kalau hanya lewat media, menurut saya kurang dapat sentuhan emosinya. Dengan tatap muka, kita bisa lebih dekat dan lebih meyakinkan.” (Hasil Wawancara, Mohammad Irfan 29 Juli 2025)

Berdasarkan observasi penulis, komunikasi tatap muka dalam Program PPKL tidak hanya berupa penyampaian materi secara lisan, tetapi juga dilengkapi dengan simulasi praktik keselamatan

berkendara yang melibatkan siswa secara langsung. Hal ini membuat pesan keselamatan terasa lebih nyata dan mudah dipahami oleh audiens.



(Sumber: Olahan Data Penulis, 2025)

Gambar 3 Pelaksanaan Program PPKL di SMA Negeri 5 Pekanbaru

Selain komunikasi tatap muka, Jasa Raharja juga memanfaatkan media sosial sebagai saluran komunikasi bermedia. Media sosial digunakan untuk memperluas jangkauan pesan keselamatan lalu lintas, khususnya kepada generasi muda yang aktif menggunakan platform digital. Berdasarkan hasil dokumentasi, Jasa Raharja memanfaatkan Instagram dan TikTok untuk menyampaikan pesan keselamatan dalam bentuk video pendek, poster digital, dan konten visual lainnya.

Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa Jasa Raharja menerapkan kombinasi saluran komunikasi tatap muka dan komunikasi bermedia dalam Program PPKL. Komunikasi tatap muka digunakan sebagai saluran utama untuk membangun interaksi langsung dan kedekatan emosional, sedangkan media sosial berfungsi sebagai saluran pendukung untuk memperluas jangkauan dan menjaga keberlanjutan pesan keselamatan lalu lintas. Penelitian terdahulu yang relevan dilakukan oleh (Airlangga & Widiarti, 2022) yang menyimpulkan bahwa penggunaan kombinasi saluran komunikasi tatap muka dan media digital dalam program keselamatan lalu lintas mampu meningkatkan efektivitas penyampaian pesan kepada generasi muda. Temuan tersebut sejalan dengan hasil penelitian ini yang menunjukkan bahwa Jasa Raharja mengombinasikan komunikasi langsung dan media sosial dalam Program PPKL untuk menjangkau audiens secara lebih luas dan persuasif.

5. Pengelolaan Umpan Balik Jasa Raharja Dalam Program PPKL

Umpan balik merupakan elemen penting dalam komunikasi persuasif karena menjadi indikator sejauh mana pesan keselamatan lalu lintas dapat diterima dan dipahami oleh audiens. Dalam Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas (PPKL), umpan balik muncul dalam dua bentuk utama, yaitu umpan balik langsung selama kegiatan berlangsung dan umpan balik jangka pendek setelah kegiatan berakhir. Meskipun Jasa Raharja belum memiliki mekanisme evaluasi formal untuk mengukur perubahan perilaku secara kuantitatif, respons peserta tetap digunakan sebagai indikator penerimaan pesan.

Umpan balik langsung (immediate feedback) menjadi perhatian utama pemateri selama pelaksanaan kegiatan. Berdasarkan hasil wawancara, Jasa Raharja secara aktif mengamati respons audiens dan menyesuaikan strategi komunikasi apabila peserta terlihat kurang fokus atau belum memahami materi. Hal tersebut disampaikan oleh Mohammad Irfan:

“Biasanya kalau lagi jelasin materi tu kita liat dulu respon audiens. Kalau mereka keliatan bingung atau banyak yang nunduk-nunduk nggak fokus, keliatan bosan kita langsung ganti cara ngomong atau kadang tu kami coba ajak untuk Ice breaking biar ga jenuh. Kita kasih mereka pertanyaan untuk melihat apakah mereka paham, kita pancing juga pakai hadiah-hadiah

menarik biar mereka kembali fokus. Jadi selama acara tu kita nggak bisa kaku, harus liat juga mereka nangkep apa nggak.”(Hasil Wawancara, Mohammad Irfan 29 Juli 2025)

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa proses komunikasi persuasif dalam Program PPKL berlangsung secara dinamis. Pemateri tidak hanya menyampaikan materi secara satu arah, tetapi terus menyesuaikan gaya penyampaian berdasarkan gestur, ekspresi, dan tingkat fokus audiens agar pesan dapat diterima secara optimal. Setelah kegiatan berakhir, umpan balik yang diterima bersifat jangka pendek dan kualitatif. Jasa Raharja memperoleh informasi melalui komunikasi informal dengan guru maupun pengamatan saat kunjungan berikutnya. Hal ini menunjukkan adanya perubahan perilaku pada sebagian siswa, sebagaimana disampaikan oleh salah satu guru:

“Setelah kegiatan itu, saya perhatikan anak-anak mulai sering pakai helm. Terus kalau kita ingatkan soal keselamatan, mereka lebih cepat merespon. Jadi memang ada perubahan, walaupun nggak semua langsung berubah total.” (Hasil Wawancara, Yuli Atika 03 September 2025)

Selain umpan balik kualitatif, dampak jangka panjang Program PPKL juga dapat dilihat melalui data santunan kecelakaan lalu lintas kategori pelajar. Berdasarkan data internal Jasa Raharja, terdapat tren penurunan jumlah santunan yang dibayarkan kepada korban kecelakaan dari kalangan pelajar pada periode 2022–2024.

Tabel 1. Data Santunan Kecelakaan Lalu Lintas Kategori Pelajar

Tahun	Jumlah Santunan
2022	Rp16,56 Miliar
2023	Rp14,40 Miliar
2024	Rp13,37 Miliar

Sumber: (Sumber: Jasa Raharja, 2025)

Meskipun penurunan jumlah santunan tidak dapat sepenuhnya dikaitkan hanya dengan Program PPKL karena dipengaruhi oleh berbagai faktor lain, data ini menunjukkan kecenderungan positif yang sejalan dengan pelaksanaan edukasi keselamatan lalu lintas secara berkelanjutan. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa umpan balik dalam Program PPKL berperan penting dalam mendukung efektivitas komunikasi persuasif. Umpan balik langsung memungkinkan penyesuaian strategi komunikasi selama kegiatan, sedangkan umpan balik jangka pendek dan jangka panjang memberikan indikasi adanya peningkatan kesadaran dan kehati-hatian pelajar dalam berlalu lintas. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Panggo et al., 2023) yang menyatakan bahwa keberhasilan komunikasi persuasif dapat dilihat melalui perubahan pada aspek kognitif, afektif, dan konatif audiens. Dalam Program PPKL, umpan balik yang diterima menunjukkan bahwa siswa tidak hanya memahami pesan keselamatan (kognitif), tetapi juga terdorong untuk bersikap lebih hati-hati (afektif) dan mulai menerapkan perilaku berkendara yang lebih aman (konatif).

4. PENUTUP

Kredibilitas persuader Jasa Raharja dalam Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas memiliki peran penting dalam meningkatkan kesadaran keselamatan lalu lintas pada siswa Sekolah Menengah Atas di Kota Pekanbaru. Kredibilitas tersebut dibangun melalui kompetensi komunikator, pengalaman institusional Jasa Raharja dalam bidang keselamatan lalu lintas, serta kemampuan persuader dalam menyampaikan pesan secara edukatif dan persuasif sesuai dengan karakteristik siswa. Penentuan siswa SMA sebagai sasaran program juga didasarkan pada pertimbangan usia, tingkat kerentanan terhadap risiko kecelakaan, serta kesiapan kognitif dalam menerima pesan keselamatan. Temuan ini menunjukkan bahwa strategi komunikasi persuasif yang didukung oleh

pemilihan komunikator yang kredibel dan penentuan khalayak berbasis data mampu meningkatkan efektivitas program edukasi keselamatan lalu lintas. Dengan demikian, Program Pengajar Peduli Keselamatan Lalu Lintas tidak hanya berfungsi sebagai sarana sosialisasi, tetapi juga sebagai upaya strategis dalam membangun kesadaran dan sikap tertib berlalu lintas di kalangan pelajar.

DAFTAR PUSTAKA

- Airlangga, D., & Widiarti, P. W. (2022). Strategi Komunikasi Pt Jasa Raharja Cabang D.I. Yogyakarta Dalam Program Millennial Road Safety. *Lektur: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 4(2). <https://doi.org/10.21831/Lektur.V4i2.18526>
- Ariani, W., & Dristiana, K. (2019). *Komunikasi Persuasif Pada Iklan Layanan*. 7(1), 167–178.
- Aulia, S., & Maulana, A. (2024). *Sepanjang 2024 Angka Kecelakaan Lalu Lintas Di Indonesia Tembus 220.647 Kasus*. Kompas.Com. <https://otomotif.kompas.com/read/2024/11/22/171200115/Sepanjang-2024-Angka-Kecelakaan-Lalu-Lintas-Di-Indonesia-Tembus-220.647>
- Awza, R. (2012). *Kredibilitas, Daya Tarik, Dan Kewenangan Pimpinan Sebagai Komunikator Terhadap Etos Kerja Karyawan*. 1(1), 1–55.
- Deliani Nufaris, N. (2022). Diyat Sebagai Alternatif Penyelesaian Kasus Kematian Akibat Kelalaian Kecelakaan Lalu Lintas. *Jurnal Institusi Politeknik Ganesha Medan*, 5, 311–320.
- Hendri, E. (2019). *Komunikasi Persuasif*. Pt Remaja Rosdakarya.
- Juniarti, A. (2023). *Analisis Kinerja Simpang Bersinyal Dengan Menggunakan Software Vissim*. Universitas Bosowa Makassar.
- M Ishak, F. A., & Andriansyah. (2023). *Satuan Lalu Lintas Polrestabes Makassar : Memastikan Keselamatan Di Jalan Raya Dengan Komunikasi Persuasif Makassar Police Traffic Unit : Ensuring Road Safety With Persuasive Communication*. 6(1), 61–75.
- Manap Solihat, Melly Maulin P., O. S. (2014). *Interpersonal Skill*. Rekeyasa Sains.
- Merdeka.Com. (2025). *Polda Riau Berhasil Turunkan Angka Kecelakaan & Pelanggaran Lalulintas Selama 2024*. Merdeka.Com. <https://www.merdeka.com/peristiwa/polda-riau-berhasil-turunkan-angka-kecelakaan-pelanggaran-lalulintas-selama-2024-269956-mvk.html>
- Muniarti, E. (2019). Pengertian Komunikasi, Pengaruh Komunikasi Terhadap Perilaku Organisasi, Bagaimana Komunikasi Terjadi, Dan Pendekatan Komunikasi Organisasi. *Bahan Ajar*.
- Nataniel Rezky Wambrau, Julius R.K. Randang, E. K. (2019). *Peran Komunikasi Persuasif Customer Service Dalam Menarik Simpati Pada Pelanggan Di Pt.Bank Papua Cabang Biak Kota*.
- Panggo, T. E., Mandaru, S. S. E., & Tuhana, V. E. (2023). *Pada Anak Jalanan Di Wilayah Kota Kupang (Studi Kasus Pada Kelas Paket B Yayasan Obor Timor Ministry Kupang) Persuasive Communication Center For Teaching And Learning Activities For Street Children In The Kupang City (Case Study In Package B Yayasan Ob. 3(1)*.
- Perloff, R. M. (2017). *The Dynamics Of Persuasion* (6th Ed.). Routhledge.
- Rabiman, Nurholish, A., & Handoyono. (2019). Kesadaran Berlalu Lintas Mahasiswa Pendidikan Teknik Mesin Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan Vokasi Otomotif*, 1(2), 27–44.
- Rahmatullah, A. S., Kencono, D. S., & Harianto, E. (2025). *Membangun Budaya Tertib Lalu Lintas Di Kalangan Pelajar : Studi Pengabdian Di Ma Plus Nururrohmah*. 3(August), 161–168.
- Who. (2023). *Road Traffic Injuries*. World Health Organization.
- Wicaksana, A. P. I. (2023). Komunikasi Persuasif Terhadap Penyandang Disabilitas , Anak , (Studi Pada Bidang Inovasi Pelayanan Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Kabupaten Muara Enim). *Jurnal Studi Ilmu Komunikasi*, 02, 1–11.
- Zain, N. L. (2017). Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa. *Jurnal Nomosleca*, 3.