

**PENGARUH KREDIBILITAS PELATIH TERHADAP ATLET DALAM
MENCAPAI PRESTASI PANAHAN
PADA RADEN INTAN ARCHERY CLUB**

(Skripsi)

Oleh

Murfid Fadhil

1966031001



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDARLAMPUNG
2025**

ABSTRAK

PENGARUH KREDIBILITAS PELATIH TERHADAP ATLET DALAM MENCAPAI PRESTASI PANAHAN PADA RADEN INTAN ARCHERY CLUB

Oleh

Murfid Fadhil,

Komunikasi antara pelatih dan atlet berperan penting dalam membangun motivasi dan semangat juang untuk mencapai prestasi optimal. Dalam konteks pelatihan olahraga, kredibilitas pelatih menjadi elemen kunci yang memengaruhi efektivitas penyampaian motivasi, baik secara verbal maupun nonverbal. Pelatih yang memiliki kredibilitas tinggi cenderung lebih mampu membentuk perilaku positif pada atlet melalui komunikasi yang membangun kepercayaan dan keterlibatan emosional.

Penelitian ini dirancang untuk mencari tahu besar pengaruh kredibilitas pelatih (X) terhadap prestasi atlet (Y). Peneliti juga memberikan batasan dalam penelitiannya untuk menghindari persepsi dan pemahaman yang berbeda, yaitu peneliti akan berfokus pada pengaruh kredibilitas pelatih terhadap atlet dalam mencapai prestasi panahan pada Raden Intan Archery Club dan survei akan dilakukan kepada atlet yang dilatih oleh Bapak Kusyoto, S.Pd.

Dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dan metode regresi linier sederhana untuk menganalisis pengaruh kredibilitas pelatih terhadap prestasi atlet panahan di Raden Intan Archery Club. Hasil analisis menunjukkan nilai R-Square sebesar 0,798, yang mengindikasikan bahwa 79,8% variasi prestasi atlet dapat dijelaskan oleh kredibilitas pelatih, sedangkan 20,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain (komitmen, sikap audiens, kualitas pesan). Temuan ini menguatkan teori S-O-R (Stimulus-Organism-Response), kualitas stimulus—dalam hal ini kredibilitas sebagai sumber komunikasi—berperan besar dalam menghasilkan respons berupa peningkatan performa. Raden Intan Archery Club menetapkan standar seleksi pelatih secara ketat, menekankan pentingnya kredibilitas untuk menanamkan nilai juara melalui proses komunikasi yang bersifat membina dan memotivasi.

Kata kunci : Kredibilitas Pelatih, Komunikasi Motivasi, Prestasi Atlet

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF COACH CREDIBILITY ON ATHLETES IN ACHIEVING ARCHERY ACHIEVEMENTS AT RADEN INTAN ARCHERY CLUB

By

Murfid Fadhil,

Communication between coaches and athletes plays an important role in building motivation and fighting spirit to achieve optimal performance. In the context of sports training, coach credibility is a key element that influences the effectiveness of motivation delivery, both verbally and nonverbally. Coaches who have high credibility tend to be more able to shape positive behavior in athletes through communication that builds trust and emotional involvement.

This study was designed to find out the extent of the influence of coach credibility (X) on athlete achievement (Y). The researcher also provides limitations in his research to avoid different perceptions and understandings, namely the researcher will focus on the influence of coach credibility on athletes in achieving archery achievements at the Raden Intan Archery Club and the survey will be conducted on athletes trained by Mr. Kusyoto, S.Pd.

By using quantitative research methods and simple linear regression methods to analyze the influence of coach credibility on archery athlete achievement at the Raden Intan Archery Club. The results of the analysis show an R-Square value of 0.798, which indicates that 79.8% of the variation in athlete achievement can be explained by coach credibility, while the remaining 20.2% is influenced by other factors (commitment, audience attitude, message quality). This finding strengthens the S-O-R (Stimulus-Organism-Response) theory, the quality of the stimulus—in this case credibility as a source of communication—plays a major role in producing a response in the form of increased performance. Raden Intan Archery Club sets strict coach selection standards, emphasizing the importance of credibility to instill champion values through a communication process that is nurturing and motivating.

Keywords: Coach Credibility, Motivational Communication, Athlete Achievement

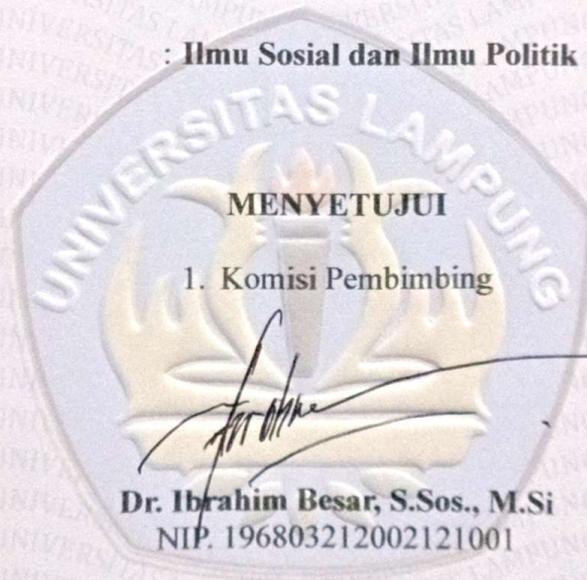
Judul Skripsi : **PENGARUH KREDIBILITAS PELATIH TERHADAP ATLET DALAM MENCAPAI PRESTASI PANAHAN PADA RADEN INTAN ARCHERY CLUB**

Nama Mahasiswa : **Murfid Fadhil**

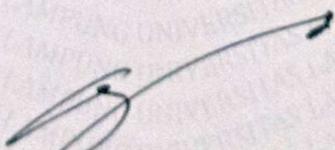
Nomor Pokok Mahasiswa : **1966031001**

Program Studi : **Ilmu Komunikasi**

Fakultas : **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



2. Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi

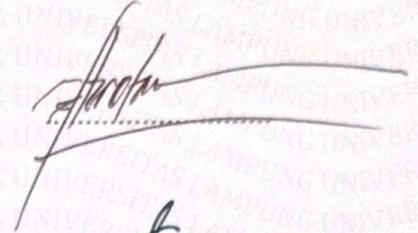


Agung Wibawa, S.Sos.I, M.Si.
NIP. 198109262009121004

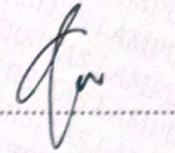
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Dr. Ibrahim Besar, S.Sos., M.Si**



Penguji Utama : **Prof. Dr. Andy Corry Wadhani, M.Si**

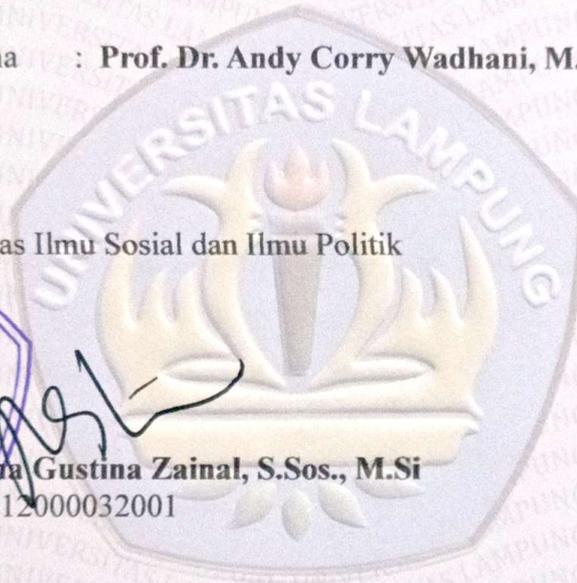


2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Prof. Dr. Anna Gustina Zainal, S.Sos., M.Si

NIP: 197608212000032001



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 16 Juni 2025

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis adalah Murfid Fadhil. Penulis lahir di Kota Bandar Lampung, pada tanggal 09 April 2002. Penulis merupakan anak ketiga dari pasangan Bapak Sulomo (Alm) dan Ibu Sri Yusmaeni (Almh). Penulis memulai awal pendidikan formal di Sekolah Dasar (SD) di SDN 3 Negara Ratu dan lulus pada tahun 2013. Kemudian, Penulis melanjutkan pendidikannya di Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 1 Natar, dan menyelesaikannya pada tahun 2016. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikannya ke jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMAN 1 Natar dan menyelesaikannya pada tahun 2019. Lalu pada tahun 2019, penulis diterima sebagai mahasiswa di Universitas Lampung pada program studi Ilmu Komunikasi. Selama masa studi, penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan akademik dan organisasi, khususnya di Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ilmu Komunikasi. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Sinar Karya, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Lampung Selatan. Penulis melaksanakan Pelatihan Kerja Lapangan (PKL) di PT. PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang, Divisi Humas pada tahun 2022.

MOTTO

“Mens sana in corpore sano”

“Di dalam tubuh yang sehat, terdapat jiwa yang kuat”

(Decimus Iunius Juvenalis)

PERSEMBAHAN

Terucap syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, kupersembahkan karya ini sebagai tanda cinta dan kasih sayang kepada:

Kedua orang tua, Bapak Sulomo (Alm) & Ibu Sri yusmaeni (Almh)

Terima kasih untuk semua kasih sayang, cinta, pengorbanan, perjuangan dan pelajaran hidup bagi saya. Hanya doa yang bisa saya berikan kepada almarhum bapak dan almarhumah ibunda tercinta.

Monica & Yurica Desmonda

Yang selalu memberikan doa dan dukungan semangat kepada sang adik setiap hari

Para Pendidikku (Guru dan Dosen)

Yang telah memberi ilmu-ilmu yang bermanfaat, nasehat, serta memberikan bimbingan dan pengajaran materi dan kehidupan

Sahabat-sahabatku

Yang memberikan semangat dan menghiburku

Untuk diri sendiri yang telah berjuang sampai di tahap ini

Serta Almamater Tercinta, Universitas Lampung

SANWACANA

Segala puji bagi Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, karena atas rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini dapat diselesaikan.

Skripsi dengan judul *Pengaruh Kredibilitas Pelatih Terhadap Atlet Dalam Mencapai Prestasi Panahan Pada Raden Intan Archery Club*. Sebagai salah satu persyaratan untuk meraih gelar strata satu (S1) di Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tidak terlepas dari hambatan dan kesulitan. Namun penulis berusaha semaksimal mungkin dalam penyusunan skripsi ini dengan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki selama perkuliahan, serta berkat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak penulis dapat menyelesaikan laporan ini. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Lusmeilia Afriani, D.E.A. IPM., ASEAN.Eng, selaku Rektor Universitas Lampung.
2. Ibu Prof. Dr. Anna Gustina Zainal, S.Sos., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
3. Bapak Agung Wibawa, S.Sos.I., M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
4. Bapak Ahmad Rudy Fardiyah, M.Si., M.A., selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. Ibu Wulan Suciska, S.I.Kom.. selaku dosen pembimbing akademik penulis yang selalu memberikan saran yang membangun kepada penulis selama masa perkuliahan.
5. Bapak Dr. Ibrahim Besar, S.Sos., M.Si., selaku dosen pembimbing penulis.

Terima kasih atas kesabaran, kebaikan hati, dan kesediaannya untuk memberikan bimbingan, saran dan kritik dalam proses penyelesaian skripsi ini serta selalu meluangkan waktunya untuk bimbingan meskipun hari sudah sore dan tidak pernah mengurangi perhatiannya walaupun harus membagi waktu dengan banyak mahasiswa bimbingan lainnya. Terima kasih atas ilmu, dukungan, masukan, kritik dan saran yang membangun sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

6. Prof. Dr. Andy Corry W, M.Si. selaku dosen pembahas. Terima kasih atas ilmu, dukungan, masukan yang luar biasa, kritik dan saran yang membangun sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
7. Terima kasih kepada seluruh Dosen dan Staf Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
8. Terima Kasih kepada staf jurusan yaitu Mas Redi Fauzan Adhima, S.E., M.Si., Mas Hanafi, dan juga Mba Is yang telah membantu saya dalam mengurus administrasi selama perkuliahan.
9. Teruntuk kedua orang tua saya Almarhum Bapak Sulomo (Alm) & Ibu Sri yusmaeni (Almh) tercinta yang telah lebih dahulu kembali ke pangkuan Sang Pencipta. Walau raga tak lagi hadir, doa dan kasih sayang kalian tak pernah putus mengiringi langkahku. Setiap pencapaian ini adalah buah dari doa-doa yang kalian panjatkan dalam diam dan harap yang tak pernah kutahu seutuhnya. Almarhum Ayah dan Almarhumah Ibu tercinta yang telah lebih dahulu kembali ke pangkuan Sang Pencipta. Walau raga tak lagi hadir, doa dan kasih sayang kalian tak pernah putus mengiringi langkahku. Setiap pencapaian ini adalah buah dari doa-doa yang kalian panjatkan dalam diam dan harap yang tak pernah kutahu seutuhnya. hari ini aku berdiri di titik ini,
10. Teruntuk Mba Monica, kak Gusti Agung Risman, mba Yurica Desmonda, dan Mas Ririn Septomo yang selalu memberikan dukungan kepada adik baik moril maupun materil, sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan hingga

Perguruan Tinggi. Semoga kalian sukses selalu.

11. Teruntuk keponakan saya Yumna, Yaffi, Khayri dan Kiara, semoga dapat tumbuh menjadi anak baik, pintar dan dapat membanggakan kedua orang tua.
12. Teruntuk seluruh staf PT. PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang, khususnya Divisi Humas serta jajaran lainnya yang tidak bias saya sebutkan satu-persatu. Terimakasih karena telah memberikan saya kesempatan untuk belajar di PT. PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang.
13. Terimakasih untuk Klub Panahan Raden Intan Archery karena telah memberikan izin untuk menjadi objek penelitian saya dan memberikan akses untuk meneliti seluruh keperluan yang saya butuhkan objek penelitian saya.
14. Untuk sahabat-sahabatku yang sudah seperti *second family* Ilham, Teddy, Farid, Wawan, Kautsar, Zandra, dan Ali.
15. Teman-teman Jurusan Ilmu Komunikasi angkatan 2019, yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu. Terima kasih kepada kalian semua atas cerita dan kenangan yang telah kita ukir bersama. Kalian adalah salah satu alasan kenapa penulis begitu merindukan bangku perkuliahan. Semoga kita semua berhasil di jalannya masing-masing. Semoga bila ada kesempatan, Tuhan izinkan kita semua untuk bertemu dan saling berbagi pengalaman tentang suka ataupun duka.
16. Teruntuk Destiandini Okta Anggraeni, Terima kasih atas semua bentuk dukungan yang telah kamu berikan. Mulai dari obrolan-obrolan ringan yang selalu berhasil meringankan beban pikiran, hingga dorongan semangat yang tak pernah putus saat saya merasa lelah dan ingin menyerah. Semoga Tuhan membalas semua kebaikanmu.
17. Almamaterku tercinta, Universitas Lampung. Terima kasih untuk segala pembelajaran berharga di bangku perkuliahan yang telah membuat penulis menjadi orang yang lebih baik.

Semoga Tuhan yang Maha Esa selalu memberikan nikmat dan karunia-Nya untuk kita semua dalam hidup ini. Akhir kata, penulis berharap semoga penelitian ini bisa bermanfaat dan memberikan keluasan ilmu bagi semua pihak yang telah membantu. Terima kasih banyak untuk segala bentuk doa dan dukungan yang kalian berikan.

Bandar Lampung, 04 Juni 2025
Penulis,

Murfid Fadhil

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Kerangka Pikir.....	5
1.7 Hipotesis.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	8
2.2. Komunikasi Kelompok.....	11
2.2.1 Definisi Komunikasi Kelompok.....	11
2.2.2 Fungsi Komunikasi Kelompok.....	12
2.3. Teori Kredibilitas Sumber.....	13
2.3.1 Pengertian Kredibilitas Sumber.....	13
2.3.2 Komponen-Komponen Kredibilitas Komunikator.....	14
2.3.3 Cara-cara Membangun Kredibilitas.....	17
2.4. Teori S-O-R.....	19
2.5. Prestasi.....	21
III. METODOLOGI PENELITIAN.....	24
3.1 Tipe Penelitian.....	24
3.2 Varibel Penelitian.....	24
3.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	25
3.4 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	25
3.5 Definisi Konseptual.....	25
3.6 Definisi Operasional.....	27
3.7 Populasi dan Sampel.....	29
3.7.1 Populasi.....	29

3.7.2 Sampel.....	31
3.8 Sumber Data	31
3.8.1 Data Primer	31
3.8.2 Data Sekunder	31
3.9 Teknik Pengumpulan Data	32
3.9.1 Observasi.....	32
3.9.2 Dokumentasi	32
3.9.3 Kuesioner	32
3.10 Skala data dan Penentuan Skor.....	32
3.11 Teknik Pengujian Instrumen.....	33
3.11.1 Validitas	33
3.11.2 Uji Reliabilitas	33
3.12 Teknik Analisis Data.....	34
3.12.1 Analisa Regresi Linier Sederhana.....	34
3.12.2 Analisa Korelasi.....	34
3.13 Pengujian Hipotesis	35
3.14 Teknik Pengolahan Data.....	36
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Hasil Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas	37
4.1.1 Uji Validitas	37
4.1.2 Uji Reliabilitas	39
4.2 Analisis Data Penelitian.....	40
4.3 Uji Regresi Linier Sederhana.....	67
4.4 Uji Korelasi.....	67
4.5 Uji Hipotesis	68
4.6 Pembahasan	70
V. SIMPULAN DAN SARAN	78
5.1 Simpulan.....	78
5.2 Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN.....	83

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. Penelitian Terdahulu	9
Tabel 2. Indikator Penelitian	27
Tabel 3. Data Atlet Raden Intan Archery Club.....	30
Tabel 4. Data Informan Atlet Raden Intan Archery Club.....	30
Tabel 5. Tabel Skala Likert.....	32
Tabel 6. Uji Validitas Variabel X	38
Tabel 7. Uji Validitas Variabel Y	38
Tabel 8. Uji Reliabilitas Variabel X.....	39
Tabel 9. Uji Reliabilitas Variabel Y.....	40
Tabel 10. Frekuensi Pelatihan Nasional Pelatih.....	41
Tabel 11. Frekuensi Pelatih Menyampaikan Teknik.....	42
Tabel 12. Frekuensi Pelatih Menyampaikan Pengalaman Pertandingan.....	43
Tabel 13. Popularitas Pelatih.....	44
Tabel 14. Integritas Pelatih	44
Tabel 15. Kejujuran Pelatih	45
Tabel 16. Keterampilan Panahan Pelatih	46
Tabel 17. Kemampuan Komunikasi Pelatih.....	46
Tabel 18. Pemahaman Atlet terhadap Arahan Pelatih	47
Tabel 19. Pengetahuan Pelatih Terhadap Teknik Baru.....	48
Tabel 20. Antusiasme Atlet Terhadap Pelatih	48
Tabel 21. Pelatih Memberi Variasi Jadwal Berlatih	49
Tabel 22. Kesamaan Karakter Pelatih dan Atlet	50
Tabel 23. Pelatih Memberikan Uji Tes Sebelum Pertandingan	50
Tabel 24. Antusiasme Atlet Mengikuti Uji Tes Pelatih	51
Tabel 25. Pelatih Memberi Latihan Fisik Tambahan.....	52
Tabel 26. Atlet Sulit Mengikuti Arahan Pelatih.....	54
Tabel 27. Atlet Mengikuti Latihan Tambahan yang diberikan Pelatih.....	55
Tabel 28. Atlet Merasa Jauh Lebih Produktif Bersama Pelatih	55
Tabel 29. Atlet Merasa Jauh Lebih Bersemangat Bersama Pelatih	56
Tabel 30. Atlet Merasa Jauh Lebih Mingguan Bersama Pelatih.....	56
Tabel 31. Atlet Merasa Jauh Lebih Bersemangat Bersama	57

Tabel 32. Terdapat Perubahan Sikap yang Signifikan Ketika dilatih Bersama Pelatih	57
Tabel 33. Atlet Patuh Pada Pelatih.....	58
Tabel 34. Atlet Antusias Mengikuti Jadwal Pelatih.....	59
Tabel 35. Keterampilan Teknik Atlet Bertambah	60
Tabel 36. Atlet Mengikuti Instruksi Pelatih.....	60
Tabel 37. Pelatih Memperbaiki Kesalahan Teknik Pada Atlet	61
Tabel 38. Arahan Pelatih Memperbaiki Kualitas Latihan Atlet.....	62
Tabel 39. Atlet Menunjukkan Hasil Latihan yang Sesuai dengan Harapan Pelatih	63
Tabel 40. Atlet Memperoleh Hasil Maksimal Karena Arahan Pelatih	64
Tabel 41. Prestasi Atlet Meningkatkan Setelah Dilatih oleh Pelatih	64
Tabel 42. Uji Korelasi	67
Tabel 43. Derajat Hubungan	68
Tabel 44. Uji Hipotesis	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1. Kerangka Penelitian	6
Gambar 2. Frekuensi Latihan Atlet dalam Seminggu	41

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Komunikasi merupakan sebuah proses pertukaran pesan, dimana sebuah interaksi antara komunikan dan komunikator yang terjadi secara langsung seperti tatap muka maupun tidak langsung seperti melalui media perantara. Sebuah interaksi sosial bisa tidak berarti apa-apa jika komunikasi didalamnya tidak berjalan pada semestinya, begitu juga dalam dunia professional atau dunia kerja.

Secara teoritis, tindakan komunikasi berdasarkan pada konteks terbagi menjadi beberapa macam, yaitu konteks komunikasi interpersonal, komunikasi intrapersonal, komunikasi kelompok, komunikasi organisasi, dan komunikasi massa. Jika di lihat dari beberapa konteks komunikasi di atas, konteks komunikasi yang berhubungan atau sesuai dengan penelitian ini adalah komunikasi Kelompok.

Komunikasi kelompok Menurut Morissan, (2009: 141) adalah proses sebagai instrumen yang digunakan kelompok untuk mengambil keputusan dengan menekankan hubungan antara kualitas komunikasi dan kualitas keluaran (output) kelompok. Komunikasi kelompok berfungsi dalam sejumlah hal yang akan menentukan atau memutuskan hasil- hasil yang dicapai kelompok itu sendiri. Kelompok atau komunitas adalah sebuah wadah yang menampung orang-orang dan objek-objek; orang-orang dalam organisasi yang berusaha mencapai tujuan bersama. Menurut Kertajaya Hermawan (2008: 34) kelompok adalah beberapa orang yang saling peduli satu sama lain lebih dari yang seharusnya, dimana dalam sebuah kelompok terjadi relasi pribadi yang erat antar para anggota kelompok tersebut karena adanya kesamaan interest atau values.

Beberapa arus komunikasi yang berlangsung dalam komunikasi kelompok, yaitu arus komunikasi vertikal yang terdiri dari atas kebawah (*downward communication*) dan arus komunikasi dari bawah ke atas (*upward communication*) serta arus komunikasi yang berlangsung antara dan diantara bagian dalam tingkatan yang sama yang biasa dikenal sebagai komunikasi *horizontal* dan *diagonal*. Komunikasi dalam kelompok antara seseorang dengan lainnya yang satu sama lain berbeda dalam kedudukan dan unitnya. Suatu kelompok dapat terbentuk apabila memiliki visi, misi dan tujuan yang sama. Sehingga dapat memberikan manfaat kepada masyarakat dan diakui ke-eksistensinya. Keberhasilan membangun suatu kelompok ditentukan oleh individu-individu yang berada dalam kelompok tersebut secara bersama-sama.

Individu dalam sebuah kelompok memiliki sebuah ikatan sosial diantara mereka yang diharapkan akan menimbulkan rasa kepemilikan dan kepedulian terhadap kelompok yang telah didirikan sebagaimana anggota kelompok. Membangun ikatan sosial, dibutuhkan suatu kesadaran pada masing-masing individu serta dukungan dan dorongan oleh pelatih yang didasari atas masalah dan kebutuhan bersama. Individu harus mempunyai kesadaran akan ada gerakan bersama untuk memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhan bersama yang nantinya akan membentuk ikatan solidaritas

Olahraga panahan pada mulanya digunakan hanya untuk berburu sebagai salah satu cara bertahan hidup di hutan, berperang dan pada akhirnya berkembang sebagai olahraga ketepatan (olahraga panahan). Panahan telah dikenal dan digunakan sejak zaman purba sebagai alat untuk bertahan hidup dengan cara berburu di hutan. Tertulis dari beberapa buku yang melukiskan lebih dari 100.000 tahun lalu suku *Neanderthal* telah menggunakan busur serta panah. Para arkeolog dalam penggalian di Mesir menemukan tubuh seorang prajurit Mesir Kuno yang tewas karena anak panah menembusnya sekitar tahun 2100 SM. Dari sejumlah buku juga menuliskan sekitar tahun 1600 setelah Masehi, busur dan panah adalah senjata utama masing-masing negara dan bangsa untuk perang.

Sejarah dapat disalin pada tahun 1676, atas prakarsa Raja Inggris “*Charles II*”, panahan mulai di anggap sebagai sebuah cabang olahraga, tidak sedikit negara lainnya memandang panahan sebagai olahraga dan tidak lagi sebagai senjata untuk perang. Tahun 1844 di Inggris diadakan kejuaraan panahan tingkat nasional pertama dibawah nama **GNAS** “*Grand National Archery Society*”, pada tahun 1879 di kota Chicago Amerika Serikat . Perkembangan sejarah olahraga panahan di Indonesia tak jauh berbeda dengan perkembangan sejarah panahan di dunia, tidak bisa di pastikan kapan pertama panahan ini digunakan di Indonesia, akan tetapi sejarah panahan di Indonesia sudah digunakan dari cerita zaman kerajaan silam.

Persatuan Panahan Indonesia (Perpani) terbentuk pada tanggal 12 Juli 1953 di Yogyakarta atas prakarsa Sri Paku Alam VIII. Kejuaraan Nasional yang pertama sebagai kompetisi yang terorganisir, pada tahun 1959 di Surabaya. Indonesia khususnya di Provinsi Lampung Panahan mulai berkembang dengan hadirnya club panahan baru dan Klub Panahan yang masih aktif di provinsi Lampung ini salah satunya Klub Raden Intan Archery Club.

Dalam sebuah kelompok saling terjadi pertukaran pesan, dan pertukaran pesan tersebut dilakukan melalui sebuah komunikasi. Komunikasi yang dilakukan antara Komunikator (pelatih) dan Komunikan (Atlet), dengan adanya pelatih yang memiliki kredibilitas dalam hal melatih serta jam terbang yang tinggi dan pengalaman-pengalaman yang sudah dilalui dimana proses atau rencana para pemimpin atau pelatih yang berfokus pada tujuan jangka panjang suatu organisasi/kelompok, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Kredibilitas yang dimiliki pelatih di Club Raden Intan Archery tidak kita ragukan lagi dikarenakan sudah banyak atlet yang menjuarai beberapa kejuaraan dari tingkatan daerah hingga internasional. Namun dalam 10 tahun terakhir mengalami banyak sekali penurunan dalam prestasi yang diraih oleh atlet Lampung.

Salah satu upaya Klub Panahan Raden Intan Archery untuk membangun motivasi untuk para calon atlet dan suasana yang nyaman dalam klub ini diantaranya dengan

mengadakan kegiatan latihan gabungan setiap minggunya, mengadakan refreshing, fismen dan selalu mengajak semua anggota yang sudah jarang latihan untuk menjalin kembali tali silaturahmi persaudaraan sehingga terciptanya semangat, motivasi yang tinggi dan solidaritas pun akan semakin kuat. Selain itu dengan cara ini Panahan Raden Intan Archery tidak hanya menjadi ajang individu anggota untuk berkumpul dan bersenang-senang saja namun selalu saja ada banyak ilmu yang diambil dalam tiap kali pertemuan. Tingginya kekeluargaan dalam klub membuat anggota baru merasa nyaman berada didalam Klub Panahan Raden Intan Archery dan termotivasi menggapai prestasi sebagaimana yang telah diraih senior lebih dulu masuk, satu diantaranya termotivasi untuk menjadi seorang atlet (tingkat kota, provinsi, nasional..) selain itu juga dapat menjuarai pertandingan dengan cara latihan gabungan dengan para senior.

Pelatih utama, asisten pelatih, dan para senior di Klub Panahan Raden Intan Archery sangat membimbing anggotanya dan hal terpenting yang utama adalah merubah mental anggotanya yang baru masuk agar menjadi pemberani ketika turun lapangan dan giat untuk berlatih sehingga bisa melahirkan banyak atlet berprestasi. Berdasarkan hal-hal yang dipaparkan di atas, penulis tertarik dan memilih untuk mengkaji Pengaruh Kredibilitas Pelatih terhadap atlet pada Klub Panahan Raden Intan Archery dengan judul, **“Pengaruh Kredibilitas Pelatih Terhadap Atlet Dalam Mencapai Prestasi Panahan Pada Raden Intan Archery Club”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, rumusan masalah pada penelitian ini yaitu, Seberapa besarkah Pengaruh Kredibilitas Pelatih Dengan Atlet Dalam Mencapai Tujuan Prestasi Panahan Pada Raden Intan Archery Club?

1.3 Pertanyaan Penelitian

Yang menjadi pertanyaan peneliti dalam penelitian ini adalah :

1. Seberapa besar keahlian pelatih berpengaruh terhadap prestasi atlet.
2. Seberapa besar kepercayaan atlet kepada pelatih terhadap prestasi atlet
3. Seberapa besar Daya tarik atlet kepada pelatih terhadap prestasi atlet

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh Kredibilitas Pelatih Dengan Atlet Dalam Mencapai Tujuan Prestasi Panahan Pada Raden Intan Archery Club.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan baik secara teoritis maupun secara praktis, kegunaan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pengembangan pada kajian bidang ilmu komunikasi dan untuk memahami agar dapat memperluas pengetahuan penulis mengenai pengaruh kredibilitas pelatih terhadap atlet dalam meraih prestasi.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi dan referensi mengenai penerapan ilmu yang diperoleh, menjadi pertimbangan mengenai analisis pengaruh kredibilitas pelatih dan atlet dalam mencapai tujuan prestasi.

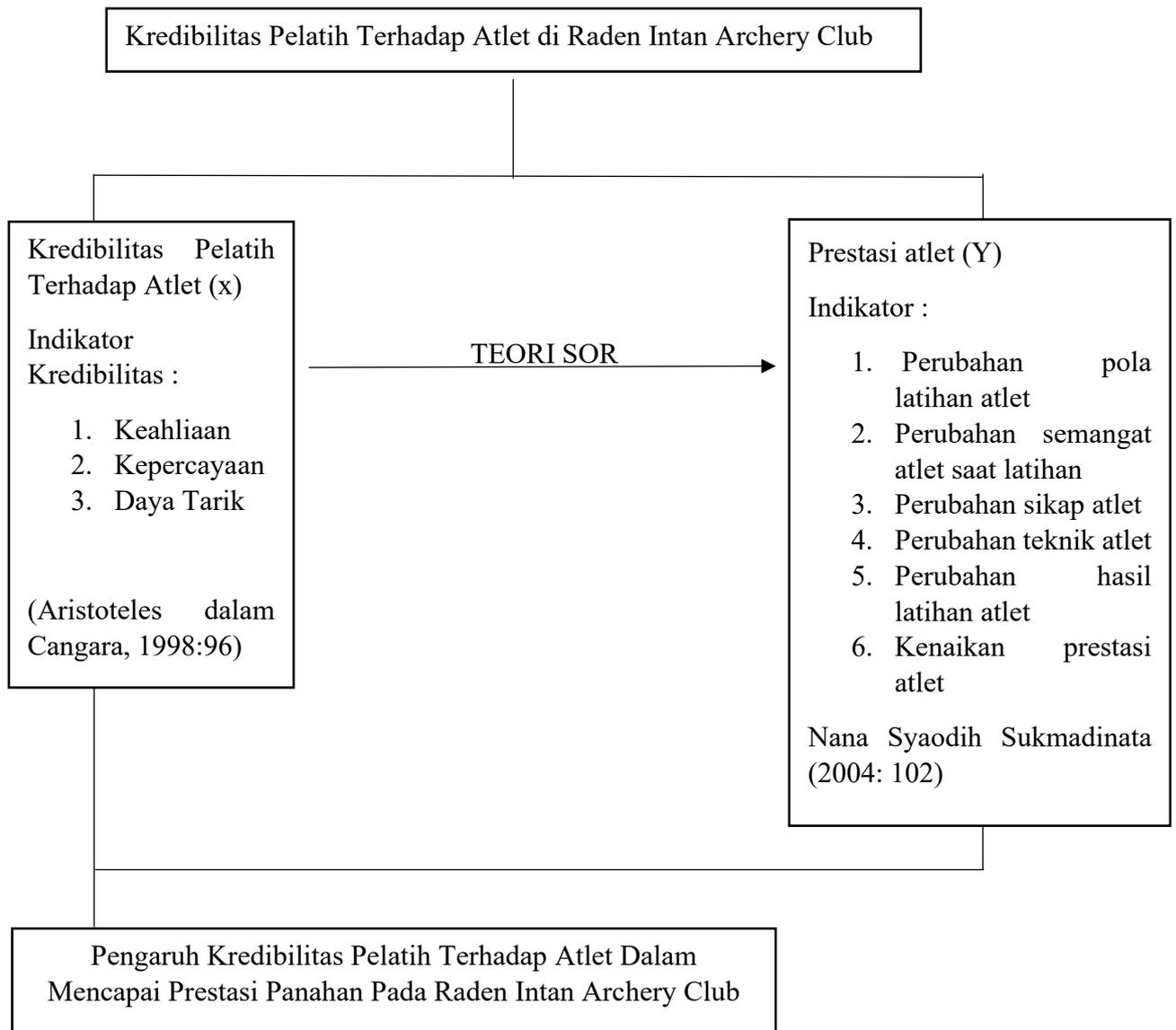
3. Secara akademis

Penelitian ini memiliki harapan untuk dapat memberikan sumbangan kepada Departement Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Lampung.

1.6 Kerangka Pikir

Dengan waktu yang terus berjalan dari awal berdirinya Club Raden Intan Archery membutuhkan regenerasi atlet dimana atlet yang sudah lanjut usia dan mereka sudah tidak lagi mampu untuk melakukan latihan dan mengikuti pertandingan harus digantikan dengan atlet yang memiliki usia produktif dengan kualitas yang tidak jauh berbeda dengan atlet yang lama dan dengan pelatih yang sama. Kerangka pemikiran akan menjelaskan secara teoritis pertautan antar variable yang akan diteliti. Penelitian ini membahas Pengaruh Kredibilitas Pelatih Terhadap Atlet

Dalam Mencapai Prestasi Panahan Pada Raden Intan Archery Club. Pembahasan pada penelitian akan berdasarkan pada teori SOR. Untuk membentuk hipotesis terkait penelitian ini, diperlukan suatu kerangka pikir yang menggambarkan alur hubungan antara variabel-variabel dan indikatornya yang akan diteliti. Berikut gambaran kerangka pikir dalam penelitian ini



Gambar 1. Kerangka Penelitian

(sumber : di olah oleh peneliti)

1.7 Hipotesis

Hipotesis merupakan pendapat ataupun simpulan yang bersifat sementara. Hipotesis adalah sesuatu kemungkinan jawaban dari masalah yang diteliti. (Anshori & Iswati, 2009:43) mengatakan hipotesis merupakan suatu pernyataan yang diterima secara sementara sebagai kebenaran, pada saat fenomena terjadi yang merupakan dasar kerja panduan dalam verifikasi, pengujian dilakukan dengan bergantung pada metode penelitian, dan dicari kecocokannya dengan fakta yang ada atau dengan logika. Hipotesis penelitian ini dapat dituliskan sebagai berikut:

- H₀ : Tidak adanya pengaruh kredibilitas pelatih terhadap prestasi atlet panahan Raden Intan Archery Club
- H_a : Adanya pengaruh kredibilitas pelatih terhadap prestasi atlet panahan Raden Intan Archery Club

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Bertujuan untuk mengumpulkan data sebagai bahan perbandingan dan referensi dengan topik yang diteliti. Dalam penelitian ini, ada tiga penelitian sebelumnya yang membahas topik berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu :

1. Penelitian yang pertama, yaitu skripsi oleh Agung Rahmad Nugroho dengan judul “Pengaruh Kredibilitas Perusahaan Terhadap Minat Beli Indosat Ooredoo Dengan Sikap Terhadap Iklan Sebagai Variabel Intervening”. Penelitian ini menggunakan rumusan masalah yang menitikkan pada pengaruh kredibilitas namun pada perusahaan.
2. Penelitian yang kedua, yaitu skripsi oleh Rinda Meika Ramadani, tahun 2013 Pengaruh Kredibilitas Dan Kepribadian Selebriti Endorser Terhadap Sikap Pemirsa Iklan (Studi Kasus Pada Iklan Pelembab L’oreal Paris Di Televisi).
3. Penelitian yang ketiga yaitu skripsi oleh Anis Safitriani dengan judul Pengaruh Kredibilitas, Kualitas, Dan Kuantitas Ewom Terhadap Niat Beli Produk Ms Glow (Studi Kasus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Raden Mas Said Surakarta).

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

1.	Penulis	Agung Rahmad Nugroho
	Judul Penelitian	Pengaruh Kredibilitas Perusahaan Terhadap Minat Beli Indosat Ooredoo Dengan Sikap Terhadap Iklan Sebagai Variabel Intervening
	Persamaan	Persamaan antara penelitian ini dan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah sama sama mengkaji tentang suatu kredibilitas sebagai pemecahan suatu masalah.
	Perbedaan	Perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh Agung Rahmad Nugroho bertujuan untuk minat beli indosat ooredoo dengan sikap terhadap iklan sebagai variable intervening sedangkan skripsi ini bertujuan untuk pengaruh kredibilitas pelatih terhadap atlet dalam meraih prestasi
	Kontribusi	Penelitian terdahulu ini memberikan refrensi literasi kepada peneliti tentang bagaimana kredibilitas menjadi alternatif untuk menjadi bahan ulasan peneliti
2.	Penulis	Rinda Meika Ramadani
	Judul Penelitian	Pengaruh Kredibilitas Dan Kepribadian Selebriti Endorser Terhadap Sikap Pemirsa Iklan (Studi Kasus Pada Iklan Pelembab L'oreal Paris Di Televisi)
	Persamaan	Persamaan antara penelitian terdahulu adalah metode penelitian kuantitatif dan mengkaji mengenai kredibilitas sebagai pemecahan suatu masalah.
	Perbedaan	Perbedan penelitian terdahulu dan penelitian yang akan dilakukan yaitu: <ul style="list-style-type: none"> • Objek yang dipakai dalam penelitian. Objek yang diambil pada penelitian terdahulu adalah Pemirsa Iklan Pelembab L'oreal Paris Di Televisi sedangkan Penelitian yang akan dilakukan oleh Peneliti diambil dari Atlet Panahan di Raden Intan Archery Club.

		<ul style="list-style-type: none"> • Perbedaan juga terlihat dari masing masing pengaruh terhadap hasilnya, Pengaruh pada penelitian terdahulu akan berdampak pada seberapa tertarik orang akan membeli suatu produk yang diiklankan sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti berpengaruh pada seberapa besar persentase keberhasilan mencapai prestasi.
	Kontribusi	Pada penelitian terdahulu, peneliti mendapat referensi literasi tentang kajian Pustaka dan metode penelitian.
3.	Penulis	Anis Safitriani
	Judul Penelitian	Pengaruh Kredibilitas, Kualitas, Dan Kuantitas Ewom Terhadap Niat Beli Produk Ms Glow (Studi Kasus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Raden Mas Said Surakarta)
	Persamaan	Persamaan yang terdapat antara penelitian terdahulu dan yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas kredibilitas dan juga penggunaan kuisisioner pada Teknik pengumpulan data.
	Perbedaan	Perbedaan yang terdapat pada penelitian terdahulu dan yang akan dilakukan adalah sample yang diambil pada penelitian terdahulu adalah orang dewasa(mahasiswa) sedangkan sampel yang akan dilakukan penelitian adalah dari berbagai kalangan usia.
	Kontribusi	Pada penelitian terdahulu ini, peneliti mendapat referensi mengenai kredibilitas dan juga metode pengumpulan data.
4.	Penulis	Nanang Fatihi Allafal Fikri
	Judul Penelitian	Kepuasan Atlet Terhadap Kualitas Layanan Pelatih Sekolah Sepakbola (Ssb) Di Kabupaten Bantul
	Persamaan	Persamaan antara penelitian terdahulu adalah pembahasan mengenai pengaruh pelatih terhadap atlet dalam suatu klub olahraga dan sama – sama

		menggunakan kuisioner dalam Teknik pengumpulan data.
	Perbedaan	Perbedaan yang terdapat pada penelitian terdahulu dan penelitian yang akan dilakukan adalah: <ul style="list-style-type: none"> • Penelitian terdahulu memiliki populasi atlet dari klub sepakbola sedangkan penelitian yang akan dilakukan memiliki populasi atlet panahan. • Pada penelitian terdahulu hanya sebatas meneliti kepuasan atlet terhadap kualitas pelatihnya, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan akan meneliti mengenai pengaruh kredibilitas dari pelatih terhadap prestasi atlet.
	Kontribusi	Pada penelitian terdahulu, peneliti dapat mempelajari latarbelakang dan juga gambaran penelitian yang akan dilakukan di lingkup olahraga.

2.2. Komunikasi Kelompok

2.2.1. Definisi Komunikasi Kelompok

Kelompok adalah sekumpulan orang-orang yang terdiri dari dua atau tiga orang bahkan lebih. Kelompok memiliki hubungan yang intensif di antara para anggotanya. Intensitas hubungan di antara mereka merupakan persyaratan utama yang dilakukan oleh orang-orang dalam kelompok tersebut. Kelompok juga memiliki tujuan dan aturan yang dibuat sendiri dan merupakan kontribusi arusinformasi di antara para anggota sehingga mampu menciptakan atribut kelompok sebagai identitas yang khas yang melekat pada kelompok tersebut.

Menurut Deddy Mulyana, dalam buku berjudul Ilmu Komunikasi Suatu3Pengantar, kelompok didefinisikan sebagai sekumpulan orang yang mempunyai tujuan bersama, yang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama (adanya hubungan saling berketergantungan), mengenal satu sama lainnya, dan memandang mereka sebagai bagian dari kelompok tersebut.

Bentuk kelompok sangat bermacam-macam. Mulai dari keluarga, tetangga, kawan-kawan, kelompok diskusi, kelompok pemecahan masalah, atau suatu komite yang tengah melakukan rapat untuk mengambil suatu keputusan. Dengan demikian, komunikasi kelompok biasanya merujuk pada komunikasi yang dilakukan kelompok kecil, jadi bersifat tatap muka. Umpan balik dari seorang peserta dalam komunikasi kelompok masih bisa diidentifikasi dan ditanggapi langsung oleh peserta lainnya.

Komunikasi kelompok memfokuskan pembahasannya pada interaksi di antara orang-orang dalam kelompok kecil. Komunikasi kelompok juga melibatkan komunikasi antarpribadi. Kelompok merupakan kegiatan yang tak terpisahkan dengan kehidupan kita, karena kelompok memungkinkan kita dapat berbagi informasi, pengalaman, dan pengetahuan dengan anggota kelompok yang lain.

2.2.2 Fungsi Komunikasi Kelompok

Keberadaan suatu kelompok ditandai dengan adanya fungsi-fungsi yang akan dilaksanakannya. Fungsi-fungsi tersebut dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat, kelompok, dan para anggota kelompok itu sendiri. Berikut adalah fungsi-fungsi tersebut.

1. Fungsi hubungan sosial, yakni bagaimana suatu kelompok mampu memelihara dan memantapkan hubungan sosial di antara para anggotanya.
2. Fungsi pendidikan, yakni bagaimana sebuah kelompok secara formal maupun informal bekerja untuk mencapai dan mempertukarkan pengetahuan. Fungsi ini akan sangat efektif jika setiap anggota membawa pengetahuan yang bermanfaat bagi kelompoknya.
3. Fungsi persuasi, yakni bagaimana seorang anggota kelompok mempersuasi anggota kelompok lainnya supaya melakukan atau tidak melakukan sesuatu.
4. Fungsi pemecahan masalah, yakni pemecahan masalah berkaitan dengan penemuan alternatif atau solusi yang tidak diketahui sebelumnya, sedangkan pembuat keputusan berhubungan dengan pemilihan antara dua atau lebih solusi.

5. Fungsi terapi, yakni objek dari kelompok terapi adalah membantu setiap individu mencapai perubahan personalnya. Individu tersebut harus berinteraksi dengan anggota kelompok lainnya guna mendapatkan manfaat, namun usaha utamanya adalah membantu dirinya sendiri, bukan membantu kelompok mencapai konsensus.

2.3. Teori Kredibilitas Sumber

2.3.1 Pengertian Kredibilitas Sumber

“Kredibilitas sumber atau komunikator merupakan faktor utama dalam menentukan apakah suatu pesan akan diterima oleh audiens. Komunikator yang memiliki kredibilitas tinggi akan lebih efektif dalam mempengaruhi sikap dan perilaku khalayak, terutama dalam situasi perubahan.”(Aruman, 2023). Pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa sumber atau komunikator yang kredibel akan lebih mudah mempengaruhi orang lain, sehingga jika komunikator ahli dapat dipercaya maka komunikannya akan lebih mudah dipengaruhi untuk mengikuti apa yang menjadi tujuan komunikator dalam melakukan komunikasi.

Asumsi epistemologis dari teori ini bahwa *Source Credibility Theory* adalah sebuah pendekatan yang mengizinkan setiap individu untuk memberikan pandangannya masing-masing terhadap suatu objek. Secara nyata teori ini memberikan penjelasan semakin kredibel sumber maka akan semakin mudah mempengaruhi cara pandang audiens. Dengan kata lain kredibilitas seseorang mempunyai peranan yang penting dalam mempersuasi audiens untuk menentukan pandangannya.

Hovlan menggambarkan peranan kredibilitas dalam proses penerimaan pesan dengan mengemukakan para ahli akan lebih persuasif dibandingkan dengan bukan ahli. Suatu pesan persuasif akan lebih efektif apabila kita mengetahui bahwa penyampai pesan adalah orang yang ahli dibidangnya (Azwar, 1995:64-65). Kredibilitas adalah seperangkat persepsi komunikate tentang sifat-sifat

komunikator. Dalam hal ini terkandung dua hal: pertama kredibilitas merupakan persepsi khalayak, jadi tidak inheren dalam diri komunikator, kedua kredibilitas berkenaan dengan sifat-sifat komunikator (Rakhmat, 2005:257).

Kredibilitas menurut Aristoteles, bisa diperoleh jika seorang komunikator memiliki ethos, pathos, dan logos. Ethos adalah kekuatan yang dimiliki pembicara dari karakter pribadinya, sehingga ucapan-ucapannya dapat dipercaya. Pathos adalah kekuatan yang dimiliki seorang pembicara dalam mengendalikan emosi pendengarnya, sedangkan Logos adalah kekuatan yang dimiliki komunikator melalui argumentasinya (Cangara, 2003:96).

Seorang komunikator dalam proses komunikasi akan sukses apabila berhasil menunjukkan source credibility, artinya menjadi sumber kepercayaan bagi komunikan. Kepercayaan kepada komunikator mencerminkan bahwa pesan yang diterima komunikan dianggap benar dan sesuai dengan kenyataan. Kepercayaan bagi komunikan kepada komunikator ditentukan oleh keahlian komunikator dalam bidang tugas pekerjaannya dan dapat tidaknya ia dipercaya.

Dalam the Source Credibility Theory, kredibilitas komunikator terbentuk oleh keahlian komunikator dalam menguasai seluruh informasi mengenai objek yang dimaksudkan dan memiliki keterpercayaan terhadap derajat kebenaran informasi yang ia sampaikan. Dari pengertian tersebut kredibilitas dalam source credibility theory mengandung dua unsur yaitu keahlian dan keterpercayaan yang dimiliki oleh sumber atau komunikator.

2.3.2 Komponen-Komponen Kredibilitas Komunikator

Telah dikemukakan sebelumnya bahwa berdasarkan *the source credibility theory*, kredibilitas komunikator terbentuk oleh keahlian komunikator dalam menguasai seluruh informasi mengenai objek yang dimaksud dan memiliki keterpercayaan terhadap derajat kebenaran informasi yang ia sampaikan.

Adapun daya tarik adalah salah satu komponen pelengkap dalam pembentukan kredibilitas sumber atau komunikator.

Menurut Rakhmat (2013), Aristoteles dalam karyanya tentang retorika mengemukakan tiga elemen utama yaitu *ethos*, *pathos*, dan *logos*. *Ethos* merupakan aspek yang berkaitan dengan kredibilitas dan karakter komunikator sehingga dapat membangun kepercayaan audiens. Komunikator yang memiliki *ethos* tinggi dianggap jujur, berintegritas, dan kompeten sehingga pesan yang disampaikan lebih mudah diterima. Selanjutnya, *pathos* adalah unsur yang berfokus pada pengaruh emosional terhadap audiens. Dengan membangkitkan perasaan seperti simpati, kemarahan, atau rasa takut, *pathos* dapat membuat audiens lebih tergerak untuk menerima pesan tersebut. Terakhir, *logos* adalah penggunaan logika, alasan, dan bukti yang rasional untuk meyakinkan audiens secara intelektual. Ketiga elemen ini menurut Aristoteles harus dipadukan secara seimbang agar komunikasi dapat berjalan efektif, karena hanya mengandalkan salah satu saja tidak cukup untuk mempengaruhi audiens secara optimal (Rakhmat, 2013). Jadi, kredibilitas dapat diperoleh jika seorang komunikator memiliki *ethos*, *pathos*, dan *logos* yaitu karakter kepribadian yang dapat menjadikan komunikator sebagai sumber yang kredibel diperlukan beberapa komponen yang mempengaruhi terbentuknya kredibilitas, diantaranya:

1. Keahlian

Keahlian komunikator berhubungan dengan penelitian dimana sumber dianggap berpengetahuan, cerdas, berpengalaman, memiliki kewenangan tertentu dan menguasai skill yang bisa diandalkan (Venus, 2004:60). Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa keahlian yang dimiliki oleh komunikator ada dalam penilaian audience, hal ini dapat didefinisikan dengan penguasaan yang dimiliki komunikator pada apa yang dibahas, ia cerdas, terlatih dan juga berpengalaman dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Komunikator memiliki kekuatan melalui karakter pribadinya sehingga ucapan-ucapan komunikator dapat dipercaya. Keahlian komunikator juga menyangkut kekuatan yang

dimilikinya dalam mengendalikan emosi komunikasi juga kekuatan dalam berargumentasi.

2. Keterpercayaan

Keterpercayaan adalah kesan audience tentang komunikator berkaitan dengan wataknya. Komunikator yang dapat dipercaya adalah komunikator yang dianggap jujur, tulus, bermoral, adil, sopan atau etis (Rakhmat, 2005:260).

Menurut Johnstan (Venus, 2009:57) keterpercayaan atau kejujuran sumber banyak bergantung pada persepsi khalayak tentang maksud tindakan sumber. Sumber harus dapat diandalkan dan dipercaya, Jika khalayak menilai bahwa tindakan atau ucapan sumber didasari motif untuk mengambil keuntungan sepihak, maka ia akan menjadi kurang persuasif ketimbang sumber yang dipersuasi tidak memiliki kepentingan pribadi. Jadi, khalayak akan menolak pesan-pesan yang terlihat hanya mementingkan kepentingan orang yang mengungkapkannya.

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa khalayak akan percaya pada komunikator bergantung pada watak yang dimiliki oleh komunikator atau sumber itu sendiri. Jika ia dianggap jujur dan tulus dalam menyampaikan informasi, bermoral adil, etis, serta kesopannya dalam membuat pernyataan dan bertindak maka khalayak akan percaya.

3. Daya Tarik

Daya tarik menjadi salah satu faktor penting yang turut memengaruhi terbentuknya kredibilitas komunikator karena dapat menentukan efektivitas persuasi yang dilakukan oleh komunikator. Menurut Rakhmat (2005:114), daya tarik ini tidak hanya berupa penampilan fisik (physic), namun bisa juga berupa daya tarik psikologis yang terdiri dari kesamaan (similarity), keakraban (familiarity), atau kesukaan (liking). Kesamaan atau similarity dimaksudkan agar orang bisa tertarik pada komunikator karena adanya kesamaan demografi, seperti bahasa, agama, daerah asal, maupun ideologi.

Familiarity maksudnya seorang komunikator yang dikenal baik lebih diterima oleh audience daripada mereka yang tidak dikenal. Komunikator yang sudah dikenal kepiawaiannya akan mudah diterima, sebab audience tidak akan ragu terhadap kemampuan dan kejujurannya. Kesukaan atau liking artinya komunikator memiliki kesamaan atau sudah dikenal pada akhirnya akan lebih disegani oleh audience. (Cangara, 1998: 94).

2.3.3 Cara-cara Membangun Kredibilitas

Kredibilitas pada diri seseorang tidak datang begitu saja, tetapi ada caracara untuk membangunnya. Cara-caranya yaitu:

1. Kesiapan (preparedness)

Kesiapan seorang komunikator akan dapat terlihat pada komunikasi yang meyakinkan dari komunikator. Penguasaan komunikator terhadap materi yang dibahas harus dapat dilihat oleh khalayak. Maka dari itu, seorang komunikator harus memiliki persiapan bahkan ia pun harus merencanakan terlebih dahulu bila akan memulai suatu pembicaraan. Leonard dan Zunin dalam Calhoun mengemukakan enam saran tentang permulaan suatu pertemuan, yaitu:

- a. Mengemukakan data identitas diri dan menanyakan identitas diri khalayak;
- b. Menyampaikan topik pembicaraan yang akan disampaikan;
- c. Memberi sedikit pujian;
- d. Komentar terhadap lingkungan sekitar atau kejadian-kejadian yang aktual;
- e. Permintaan informasi tentang hal yang mungkin diketahui khalayak;
- f. Berikan perhatian yang tulus kepada khalayak ;

2. Kesungguhan (seriousness)

Seorang komunikator yang berbicara dan membahas suatu topik dengan penuh kesungguhan akan menimbulkan kepercayaan khalayak kepadanya. Winston Churchill dikenal sebagai ahli pidato yang biasa menyisipkan humor, tetapi selalu

berupaya agar tidak menimbulkan kesan bahwa ia tidak sungguh-sungguh dalam menghadapi perang atau masalah politik.

3. Kepercayaan diri (confidence)

Seorang komunikator harus senantiasa memancarkan kepastian. Ini harus selalu muncul dengan penguasaan diri dan situasi secara sempurna. Ia harus selamanya siap menghadapi segala sesuatu. Meskipun ia harus menunjukkan kepercayaan dirinya, jangan sekali-kali bersikap terlalu percaya diri.

4. Ketenangan (patience)

Khalayak cenderung akan menaruh kepercayaan kepada komunikator yang tenang dalam penampilan dan tenang dalam mengutarakan kata-kata, ketenangan ini perlu dipelihara dan selalu ditunjukkan pada setiap komunikasi yang dilakukan. Ketenangan yang ditunjukkan seorang komunikator akan menimbulkan kesan pada khalayak bahwa komunikator merupakan orang yang sudah berpengalaman dalam menghadapi khalayak dan menguasai persoalan yang akan dibicarakan. Lebih-lebih apabila ketenangan itu diperlihatkan sewaktu komunikator menghadapi pertanyaan sulit atau serangan itu sudah biasa baginya. Selain itu, jika komunikator bersikap tenang ia akan dapat melakukan ideasi (ideation) dengan mantap, yakni pengorganisasian, pikiran, perasaan, dan hasil pengideraannya secara terpadu sehingga yang terlontar adalah jawaban yang argumentatif.

5. Keramahan (friendship)

Keramahan komunikator menimbulkan rasa simpati khalayak kepadanya. Keramahan tidak berarti kelemahan, tetapi pengekspresian sikap etis. Lebih-lebih jika komunikator muncul dalam forum yang mengandung perdebatan. Ada kalanya dalam suatu forum, timbul tanggapan salah seorang di antara yang hadir berupa kritikan pedas. Dalam situasi sikap seperti ini, sikap hormat komunikator dalam memberikan jawaban akan meluluhkan sikap emosional khalayak, dan akan menimbulkan rasa simpati pada komunikator. Jadi, keramahan tidak saja

ditunjukkan dengan ekspresi wajah tetapi juga dengan gaya dan cara pengutaran paduan pikiran dan perasaannya.

6. Kesederhanaan (moeration)

Kesederhanaan tidak hanya menyangkut hal yang bersifat fisik tetapi juga dalam hal penggunaan bahasa sebagai alat untuk mengeluarkan pikiran dan perasaan dan dalam gaya mengkomunikasikannya. Kesederhanaan sering menunjukkan keaslian dan kemurnian sikap. Dalam kehidupan sehari-hari sering kita jumpai komunikator yang meniru gaya orang lain, yang ditiru sudah tentu orang-orang termasyur. Peniruan seperti ini justru akan mengurangi penilaian sikap positif dari pihak khalayak. Johnson dalam Supratiknya mengungkapkan bahwa kredibilitas komunikator memiliki beberapa aspek:

- a. Sifat dipercaya komunikator sebagai sumber informasi
- b. Intensi, yaitu maksud atau motivasi baik dari komunikator
- c. Ungkapan sikap hangat dan bersahabat dari pengirim
- d. Predikat yang diberikan masyarakat kepada komunikator sebagai seorang yang bisa dipercaya.
- e. Keahlian komunikator menyangkut pokok pembicaraan yang disampaikan
- f. Sifat dinamis (proaktif dan empati) komunikator (Supratiknya, 2003:75).

2.4. Teori S-O-R

Penelitian ini model teori yang digunakan adalah model SOR (Stimulus, Organism, Respon). Objek materialnya adalah manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen : sikap, opini, perilaku, kognisi, afeksi dan konasi (McQuail, 2010:466).

Menurut model ini, organisme menghasilkan perilaku tertentu jika ada kondisi stimulus khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikasi. Asumsi dasar dari model ini adalah media massa menimbulkan efek yang terarah, segera dan langsung terhadap komunikasi. Stimulus Respon Theory atau SR Theory. Model ini menunjukkan bahwa komunikasi merupakan proses aksi komunikasi. Artinya model ini

mengasumsi bahwa kata-kata verbal, isyarat non verbal, simbol-simbol tertentu akan merangsang orang lain memberikan respon dengan cara tertentu.

Menurut McQuail, (2010:467) Teori yang melandasi penelitian ini adalah teori SOR (Stimulus, Organism, Respon) yang berkeyakinan bahwa penyebab sikap yang dapat berubah tergantung pada kualitas rangsang yang berkomunikasi dengan organisme. Inti dari teori ini adalah bahwa setiap proses efek media terhadap individu, harus diawali dengan perhatian atau terpaan oleh beberapa pesan media. Hasilnya menjangkau waktu dan membuat suatu perbedaan, seringkali pada orang dalam jumlah banyak. Hal ini menunjukkan masyarakat dan para orang tua mendapatkan stimulus yaitu terpaan pesan dari berita-berita penculikan anak, dan kemudian pada jangkah waktu tertentu menciptakan suatu perbedaan (pengaruh) terhadap mereka.

Adapun keterkaitan model SOR (Stimulus, Organism, Respon) dalam penelitian ini adalah :

- 1) Stimulus yang di maksud adalah pesan yang disampaikan oleh pelatih kepada atlet.
- 2) Organisme yang dimaksudkan adalah Atlet yang berada di Panahan Raden Intan Archery Club.
- 3) Respon yang dimaksud adalah perubahan ataupun peningkatan yang di alami atlet selama latihan.

Hosland, et al (1953) dalam McQuail, (2010:464) mengatakan bahwa proses perubahan perilaku pada hakekatnya sama dengan proses belajar. Proses perubahan perilaku tersebut menggambarkan proses belajar pada masyarakat yang terdiri dari:

1. Stimulus (rangsang) yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Apabila stimulus tersebut tidak diterima atau ditolak berarti stimulus itu tidak efektif mempengaruhi perhatian masyarakat dan berhenti disini. Tetapi bila stimulus diterima oleh organisme berarti ada perhatian dari masyarakat dan stimulus tersebut efektif.

2. Apabila stimulus telah mendapat perhatian dari organism (diterima) maka ia mengerti stimulus ini dilanjutkan kepada proses berikutnya.
3. Setelah itu organism mengolah stimulus tersebut sehingga terjadi kesediaan untuk bertindak demi stimulus yang telah diterimanya (bersikap)
4. Akhirnya dengan dukungan fasilitas serta dorongan dari lingkungan maka stimulus tersebut mempunyai efek tindakan dari masyarakat tersebut (perubahan perilaku)

Teori ini mengatakan bahwa perubahan perilaku dapat berubah hanya apabila stimulus (rangsang) yang diberikan benar-benar melebihi dari stimulus semula. Stimulus yang dapat melebihi stimulus semula ini berarti stimulus yang diberikan harus dapat meyakinkan organism ini, reinforment memegang peranan penting. Stimulus atau pesan yang disampaikan kepada komunikan mungkin diterima atau mungkin ditolak. Komunikasi akan berlangsung jika perhatian komunikan. Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya Setelah mengolahnya dan menerimanya, Maka terjadilah kesediaan untuk mengubah sikap.

Teori ini mendasarkan asumsi bahwa penyebab terjadinya perubahan perilaku tergantung kepada kualitas rangsang (stimulus) yang berkomunikasi dengan organism. Artinya kualitas dari sumber komunikasi (sources) misalnya kredibilitas, kepemimpinan, gaya berbicara sangat menentukan keberhasilan perubahan perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat. Teori SOR (Stimulus, Organism, Response) merupakan proses komunikasi yang menimbulkan reaksi khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikan. Unsur-unsur pada model ini adalah pesan (Stimulus), komunikan (Organism), dan efek (Response) (Effendy, 2003:254).

2.5. Prestasi

Prestasi olahraga merupakan hasil optimal yang dicapai oleh seorang olahragawan (atlet) atau sekelompok orang (tim/regu) dalam bentuk kemampuan dan keterampilan dalam menyelesaikan tugas-tugas, baik dalam kompetisi beregu

maupun individu. Usaha latihan yang maksimal dan terstruktur dapat memberikan hasil yang maksimal dalam prestasi olahraga.

Dalam UU No. 3 Tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional ialah olahraga prestasi dilaksanakan melalui proses pembinaan dan pengembangan secara terencana, berjenjang, dan berkelanjutan dengan dukungan ilmu pengetahuan dan teknologi keolahragaan. UU RI Nomor 3 Tahun 2005 tentang Sistem Keolahragaan Nasional Bab VII pasal 21 ayat 2 dan 3, Pembinaan dan pengembangan olahraga prestasi dilaksanakan dan diarahkan untuk mencapai prestasi olahraga pada tingkat daerah, nasional, dan internasional yang dilakukan oleh induk organisasi cabang olahraga tingkat pusat maupun pada tingkat daerah.

Untuk pelaksanaan pengembangan prestasi pengorganisasian adalah salah satu cara untuk dapat melakukan pembinaan yang sistematis dan terstruktur. Melalui Peraturan Presiden Republik Indonesia nomor 95 tahun 2017 tentang peningkatan prestasi olahraga nasional, Peningkatan Prestasi Olahraga Nasional adalah kegiatan untuk menciptakan atlet berprestasi dalam rangka mencapai target medali di kejuaraan maupun pekan olahraga tingkat internasional. Selain itu, pemerintah pusat melalui UUD RI nomor 3 tahun 2015 tentang sistem keolahragaan menekankan pemerintah kabupaten/kota melaksanakan perencanaan, pembinaan, pengembangan, penerapan standardisasi, dan penggalangan sumber daya keolahragaan yang berbasis keunggulan lokal. Proses pembinaan dan pengembangan dilakukan salah satunya dengan menyelenggarakan kompetisi secara berjenjang dan berkelanjutan, di tambah dengan adanya lembaga-lembaga keolahragaan di Indonesia dapat memberikan upaya untuk meningkatkan prestasi olahraga.

Komite Olahraga Nasional Indonesia (KONI) salah satu lembaga yang bertanggung jawab membantu mengelola penyelenggaraan keolahragaan indonesia, memiliki peran penting yang memiliki kejelasan visi, misi dan perencanaan program yang strategis jangka panjang maupun jangka pendek. Namun demikian, ada banyak hal

yang masih belum secara optimal dilakukan dalam mengembangkan prestasi di bidang keolahragaan.

Husdarata (2010:75) ada beberapa kendala yang sering dijumpai dalam perkembangan olahraga prestasi di Indonesia yaitu, masalah manajemen keolahragaan nasional, organisasi induk belum melaksanakan program pembinaan jangka panjang secara konsisten dan berkesinambungan, penyerapan dan pendekatan ilmiah dan teknologi dalam olahraga masih terbatas, adanya kesenjangan yang cukup lebar antara pemain-pemain top dengan pemain-pemain kader dalam kemampuan dan prestasinya, sistem pemanduan bakat selama ini dilakukan secara alamiah teras kurang memperhatikan hasil yang memadai, dan kendala yang terakhir adalah kelemahan proses pembinaan tingkat dasar atau pemula. Bukan hanya itu selain faktor atlet dan pelatih maka ada faktor penting yang sangat berpengaruh pada perkembangan olahraga prestasi saat ini yaitu faktor dari dukungan organisasi dan manajemennya.

Hal ini sejalan dengan penjelasan dari Rahmat (2014:54) bahwa untuk mendapatkan sebuah prestasi ada dua faktor yang mempengaruhi, dua faktor tersebut adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berasal dari dalam diri seorang atlet, dan faktor eksternal meliputi lingkungan organisasi dan manajemennya. Upaya untuk menjalankan organisasi keolahragaan tentunya sebuah organisasi tersebut harus memiliki ilmu manajemen yang baik dan mampu terarah.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tipe Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, yakni metode penelitian yang menggambarkan semua data atau keadaan subjek/objek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain), kemudian dianalisis dan dibandingkan berdasarkan kenyataan yang sedang berlangsung pada saat ini dan selanjutnya mencoba untuk memberikan pemecahan masalahnya. Jenis penelitian ini menggunakan kuesioner survei atau pengumpulan data. Adapun Variabel ini diukur (biasanya dengan instrumen penelitian) sehingga data yang terdiri dari angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur statistic. Pada penelitian ini data survei akan dikumpulkan dari jawaban sampel atas populasi untuk mengetahui ada atau tidak adanya pengaruh kredibilitas pelatih pada atlet dalam meraih prestasi Raden Intan Archery Club

3.2 Varibel Penelitian

Dalam penelitian ini ada dua variable penelitian yang digunakan, yaitu:

- a. Variabel Bebas/Independent Variable yaitu sejumlah gejala/faktor/unsur yang menentukan/mempengaruhi ada atau munculnya gejala/faktor/unsur lain Biasanya variabel bebas ditandai dengan simbol X. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah pengaruh kredibilitas pelatih Raden Intan Archery Club.
- b. Variabel Terikat yaitu sejumlah gejala atau faktor/unsur yang ada atau muncul karena dipengaruhi oleh adanya variabel bebas. Variabel terikat ini ditandai

dengan simbol Y. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah prestasi yang di raih atlet (Y).

3.3 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dirancang untuk mencari tahu besar pengaruh kredibilitas pelatih (X) terhadap prestasi atlet (Y). Peneliti juga memberikan batasan dalam penelitiannya untuk menghindari persepsi dan pemahaman yang berbeda, yaitu peneliti akan berfokus pada pengaruh kredibilitas pelatih terhadap atlet dalam mencapai prestasi panahan pada Raden Intan Archery Club dan survei akan dilakukan kepada atlet yang dilatih oleh Bapak Kusyoto, S.Pd.

3.4 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan setelah melakukan seminar proposal dan mendapatkan surat izin riset. Sedangkan penelitian ini akan dilaksanakan di Club Raden Intan Archery.

3.5 Definisi Konseptual

Morissan (2012;61), mengatakan definisi konsep merupakan arti yang mendalam dari sebuah penelitian, sehingga saat di lapangan mampu memringankan peneliti dalam menjabarkan konsep tersebut. Dalam penelitian yang berjudul definisi konsep pada penelitian ini adalah:

4.1 Kepercayaan

Keterpercayaan adalah kesan audience tentang komunikator berkaitan dengan wataknya. Komunikator yang dapat dipercaya adalah komunikator yang dianggap jujur, tulus, bermoral, adil, sopan atau etis (Rakhmat, 2005:260). Menurut Johnstan (Venus, 2009:57) keterpercayaan atau kejujuran sumber banyak bergantung pada persepsi khalayak tentang maksud tindakan sumber.

4.2 Keahlian

Keahlian komunikator berhubungan dengan penelitian dimana sumber dianggap berpengetahuan, cerdas, berpengalaman, memiliki kewenangan tertentu dan

menguasai skill yang bisa diandalkan (Venus, 2004:60). Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa keahlian yang dimiliki oleh komunikator ada dalam penilaian audience, hal ini dapat didefinisikan dengan penguasaan yang dimiliki komunikator pada apa yang dibahas, ia cerdas, terlatih dan juga berpengalaman dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Komunikator memiliki kekuatan melalui karakter pribadinya sehingga ucapan-ucapan komunikator dapat dipercaya.

4.3 Daya Tarik

Daya tarik menjadi salah satu faktor penting yang turut memengaruhi terbentuknya kredibilitas komunikator karena dapat menentukan efektivitas persuasi yang dilakukan oleh komunikator. Menurut Rakhmat (2005:114), daya tarik ini tidak hanya berupa penampilan fisik (physic), namun bisa juga berupa daya tarik psikologis yang terdiri dari kesamaan (similarity), keakraban (familiarity), atau kesukaan (likings).

4.4 Prestasi

Menurut Sardiman A.M (2001: 46) “Prestasi adalah kemampuan nyata yang merupakan hasil interaksi antara berbagai faktor yang mempengaruhi baik dari dalam maupun dari luar individu dalam belajar”. Hal serupa dinyatakan pula oleh Nana Syaodih Sukmadinata (2004: 102) bahwa:

Prestasi atau hasil belajar (achievement) merupakan realisasi atau pemekaran dari kecakapan-kecakapan potensial atau kapasitas yang dimiliki seseorang. Penguasaan hasil belajar oleh seseorang dapat dilihat dari perilakunya, baik perilaku dalam bentuk penguasaan pengetahuan, keterampilan berfikir maupun keterampilan motorik. Di sekolah, hasil belajar ini dapat dilihat dari penguasaan siswa akan mata pelajaran yang ditempuhnya.

4.5 Teori S-O-R

Adapun keterkaitan model SOR (Stimulus, Organism, Respon) dalam penelitian ini adalah :

- 1) Stimulus yang di maksud adalah pesan yang disampaikan oleh pelatih kepada atlet.
- 2) Organisme yang dimaksudkan adalah Pelatih yang berada di Panahan Raden Intan Archery Club.
- 3) Respon yang dimaksud adalah perubahan ataupun peningkatan yang di alami atlet selama latihan.

3.6 Definisi Operasional

Sugiyono, (2014:3) mengatakan definisi operasional adalah serangkaian arah yang lengkap tentang fokus tujuan yang harus diperhatikan dan diukur dalam suatu variabel agar bisa diuji kesahihan penelitian sehingga akan ditemukan poin-poin yang diturunkan dalam instrument penelitian. Dalam hal ini secara operasional didefinisikan sebagai berikut :

Tabel 2. Indikator Penelitian
Sumber : Pemikiran Peneliti

No.	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Instrument	Skala
1.	Variabel X Kredibilitas Pelatih Terhadap atlet	Pelatih menstimulus responden	Keahlian	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berapa kali pelatih menjalani pelatihan nasional 2. Berapa kali pelatih melakukan penyampaian teknik pada atlet 3. Berapa kali pelatih menyampaikan pengalaman saat pertandingan 	Likert
			Kepercayaan	<ol style="list-style-type: none"> 4. Atlet setuju bahwa pelatih dikenali oleh banyak atlet 5. Atlet setuju bahwa pelatih memiliki integritas saat melatih 6. Atlet setuju bahwa pelatih memiliki kejujuran saat melatih 7. Atlet setuju ketika bertanding di dampingi oleh pelatih 	Likert
			Daya Tarik	<ol style="list-style-type: none"> 8. Atlet setuju bahwa memiliki minat yang tinggi untuk berlatih panahan 9. Atlet setuju bahwa mereka lebih tertarik saat dilatih oleh pelatih profesional 10. Atlet setuju dilatih oleh pelatih yang sama dari awal sampai pertandingan 11. Atlet tertarik mengikuti arahan 	Likert

No.	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Instrument	Skala
				<p>pelatih saat latihan</p> <p>12. Atlet antusias mengikuti latihan yang diberikan pelatih</p> <p>13. Atlet memahami yang disampaikan oleh pelatih</p> <p>14. Atlet antusias saat sudah melakukan arahan yang diberikan pelatih</p> <p>15. Atlet mencoba teknik baru yang diarahkan oleh pelatih</p> <p>16. Atlet antusias saat dilatih teknik baru oleh pelatih</p> <p>17. Atlet mengikuti jadwal latihan yang variatif diberikan oleh pelatih</p> <p>18. Atlet antusias mengikuti jadwal latihan yang diberikan oleh pelatih</p> <p>19. Atlet mengikuti uji tes sebelum pertandingan diadakan.</p> <p>20. Atlet antusias mengikuti uji tes sebelum pertandingan diadakan.</p> <p>21. Atlet setuju mengikuti latihan fisik tambahan yang diarahkan oleh pelatih.</p> <p>22. Atlet antusias mengikuti latihan fisik tambahan yang diarahkan oleh pelatih.</p>	
				23.	
2.	Variabel Y Prestasi Atlet	Perubahan pola latihan atlet	Pengaruh terhadap perubahan pola latihan atlet	<p>24. Atlet mengalami kesulitan mengikuti pola latihan yang diberikan pelatih</p> <p>25. Atlet mengikuti latihan fisik tambahan yang diberikan oleh pelatih</p> <p>26. Atlet mengalami kelelahan karena pola latihan yang berlebih</p> <p>27. Atlet menjadi lebih produktif saat latihan yang diarahkan oleh pelatih</p> <p>28. Atlet mengikuti arahan pelatih dan terus menerus mengulangi arahan yang diberikan pelatih</p>	Likert
			Perubahan semangat atlet saat latihan	<p>29. Atlet mengalami perubahan semangat latihan saat dilatih oleh pelatih</p> <p>30. Atlet menjadi semangat latihan ketika ada program latihan bersama mingguan</p>	

No.	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Instrument	Skala
				31. Atlet menjadi semangat ketika latihan bersama teman-teman seusianya	
			Perubahan sikap atlet	32. Atlet mengalami perubahan sikap yang signifikan saat dilatih oleh pelatih 33. Atlet lebih patuh ketika dilatih oleh pelatih 34. Atlet menjadi lebih semangat ketika diperhatikan oleh pelatih saat latihan	Likert
			Perubahan teknik Atlet	35. Atlet mengalami perubahan teknik ketika mendengar arahan pelatih 36. Atlet melakukan teknik yang diberikan oleh pelatih 37. Atlet memperbaiki teknik yang salah yang diarahkan oleh pelatih	Likert
			Perubahan hasil latihan atlet	38. Atlet merasakan perubahan latihan yang baik untuk dirinya dari arahan pelatih 39. Atlet membuat pelatih senang karena hasil latihan yang tidak sia-sia 40. Atlet merasakan menjadi lebih baik saat arahan dari pelatih dilakukan dan mendapatkan hasil yang maksimal	Likert
			Kenaikan prestasi atlet	41. Atlet merasa latihan yang diberikan pelatih dapat meningkatkan prestasi atlet	Likert

3.7 Populasi dan Sampel

3.7.1 Populasi

Populasi adalah kumpulan objek penelitian. Populasi berupa orang, benda, objek, peristiwa, atau apa pun yang menjadi objek dari survei dan populasi ditentukan oleh topik dan tujuan survei. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Atlet dan Pelatih Panahan Pada Raden Intan Archery Club. Kemudian, karena pada penelitian ini survey akan dilakukan dalam penggelompokan usia 10-17 Tahun terdiri dari 15 atlet dan usia 17-30 Tahun terdiri dari 25 atlet yang menjadi populasi dalam penelitian ini.

Tabel 3. Data Atlet Raden Intan Archery Club

Sumber : Data Atlet Raden Intan Archery Club, Candimas Kecamatan Natar, Lampung Selatan

USIA	JUMLAH ATLET
12-16 Tahun	15
17-30 Tahun	25
Jumlah	40 Atlet

Tabel 4. Data Informan Atlet Raden Intan Archery Club

Sumber : Data Atlet Raden Intan Archery Club 2022/2023

NO	Nama Atlet	Usia	Divisi
1.	Mesra Ayuni	26 tahun	Recurve
2.	Suci Dwi Megasari	30 tahun	Recurve
3.	Taufan Bisma Kuncoroi	30 tahun	Compound
4.	Fajar Bayu Kunto Aji	30 tahun	Standard Bow
5.	Gusti Agung Risman	30 tahun	Recurve
6.	Feni Fadila	25 tahun	Recurve
7.	Gilang Rismawan	22 tahun	Compound
8.	Alif Prasetyo Permadi	24 tahun	Standard Bow
9.	Arif Nugroho	23 tahun	Standard Bow
10.	Ricky Nick Kevin	23 tahun	Recurve
11.	Miftahul Huda	21 tahun	Recurve
12.	Mela Sintia	18 tahun	Recurve
13.	M Mas Adityo	28 tahun	Recurve
14.	Nugraha Afiano Saputra	24 tahun	Recurve
15.	Tyas Cindi Pratiwi	19 tahun	Recurve
16.	Noni Marinda	23 tahun	Standard Bow
17.	Syuhadaul	24 tahun	Compound
18.	Arif Wahyudi	17 tahun	Standard Bow
19.	Murfid Fadhil	22 tahun	Compound
20.	Aprilya Dwi Ningtyas	19 tahun	Recurve
21.	Mala Ayuningtiah	23 tahun	Standard Bow
22.	Chendy Ramadhan	21 tahun	Standard Bow
23.	Anggi Tiara Putri	25 tahun	Standard Bow
24.	Diego Armando Yosi Junior	21 tahun	Compound
25.	Jefry Aditya Pratama	24 tahun	Recurve
26.	Azahra Sagita Putri	16 tahun	Recurve
27.	Risky Adiansyah	15 tahun	Standard Bow
28.	Ivan Tri Saputra	16 tahun	Standard Bow
29.	Mulya Artha	14 tahun	Standard Bow
30.	Ezhy Fehardian	13 tahun	Standard Bow
31.	Reno Ardiansyah	14 tahun	Standard Bow
32.	Akmal Indra Saputra	12 tahun	Compound
33.	Enrico Panahdiva Yosi Junior	13 tahun	Compound
34.	Erlangga Amanda Saputra	15 tahun	Recurve
35.	Afriza Fitran Novega	14 tahun	Recurve
36.	Anastasia Adinda Puspa Iswandari	15 tahun	Recurve
37.	Rafael Abel Dimas	16 tahun	Recurve
38.	Ni Komang Devi	15 tahun	Standard Bow
39.	Annisa Nurulaulia	14 tahun	Standard Bow
40.	Shinta Puspita Sari	12 tahun	Standard Bow

3.7.2 . Sampel

Sampel adalah proses menyeleksi sejumlah elemen yang menjadi populasi pada suatu penelitian. Dengan adanya sampel, peneliti akan mampu menggeneralisasi sifat-sifat yang dibutuhkan oleh peneliti dalam menjawab masalah pada penelitiannya. Sampel yang ideal adalah elemen-elemen yang dapat mewakili dari banyaknya populasi yang ada secara karakteristik yang dibutuhkan. Karena pada penelitian ini jumlah populasinya kurang dari seratus maka penarikan sampel akan menggunakan metode total sampel (total sampling) di mana jumlah sampel sama dengan jumlah populasi. Adapun kriteria yang dimiliki oleh responden adalah atlet senior maupun junior yang berada di Raden Intan Archery Club.

3.8 Sumber Data

3.8.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Adapun yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari objek penelitian yang didapat dari kuesioner yang dibagikan. Kuisisioner ini akan dijawab oleh atlet yang dilatih oleh Bapak Kusyoto, S.Pd, terhadap kredibilitas pelatih selama mereka di latih oleh Bapak Kusyoto, S.Pd sampai mereka memperoleh prestasi.

3.8.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder dalam penelitian ini data yang asalnya dari pusat latihan Raden Intan Archery Club, dapat berupa berkas atau dokumentasi. Penelitian ini juga akan melakukan observasi (turun lapangan) untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk penelitian.

3.9 Teknik Pengumpulan Data

3.9.1 Observasi

Observasi adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya selain pancaindra lainnya seperti telinga, penciuman, mulut dan kulit. Jadi peneliti melakukan observasi dengan melakukan pengamatan secara langsung di Panahan Raden Intan Archery Club.

3.9.2 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan proses pengumpulan data yang dilakukan seorang peneliti dengan mengumpulkan data berupa catatan-catatan, gambar, atau tulisan dan sebagainya. Adapun dalam hal ini, peneliti mengumpulkan data-data berupa kegiatan yang dilakukan saat melakukan latihan pada Panahan Raden Intan Archery Club.

3.9.3 Kuesioner

Selain observasi dan dokumentasi, penelitian ini juga menggunakan metode kuesioner, yakni Prosedur dalam penyebaran kuesioner dilakukan dengan cara memberikan kuesioner kepada atlet dengan diberikan waktu selama tiga hari untuk pengisian kuesioner tersebut, sehingga diharapkan jawaban yang diberikan responden dapat dipercaya dan jujur.

3.10 Skala data dan Penentuan Skor

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan skala pengukuran Likert. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi penelitian (Moleong, 2005). Setiap jawaban dalam penelitian ini akan diberikan penentuan skor sebagai berikut :

Tabel 5. Tabel Skala Likert

Pilihan Jawaban	Skor
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Tidak Setuju (TS)	3
Sangat Tidak Setuju (STS)	2

3.11 Teknik Pengujian Instrumen

Untuk mendapatkan kebenaran data, maka instrumen harus memenuhi persyaratan tertentu. Instrumen yang baik dalam penelitian harus memenuhi dua persyaratan yaitu valid dan reliabel, instrumen harus melalui tahap uji validitas dan reliabilitas sebagai berikut:

3.11.1 Validitas

Uji validitas menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan mengenai sasaran. Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya setiap item pertanyaan dalam kuesioner. Uji validitas dilakukan dengan menggunakan Correlation Product Moment. Sugiyono (2012) mengatakan : “Teknis korelasi product moment digunakan untuk mencari hubungan dua variabel, dan sumber data dari dua variabel atau lebih tersebut adalah sama”. Rumus teknik korelasi product moment, yaitu:

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan :

r : koefisien korelasi Pearson

N : banyak pasangan nilai X dan Y

$\sum XY$: jumlah dari hasil kali nilai X dan nilai Y

$\sum X$: jumlah nilai X

$\sum Y$: jumlah nilai Y

$\sum X^2$: jumlah dari kuadrat nilai X

$\sum Y^2$: jumlah dari kuadrat nilai Y

3.11.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan akurasi, ketepatan dan konsistensi kuesioner dalam mengukur variabel. Reabilitas menurut Ghazali (2005) adalah alat ukur untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel konstruk.

Cara menghitung tingkat reabilitas suatu data yaitu dengan menggunakan rumus Alpha Cronbach Reabilitas merupakan tingkat keandalan alat ukur (kuesioner). Uji ini menurut Sugiyono (2008) menggunakan Alpha Cronbach dengan rumus:

$$Rii = \frac{K}{K-1} \times \frac{1 - \sum ab^2}{at^2}$$

Keterangan:

Rii = Reabilitas Instrumen

at² = Varians total

K = Banyaknya butir pertanyaan

\sum = Varians butir pertanyaan

3.12 Teknik Analisis Data

3.12.1 Analisa Regresi Linier Sederhana

Teknik analisis regresi sederhana berfungsi untuk memprediksi besarnya pengaruh variabel bebas (Kredibilitas pelatih) terhadap variabel terikat (Prestasi Atlet). Persamaan regresi sederhana dari populasi adalah sebagai berikut:

$$Y = a + Bx$$

Keterangan:

Y = Prestasi Atlet

X = Pengaruh Kredibilitas Pelatih

a = Konstanta

b = Koefisien regresi variabel bebas

3.12.2 Analisa Korelasi

Analisa korelasi pada penelitian ini akan menggunakan Analisa korelasi pearson atau Correlation Product Moment. Sugiyono (2012) mengatakan : “Teknis korelasi product moment digunakan untuk mencari hubungan dua variabel, dan sumber data dari dua variabel atau lebih tersebut adalah sama”. Rumus teknik korelasi product moment, yaitu:

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan :

R : koefisien korelasi Pearson

N : banyak pasangan nilai X dan Y

$\sum XY$: jumlah dari hasil kali nilai X dan nilai Y

$\sum X$: jumlah nilai X

$\sum Y$: jumlah nilai Y

$\sum X^2$: jumlah dari kuadrat nilai X

$\sum Y^2$: jumlah dari kuadrat nilai Y

3.13 Pengujian Hipotesis

Tahap pertama untuk menguji hipotesa adalah mengetahui Thitung (Thit) atau *Student Test*, adapun rumus *statistic T* adalah sebagai berikut:

$$T = r = \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

T = Nilai Uji T

r = Nilai Korelasi

n = Besarnya Sampel

T-test digunakan pada situasi ketika sampel yang digunakan adalah kecil dan variabilitas dari besarnya populasi tidak diketahui. Uji t dilakukan dengan cara membandingkan hasil penghitungan t statistic taraf signifikan α (0,05) dengan ketentuan $dk = n-2$.

Tahap kedua dalam pengujian hipotesis penelitian ini dilakukan dengan membandingkan nilai Thit dengan Ttab pada taraf signifikan 5%. Ketentuan yang dipakai dalam perbandingan adalah:

1. Jika $Thit > Ttab$ pada taraf signifikan 5% maka koefisien regresinya signifikan, yang berarti hipotesis diterima.

2. Jika $T_{hit} < T_{tab}$ pada taraf signifikan 5% maka koefisien regresinya tidak signifikan, yang berarti hipotesis ditolak.

3.14 Teknik Pengolahan Data

Analisis data menurut Moleong (2011: 248) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan pada orang lain. Data yang telah terkumpul, selanjutnya akan diolah untuk kebutuhan analisis. Pada penelitian ini menggunakan teknik pengolahan data dengan beberapa langkah sebagai berikut :

1. Penyuntingan, melakukan pendeteksian kesalahan yang ada dalam menjaga akurasi dan konsisten pada data.
2. Pemberian kode atau klasifikasi data, dengan memberikan skor pada jawaban yang diberikan responden sesuai dengan skala likert yang telah ditentukan dan dikelompokkan sesuai dengan kategori yang ada.
3. Pengujian keabsahan data, dengan menggunakan uji statistika.
4. Mendeskripsikan data, dengan menyajikan data dalam bentuk tabel yang memuat persentase pada item pertanyaan serta penjelasan dari adanya data yang didapatkan pada setiap indikator yang telah ditentukan.

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasar pada rumusan dan tujuan penelitian yaitu mengetahui besar pengaruh kredibilitas pelatih dengan atlet dalam mencapai tujuan prestasi panahan pada raden intan *archery club* adalah hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa nilai R-Square sebesar 0.798 atau dapat disimpulkan bahwa 79.8% variabel independen dalam regresi menjelaskan variasi variabel dependen. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengaruh kredibilitas pelatih terhadap prestasi panahan Raden Intan Achery Club sebesar 79,8%, sedangkan 21,2% dipengaruhi oleh variabel lainnya (komitmen, sikap audiens, kualitas pesan) . Hasil ini menunjukkan korelasi variabel yang kuat (Sugiyono, 2017). Sejalan dengan teori SOR di mana asumsi utama penyebab terjadinya perubahan perilaku tergantung kepada kualitas rangsang (stimulus) yang berkomunikasi dengan organism. Artinya kualitas dari sumber komunikasi (*soerces*) misalnya kredibilitas, kepemimpinan, gaya berbicara sangat menentukan keberhasilan perubahan perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat. Raden Intan Archery Club menerapkan pemilihan pelatih yang ketat dengan mementingkan aspek kredibilitas pelatih untuk menanamkan nilai-nilai juara dalam diri atlet.

5.2 Saran

a. Saran Akademik

1. Saran akademik pertama adalah meneliti bagaimana kredibilitas seorang komunikator, dalam hal ini pelatih, dapat meningkatkan efektivitas penyampaian pesan dalam interaksi dengan atlet. Studi ini dapat menggunakan teori SOR sebagai kerangka konseptual dengan memfokuskan pada bagaimana stimulus (cara penyampaian pesan oleh

pelatih) diterima dan diolah oleh atlet sebagai organisme, lalu menghasilkan respons berupa peningkatan motivasi dan performa. Melalui penelitian tersebut, mahasiswa dapat mengukur variabel kredibilitas komunikator berdasarkan tiga aspek utama menurut Aristoteles: ethos (kepercayaan/otoritas komunikator), pathos (emosi yang ditimbulkan oleh komunikator), dan logos (rasionalitas argumen komunikator). Studi ini tidak hanya berguna dalam bidang olahraga tetapi juga dalam komunikasi organisasi dan kepemimpinan.

2. Saran akademik kedua adalah meneliti gaya komunikasi pelatih dan pengaruhnya terhadap motivasi serta kepercayaan diri atlet. Penelitian ini dapat mengeksplorasi bagaimana gaya komunikasi persuasif, asertif, atau instruksional yang digunakan pelatih berperan dalam membentuk persepsi atlet sebagai organisme, yang kemudian mempengaruhi respons mereka dalam meningkatkan performa. Penelitian ini dapat menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode wawancara mendalam terhadap atlet dan pelatih atau pendekatan kuantitatif dengan kuesioner. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dalam memahami bagaimana komunikasi interpersonal antara pemimpin dan bawahan berkontribusi pada pencapaian tujuan bersama, yang juga relevan dalam studi komunikasi kepemimpinan.

b. Saran Praktis

1. Pelatih perlu meningkatkan keterampilan komunikasi mereka agar lebih efektif dalam menyampaikan instruksi dan motivasi kepada atlet. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan kepemimpinan dan komunikasi interpersonal, seperti teknik komunikasi persuasif, pemberian umpan balik yang konstruktif, serta cara membangun hubungan yang lebih baik dengan atlet. Dengan komunikasi yang baik, atlet akan lebih memahami dan menerima arahan dengan optimal, sehingga meningkatkan motivasi dan prestasi mereka.

2. Klub olahraga, termasuk Raden Intan Archery Club, dapat mengembangkan program mentorship di mana pelatih berperan tidak hanya sebagai instruktur teknis tetapi juga sebagai mentor bagi atlet. Melalui pendekatan ini, pelatih dapat membangun hubungan yang lebih erat dengan atlet, memahami kebutuhan mereka secara lebih mendalam, dan memberikan motivasi yang lebih personal. Program ini juga dapat membantu menciptakan lingkungan pelatihan yang lebih suportif dan kondusif bagi perkembangan psikologis atlet.

3. Pihak klub atau organisasi olahraga perlu melakukan evaluasi rutin terhadap kredibilitas dan efektivitas komunikasi pelatih. Evaluasi ini dapat dilakukan melalui survei kepuasan atlet, wawancara, atau forum diskusi untuk mendapatkan umpan balik terkait gaya kepemimpinan dan strategi komunikasi yang digunakan oleh pelatih. Dengan demikian, klub dapat memastikan bahwa pelatih selalu berkembang dan mampu memberikan dampak positif bagi prestasi atlet.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Muslich & Sri Iswati. (2009). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Surabaya: Airlangga University Press (AUP).
- Antar, Venus. 2004. *Manajemen Kampanye: Panduan Teoritis dan Praktis dalam Mengefektifkan kampanye Komunikasi*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media
- Venus, A. (2009). *Manajemen kampanye komunikasi: Strategi, desain, dan pelaksanaan kampanye komunikasi sosial*. Jakarta: Simbiosis Rekatama Media.
- Aruman, E., Sumardjo, S., Panjaitan, N. K., & Sadono, D. (2018). *Model komunikasi untuk membangun kapasitas kewirausahaan dan kesiapan perubahan pedagang pasar tradisional*. *Jurnal Penyuluhan*, 14(1), 1–14.
- Azwar, Saifudin. 1995. *Sikap Manusia: Teori dan Pengukurannya Edisi Kedua*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset.
- Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*. Edisi revisi, Rajawali Pers, 2013.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W.H. Freeman.
- Becker, A. J. (2009). It's not what they do, it's how they do it: Athlete experiences of great coaching. *International Journal of Sports Science & Coaching*, 4(1), 93-119.
- Cangara, Hafied. 2008. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Grafindo
- Effendy, O. Uchjana. 2001. *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Feltz, D. L., Short, S. E., & Sullivan, P. J. (2008). *Self-efficacy in sport*. *Human Kinetics*.
- Hovland, Carl I., Irving K. Janis, and Harold H., Kelley (1953), *Communication and*
- Horn, T. S., Bloom, G. A., Berglund, K. M., & Packard, S. (2010). *Relationship between collegiate athletes' psychological characteristics and their*

- preferences for different types of coaching behavior*. *The Sport Psychologist*, 24(2), 222-246.
- Husdarata. 2010. *Sejarah dan Filsafat Olahraga*. Bandung:Alfabeta.
- Jowett, S., & Cockerill, I. M. (2003). Olympic medallists' perspective of the athlete-coach relationship. *Psychology of Sport and Exercise*, 4(4), 313-331.
- Kavussanu, M., Boardley, I. D., Jutkiewicz, N., Vincent, S., & Ring, C. (2008). Coaching efficacy and coaching effectiveness: Examining their predictors and comparing coaches' and athletes' reports. *The Sport Psychologist*, 22(4), 383-404.
- Kertajaya, Hermawan. 2008. *Arti Komunitas*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Mageau, G. A., & Vallerand, R. J. (2003). *The coach-athlete relationship: A motivational model*. *Journal of Sports Science*, 21(11), 883-904.
- McQuail, D. (2011). *Teori Komunikasi Massa*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Mondry. (2008). *Pemahaman Teori dan Praktik Jurnalistik*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Morissan. 2009. *Teori Komunikasi Organisasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Mulyana, Dedy. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja.
- Rakhmat, Jalaluddin, 2005. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT.Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Vargas-Tonsing, T. M., Myers, N. D., & Feltz, D. L. (2004). *Coaches' and athletes' perceptions of efficacy-enhancing techniques*. *The Sport Psychologist*, 18(4), 397-414.