

BAB VI

PENUTUP

Pada bab ini berisikan bagian penutup dari hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian sebelumnya, bagian penutup ini terdapat dua hal yakni kesimpulan maupun saran dalam penelitian ini.

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di RT.11/RW.04, Kec. Kota Lama, Kel. Pasir Panjang, mengenai dampak komunikasi persuasif remaja pada patner gamer memakai *voucher game online free fire*, dapat disimpulkan bahwa : akibat dari komunikasi persuasif remaja pada patner *gamer* memakai *voucher game online free fire*, menimbulkan dampak positif dan negatif bagi remaja memakai *voucher game*.

Dampak positif dari persuasif remaja untuk memakai *voucher game* adalah yang pertama bisa dijual kembali saat sudah bosan bermain game untuk mendapatkan keuntungan berupa uang. Kedua mudah mendapatkan banyak teman, karena dengan adanya penggunaan *voucher game* memudahkan *gamer* untuk mendapatkan teman bermain.

Dampak negatifnya adalah Pertama, tidak adanya komunikasi tatap muka yang terjalin antar sesama gamer memakai *voucher game* atau dengan orang lain disekitar, karena fokus ke handphonenya masing-masing. Kedua, remaja pengguna *voucher*

game sering mendapatkan perundungan, berupa kata-kata makian atau juga kata-kata merendahkan martabat sesama *gamer*, dan ada juga yang di jauhi karena tampilan game mereka yang standard. Ketiga, mudah terpengaruh dan terhasut ajakan sesama patner *gamer*, adanya kata-kata persuasif yang dilakukan dengan cara mengingatkan tentang *event* dalam game atau membujuk patner *gamer* agar membeli *voucher game*.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di atas, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi pengguna *game online free fire* terkhususnya pemakai *voucher game onlien*, diharapkan agar para pemain game online harus memiliki sikap kalau mereka bermain game hanya bertujuan untuk mencari hiburan semata, bukan menjadi tindakan yang buruk atau kebiasaan yang buruk dan harus tetap fokus pada pendidikannya. Remaja juga diharapkan dapat mengatur keuangannya dengan baik dan juga peran dari orang tua untuk tetap mengawasi anak-anaknya agar terhindar dari tindakan perundungan dari teman-temannya atau orang lain saat bermain game.
2. Bagi almamater Program Studi Ilmu Komunikasi, diharapkan agar penelitian ini bisa menjadi pedoman bagi program studi ilmu komunikasi dan juga menjadi pedoman tambahan dipergustakaan Ilmu Komunikasi

3. Bagi peneliti lain, diharapkan mengkaji lebih banyak sumber dan referensi terkait komunikasi persuasif yang berkaitan permainan *game online free fire*, peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan data sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan baik.

Daftar Pustaka

Buku

- Amiruddin, 2016. *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta : Paha Ilmu.
- Anggraeni, Ayu. 2013. *Pengertian Pengelolaan, Usaha, dan Maksud*. Palembang : Politeknik Negeri Sriwijaya.
- Bogdan, Robert dan Steven Taylor. 1992. *Pengantar Metode Kualitatif*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Cangara, Hafied. 2002. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada.
- Effendy, Onong Uhcjana. 2002. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Effendy, Onong Uhcjana. 2003. *Ilmu Teori dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Gamble, T. Kwal. 2005. *Communication Work*. New York: The McGraw-Hill Companies.
- Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Gaung Persada (GP Press).
- Kriyantono, Rachmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

- Kusmiran, Eny. 2011. *Kesehatan Reproduksi Remaja dan Wanita*. Jakarta : Salemba Medika 21.
- Purnawan. 2002. *Dynamic Persuasion Persuasi Efektif dengan Bahasa Hipnosis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sumirat, Suryana, Soleh Asep. 2014. *Komunikasi Persuasif*. Banten: Universitas Terbuka.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suprpto. 2013. *Metodologi Penelitian Ilmu Pendidikan dan Ilmu-Ilmu Pengetahuan Sosial*. Jakarta : Buku Seru.
- Tedjasaputra, M.S.2007. *Bermain Mainan dan Permainan*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Ulber, Silalahi. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Wiryanto. 2004. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT. Gramedia Widasarana Indonesia.
- Waralah Cristo, 2008, Hikmah Arif, 2009 . *Pengertian Tentang dampak*, Jakarta Bandung Alfabeta.

Skripsi

<https://repository.usd.ac.id/> Susanto Jati, Yosef Andang Krisna. 2015. *Motivasi gamer dalam membeli voucher game online*. Yogyakarta. Universitas Sanata Dharma.

<https://idr.uin-antasari.ac.id/> Adim Mizuari, Muhammad. 2019. *Analisis Perilaku Konsumen Voucher Game Online*. Banjarmasin. Universitas Islam Negeri Antasari.

Webbsite

<https://www.cnbcindonesia.com/tech/20200603105029-37->

162664/BerapaJumlah Pemain Aktif Free Fire? Jawabannya Bikin Kaget!

(cnbcindonesia.com) [https://id.wikipedia.org/wiki/GarenaFree Fire](https://id.wikipedia.org/wiki/GarenaFree_Fire) - Wikipedia

bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas.

[https://www.kompasiana.com/maulidasapira/dampak-positif-dan-negatif-](https://www.kompasiana.com/maulidasapira/dampak-positif-dan-negatif-bermain-game-online)

[bermain-game-online.](https://www.kompasiana.com/maulidasapira/dampak-positif-dan-negatif-bermain-game-online)

LAMPIRAN

LAMPIRAN FOTO WAWANCARA

**Wawancara Dengan Saudari Maria Imaculata Bria
(Kiri) Dan Maria Melania Bria (Kanan)
(Pemain Dan Pemakai *Voucher Game Online Free Fire*)**



Sumber : *Dokumentasi Pribadi Peneliti, 2021*

**Wawancara Dengan Saudara Alvaro Asten (Kiri), Ariel P.B. Ludji (Kanan),
Dan Aron Ludji (Bawah)**

(Pemain Dan Pemakai *Voucher Game Online Free Fire*)



Sumber : *Dokumentasi Pribadi Peneliti, 2021*

LAMPIRAN FOTO OBSERVASI

Observasi Pada Remaja Pemakai Voucher Game Online Free Fire Pada Tanggal 21-22 November 2021 Dan 23-24 Desember 2021 Di RT.11/RW.04, Kec. Kota Lama, Kel. Pasir Panjang.



Sumber : *Dokumentasi Pribadi Peneliti, 2021*



UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA

Jl. Jend. Achmad Yani 50 – 52. Telp. (0380) 833395, Fax. 831194

Web Site : <http://www.unwira.ac.id> e-mail : info@unwira.ac.id

Kupang 85225 – Timor - NTT

**PERSETUJUAN JUDUL DAN PENETAPAN PEMBIMBING PROPOSAL
NO. 40/WM/H6.FISIP/PRS/VI/2021**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

N a m a : Yoseph Andreas Gual, MA
Jabatan : Ketua Prodi. Ilmu Komunikasi

Dengan ini menerangkan bahwa:

N a m a : Ricky Rikardo Seran
No. Reg. : 431 17 034
Program Studi : Ilmu Komunikasi

Adalah benar mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Widya Mandira, yang akan menyusun proposal skripsi. Berdasarkan judul proposal yang disetujui adalah:

**POLA KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA DAMPAK PENGGUNAAN
VOUCHER GAME ONLINE FREE FIRE (Studi kasus pada remaja Rt.11 Rw. 04, Kec.
Kota Lama kel. Pasir Panjang dan mahasiswa angkatan 2017 Prodi Ilmu Komunikasi
FISIP Unwira)**

Guna membantu kelancaran mahasiswa tersebut kami harapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa tersebut di atas yang penetapan pembimbingnya sebagai berikut:

Pembimbing I : Mikhael R. Bataona, S.Sos,M.I.Kom
Pembimbing II : Yoseph Andreas Gual, MA

Kupang, 24 Juni 2021
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Ketua Prodi Ilmu Komunikasi



LEMBARAN BIMBINGAN

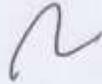
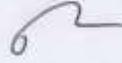
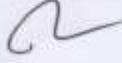
NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL PROPOSAL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE

PEMBIMBING I: Mikhael Rajamuda Bataona S.Sos,M.I.Kom

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	8/6/2021	Perbaiki judul,perbaiki penulisan, dan juga kerangka berpikir.	
2.	16/6/2021	Perbaiki penulisan, tambah daftar pustaka dan kerangka berpikir.	
3.	23/ 6/ 2021	Di Acc oleh Pak Mike, sebagai pembimbing 1	
4.			

LEMBARAN BIMBINGAN

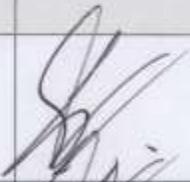
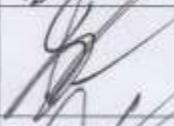
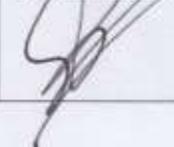
NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL PROPOSAL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE

PEMBIMBING II: Yoseph Andreas Gual, MA

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	3/8/2021	Perbaiki penulisan,tambah pengantar sub bab, dampak positif dn negative game online, juga daftar pustaka.	
2.	16/8/2021	Perbaiki indikator dan penulisan.	
3.	20/ 8/ 2021	Ubah jadi 1 responden dan perbaiki indikator juga informan kunci.	
4.	30/8/2021	Di Acc oleh Pak Andi, sebagai pembimbing 2	



UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA
Jl. Jend. Achmad Yani 50 – 52. Telp. (0380) 833395, Fax. 831194
Web Site : <http://www.unwira.ac.id> e-mail : info@unwira.ac.id
Kupang 85225 – Timor - NTT

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL PENELITIAN

Atas Nama : RICKY RIKARDO SERAN
No. Registrasi : 431 17 039
Hari/Tanggal : Jumat, 08 Oktober 2021
J a m : 9 : 30 XITA
Tempat : Ruang Fisiop
Judul Proposal :

No.	Nama	No. Regist.	Paraf	Ket
1	Victoria Iani Lutfi	43117069		Hadir
2	Anastasia Saundia Koda	431 17 062		- " -
3	Gasela T Moran	431 17 050		- " -
4	Romanus T. Ludu	43118005		Hadir
5	Wilibertus Dala	43118075		Hadir
6	Aloysius Pitman mam	43117067		HADIR
7	Rivaldo F. Guntares	43117029		Hadir
8	Maria Yulensiana lodan	43117023		Hadir
9	Septiana M Ximeus	431 17 047		Hadir -

Kupang, 08/10/2021
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi,

Yoseph Andreas Gual, MA

LEMBARAN BIMBINGAN

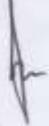
NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL PROPOSAL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE

PENGUJI I: Fransiska D. Setyaningsih, M.Si

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	8/10/2021	Perbaiki penulisan kata, cara penulisan sumber, dan penambahan data awal.	
2.	16/10/2021	Perbaiki penulisan sumber dan daftar pustaka	
3.	2/ 11/ 2021	Di Acc oleh Ibu Ning, sebagai penguji 1	
4.			

LEMBARAN BIMBINGAN

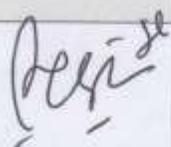
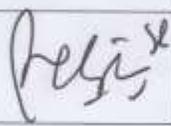
NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL PROPOSAL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE

PENGUJI II: Innosensia E I Ndiki Satu, S.Sos, M.I.Kom

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	8/10/2021	Perbaiki penulisan kata, perbaiki penulisan sumber, perbaiki kerangka berpikir, dan hipotesis.	
2.	5/11/2021	Di Acc oleh Ibu Rensy, sebagai penguji 2	
3.			
4.			

ORGANISASI PENELITIAN

➤ Pembimbing

1. Nama : Mikhael Rajamuda Bataona S.Sos,M.I.Kom

Jabatan : Pembimbing 1

Alamat : FISIP Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

2. Nama : Yoseph Andreas Gual, MA

Jabatan : Pembimbing 2

Alamat : FISIP Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

➤ Peneliti

Nama : Ricky Rikardo Seran

Jabatan : Peneliti

Alamat : FISIP Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

PADOMAN WAWANCARA

DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER GAMER PEMAKAI *VOUCHER GAME ONLINE FREE FIRE*

(Studi Kasus Pada Remaja RT.11/RW.04, Kec. Kota Lama, Kel. Pasir Panjang)

I. Penjelasan Umum

1. Penelitian ini bertujuan ilmiah dalam kaitannya dengan tugas akhir.
2. Mohon kesedian saudara/i untuk memberikan jawaban secara tepat, jujur demi kelancaran dan ketepatan analisis hasil penelitian.
3. Atas kesedian saudara/i meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran. Peneliti mengucapkan terima kasih.

II. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Pendidikan :

III. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan bermain game online *free fire*?
2. Berapa kali anda melakukan pembelian *voucher game* dalam satu minggu?
3. Bagaimana anda mempersuasif teman anda untuk mempengaruhi atau mengajak *patner game* untuk ikut membeli *voucher game*?
4. Bagaimana komunikasi tatap muka yang terjalin saat anda bermain game?
5. Apakah dengan persuasif yang dilakukan dengan cara mengajak

untuk membeli *voucher game*, anda merasa sering terjadi *harassment* antar *gamer*?

6. Apakah dengan mendapatkan ajakan atau hasutan (persuasif) dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* anda mudah mendapatkan teman saat bermain game?
7. Apakah dengan adanya persuasif dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* dan bermain game *free fire* bisa mendapatkan keuntungan?



UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA

Jl. Jend. Achmad Yani 50 – 52. Telp. (0380) 833395, Fax. 831194

Web Site : <http://www.unwira.ac.id> e-mail : info@unwira.ac.id

Kupang 85225 – Timor - NTT

Nomor : 90/WM.H4.FISIP/N/XII/2021

Lampiran : 1 (Satu) Proposal

Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth.:
Bpk/Ibu Lurah Kelurahan pasir Panjang
Di –
T e m p a t

Dengan hormat,

Dalam rangka Penulisan Skripsi Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Widya Mandira Kupang dengan judul :

**DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PARTNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE FREE FIRE**

Nama : Ricky Rikardo Seran
Nomor Registrasi : 431 17 034
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas : Katolik Widya Mandira Kupang

Maka bersama ini kami mohon kiranya mahasiswa tersebut di atas dapat diijinkan untuk dapat melakukan penelitian pada tempat dimaksud.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Kupang, 15 Desember 2021
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dekan



Drs. Marianus Kleden, M.Si



**PEMERINTAH KOTA KUPANG
KECAMATAN KOTA LAMA
KELURAHAN PASIR PANJANG**

Jl. Kamboja No. 02 Pasir Panjang Telp (0380) 825934

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor : Kel PP.511/01/I/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ANITA M. ALUNAT, SE
NIP : 19820521 200903 2 011
Jabatan : Kasie Pelayanan Masyarakat

Menerangkan bahwa :

Nama : RICKY RIKARDO SERAN
Pekerjaan : Mahasiswa
NIM : 43117034
Fakultas/Jurusan : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas : Katolik Widya Mandira Kupang

yang bersangkutan telah selesai melakukan penelitian di Kelurahan Pasir Panjang selama 1 (satu) Bulan terhitung sejak tanggal 15 Desember s/d 14 Januari 2022 dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul:

**"DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PARTNER GAMER PEMAKAI VOUCHER
GAME ONLINE FREE FIRE"**

Demikian Surat Keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kupang, 14 Januari 2022

An. Lurah Pasir Panjang
Kasie pelayanan Masyarakat


ANITA M. ALUNAT, SE
Penata Tk.I
NIP. 19820521 200903 2 011



UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA

Jl. Jend. Achmad Yani 50 – 52. Telp. (0380) 833395, Fax. 831194

Web Site : <http://www.unwira.ac.id> e-mail : info@unwira.ac.id

Kupang 85225 – Timor - NTT

DAFTAR HADIR SKRIPSI

Atas Nama : Ricky Rikardo Seran
No. Registrasi : 431 17 034
Hari/Tanggal : Sabtu, 28 Mei 2022
J a m : 11.00 - selesai
Tempat : Ruang Ujian FISIP
Judul Proposal : DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF PADA PATNER GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE FREE FIRE (Studi Kasus di RT. 11, RW. 04, Kelurahan Pasir Panjang, Kecamatan Kota Lama)

No.	Nama	No. Regist.	Paraf	Ket.
1.	Ivomy Stephanie Loco	431 17 031		Hadir
2.	Maria Theresia Cornelius Mare	431 17 001		-
3.	Ricardo F. Centakes	431 17 029		-
4.	Dundun Ohe	431 17 073		-
5.	Dio Pous	431 17 015		-
6.	YESUA CHARLI LOLA	431 17 099		-
7.	Alexandro J. Iohannis	-		-
8.	SEPTIANA M XIMAGES	-		-
9.	Zairrauffa Intranani	431 17 057		-
10.	Milianus Wempi Seran	431 17 027		-
11.	Stepania Adeputi B. Eton.	431 17 021		-
12.	Valerian B. Raga	431 17 085		-

Kupang, 28 Mei 2022
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dekan



LEMBARAN BIMBINGAN

NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE

PEMBIMBING I: Mikhael Rajamuda Bataona S.Sos,M.I.Kom

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	6/12/2021	Perbaiki pennisan dan perbaiki hasil temuan.	<i>R</i>
2.	17/12/2021	Perbaiki penulisan, tambah aktifitas informan, tambah observasi dan perbaiki bagan juga masukan nama aparat setempat di struktur organisasi.	<i>R</i>
3.	20/ 1/ 2022	Di Acc oleh Pak Mike, sebagai pembimbing 1	<i>Acc ok!</i>
4.			

LEMBARAN BIMBINGAN

NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER
GAMER PEMAKAI VOUCHER GAME ONLINE

PEMBIMBING II: Yoseph Andreas Gual, MA

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	24/1/2022	Perbaiki penulisan,tambah pengantar sub bab, perbaiki spasi buat semua tulisan dalam table jadi satu spasi, perbaiki margin skripsi di bab 4.5.	
2.	28/1/2022	Buat hasil temuan dalam bentuk table,perbaiki penulisan, dan rapikan tulisan.	
3.	2/ 2/ 2022	Kaitkan metode dengan aspek persuasifnya, tambah keterangan tiap foto, rapikan tulisan dan perbaiki penggunaan kalimat.	
4.	8/2/2022	Lengkapi motto,kata pengantar, daftar isi, abstrak dan lain-lain.	
5.	15/2/2022	Di Acc oleh Pak Andi, sebagai pembimbing 2	

LEMBARAN BIMBINGAN

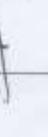
NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER GAMER
PEMAKAI *VOUCHER GAME ONLINE FREE FIRE*

PENGUJI I: Fransiska D. Setyaningsih, M.Si

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	11/6/2022	Cek editorial, kutipam-kutipan,daftar pustaka, keterangan gambar,dan interpretasi data.	
2.	14/6/2022	Perbaiki cover, daftar isi, dan tambah sedikit penjelasan di interpretasi data.	
3.	16/ 6/ 2022	Di Acc oleh Ibu Ning, sebagai penguji 1.	
4.			

LEMBARAN BIMBINGAN

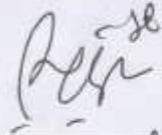
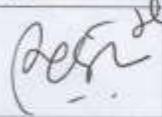
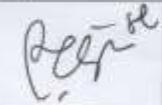
NAMA : RICKY RIKARDO SERAN

NIM : 43117034

PRODI : ILMU KOMUNIKASI/JURNALISTIK

JUDUL SKRIPSI: DAMPAK KOMUNIKASI PERSUASIF REMAJA PADA PATNER GAMER
PEMAKAI *VOUCHER GAME ONLINE FREE FIRE*

PENGUJI II: Innosensia E I Ndiki Satu, S.Sos, M.IKom

NO	JADWAL HARI/TGL	KETERANGAN BIMBINGAN	TTD
1.	11/6/2022	Perbaiki daftar isi, tambah saran di abstrak,tambahkan mekanisme pembelian <i>voucher game</i> .	
2.	16/6/2022	Perbaiki cover, dan buat satu alinea baru di latar belakang.	
3.	20/6/2022	Di Acc oleh ibu rensi sebagai penguji dua.	
4.			



TRANSKIP WAWANCARA

Informan 1

Tanggal Wawancara : 21 November 2021

Tempat / Waktu : Rumah Informan / 13.00 wita

Identitas Informan

Nama : Maria Imaculata Bria

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 15 Tahun

Pendidikan : SMK/10/SMKN 6 Kupang

Hasil Wawancara

1) Sejak kapan bermain *game online free fire*?

Jawab: saya mulai bermain *game online free fire* sejak bulan november 2020 saat saya membeli hp baru. Saya tertarik bermain game karna pada saat itu banyak teman saya yang bermain game free fire.

2) Berapa banyak anda melakukan pembelian *voucher game online free fire* dalam

satu minggu?

Jawab: kalau untuk beli *voucher game* terkadang dalam satu minggu maksimal 2 kali saja.

- 3) Bagaimana anda mempersuasif teman anda untuk mempengaruhi atau mengajak *patner game* untuk ikut membeli *voucher game*?

Jawab: Saya biasanya menggunakan kata-kata ajakan pada mereka saat disekolah atau digrup whatsapp “kawan ini ada event baru mystery shop ni, beli *voucher game* su, supaya beli pakian kembar semua” dan ajak supaya bisa bikin konten *Free fire* di aplikasi Tik-Tok.

- 4) Bagaimana komunikasi tatap muka yang terjalin saat anda bermain game?

Jawab: kalau untuk komunikasi tatap muka, tidak ada sama sekali karena semua fokus main game.

- 5) Apakah dengan persuasif yang dilakukan dengan cara mengajak untuk membeli *voucher game*, anda merasa sering terjadi *harassment* antar *gamer*?

Jawab: saya pernah menjadi korban, saat itu saya bermain game dalam mode squad dan mencari teman bermain secara rondon menggunakan pakian standar karena saya baru bermain game *free fire*. Saya kemudian dikata-katai dengan kalimat “bot cupu jangan main dengan kita” kemudian langsung dikeluarkan dari tim.

- 6) Apakah dengan mendapatkan ajakan atau hasutan (persuasif) dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* anda mudah mendapatkan teman saat

bermain game?

Jawab: Saya sangat mudah mendapatkan teman, karena kalau bermain game player lain memandang dari tampilan *free fire*, jadi lebih mudah mendapatkan teman untuk main bersama. Kalau baju yang digunakan saya bot maka mereka tidak mau main bersama dengan saya.

7) Apakah dengan adanya persuasif dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* dan bermain game *free fire* bisa mendapatkan keuntungan?

Jawab: Bisa mendapatkan keuntungan, awalnya kita beli *voucher game* terus menerus mengeluarkan uang tapi kalau akunya sudah sultan atau bagus banyak yang minat, bisa dijual lagi untuk mendapatkan kembali keuntungan.

Informan 2

Tanggal Wawancara : 21 November 2021

Tempat / Waktu : Rumah Informan/ 13.30 wita

Identitas Informan

Nama : Maria Melania Bria

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 14 Tahun

Pendidikan : SMP/9/SMPN 16 Kupang

Hasil Wawancara

1) Sejak kapan bermain *game online free fire*?

Jawab: saya mulai bermain *game online free fire* sejak bulan mei 2021.

2) Berapa banyak anda melakukan pembelian *voucher game online free fire* dalam satu minggu?

Jawab: Pertama kali main game tidak pernah beli voucher game karena belum tau itu untuk apa, tapi karena sering main dengan teman dan kakak jadi dalam satu minggu bisa 3-4 kali.

3) Bagaimana anda mempersusif teman anda untuk mempengaruhi atau mengajak *patner game* untuk ikut membeli *voucher game*?

Jawab: Saya terkadang spontan mengajak teman dengan kata-kata “lu beli *voucher game* su, ada bundle baru tu b spin 3 kali sa langsung dapat na”.

4) Bagaimana komunikasi tatap muka yang terjalin saat anda bermain game?

Jawab: Biasanya semua fokus di handphone masing-masing, jadi kalau ada orang yang berbicara dengan kita, kita respon balik berbicara dengan dia tapi tidak sambil bertatap muka.

5) Apakah dengan persusatif yang dilakukan dengan cara mengajak untuk membeli *voucher game*, anda merasa sering terjadi *harassment* antar *gamer*?

Jawab: Ia, pernah. Biasanya kalau main ketemu orang dari luar NTT mereka pernah meledek saya dengan kata-kata, “miskin tidak punya skin” dan menyuruh saya tidak usah main kalau masih tampilan bot.

6) Apakah dengan mendapatkan ajakan atau hasutan (persuasif) dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* anda mudah mendapatkan teman saat bermain game?

Jawab: *menurut saya memang sangat mudah mendapatkan teman bermain, karena kalau bermain game mereka harus lihat yang ada skin baru mereka mau bermain dengan saya, kalau tidak ada skin mereka akan mengeluarkan saya dari tim.*

7) Apakah dengan adanya persuasif dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* dan bermain game *free fire* bisa mendapatkan keuntungan?

Jawab: Ya, bisa. Karena kalau akun yang biasa kita beli *voucher game* untuk membeli skin senjata dan lain-lain itu kalau sudah banyak, bisa jadi langka untuk player baru yang tidak ada skin tersebut. Jadi kalau sudah bosan bermain kita bisa jual lagi supaya bisa dapat uang.

Informan 3

Tanggal Wawancara : 22 November 2021

Tempat / Waktu : Rumah Habel Tari/18.30 wita

Identitas Informan

Nama : Alvaro Asten

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 15 Tahun

Pendidikan : SMA/10/SMKN 2 Kupang

Hasil Wawancara

1) Sejak kapan bermain *game online free fire*?

Jawab: saya mulai bermain *game online free fire* dari tahun 2018 saat *game free fire* belum terlalu banyak diminati remaja sekarang.

2) Berapa banyak anda melakukan pembelian *voucher game online free fire* dalam satu minggu?

Jawab: saya beli *voucher game*, kalau untuk sekarang sudah jarang mungkin maksimal 2 kali dalam satu minggu.

3) Bagaimana anda mempersusaf teman anda untuk mempengaruhi atau mengajak *patner game* untuk ikut membeli *voucher game*?

Jawab: Saya biasanya mengajak teman-teman saya waktu sedang mabar (Main Bareng) untuk membeli *voucher game* agar bisa beli skin senjata untuk keperluan turnamen. “Beli *voucher game* sudah, supaya beli itu skin su ko ketong daftar ikut turnamen”.

- 4) Bagaimana komunikasi tatap muka yang terjalin saat anda bermain game?

Jawab: kami kalau untuk komunikasi hanya menggunakan fitur dalam game yaitu voice chat, jadi untuk tatap muka tidak ada. kadang kalau ada musuh kami mngeinformasikan ke teman dengan suara yang keras supaya di dengar oleh yang lain tapi mata tetap fokus ke handphone.

- 5) Apakah dengan persuasif yang dilakukan dengan cara mengajak untuk membeli *voucher game*, anda merasa sering terjadi *harassment* antar *gamer*?

Jawab: Pernah pas awal-awal bermain game belum beli *voucher game* untuk beli skin, kalau mau main dengan teman pasti mereka alasan banyak supaya tidak bermain dengan saya.

- 6) Apakah dengan mendapatkan ajakan atau hasutan (persuasif) dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* anda mudah mendapatkan teman saat bermain game?

Jawab: Kalau menurut saya memang lebih mudah mendapatkan teman. Karena kalau mabar (Main Bareng), mereka harus lihat dari skin kalau bagus baru bisa mabar.

- 7) Apakah dengan adanya persuasif dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* dan bermain game *free fire* bisa mendapatkan keuntungan?

Jawab: Ia bisa mendapatkan keuntungan. Karena kalau sudah beli *voucher game* untuk beli skin senjata, bisa bantu kami dalam mengikuti lomba agar memudahkan menang lomba dan kalau sudah bosan main game *free fire*, akun ini bisa dijual.

Informan 4

Tanggal Wawancara : 22 November 2021

Tempat / Waktu : Rumah Bapak Habel Tari/ 19.00 wita

Identitas Informan

Nama : Ariel P.B. Ludji

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 17 Tahun

Pendidikan : SMA/12/SMKN 3 Kupang

Hasil Wawancara

1) Sejak kapan bermain *game online free fire*?

Jawab: saya mulai bermain *game online free fire* dari tahun 2018 juga sama-sama dengan Alvaro juga teman dan karena kakak juga main *free fire* .

2) Berapa banyak anda melakukan pembelian *voucher game online free fire* dalam satu minggu?

Jawab: kalau untuk sekarang saya sudah jarang beli voucher game, karena sekarang saya sedang fokus untuk mau ujian sekolah. Palingan 1 kali saja dalam satu minggu, itupun kalau ada event yang bagus baru beli.

- 3) Bagaimana anda mempersusaf teman anda untuk mempengaruhi atau mengajak *patner* game untuk ikut membeli *voucher game*?

Jawab: Saya biasanya tidak ajak tapi bertanya dahulu, baru kasi informasi ke teman saya “lu su elit pass ini season ko? Kalau belom na beli su ada event mistery shop, sapa tau dapat diskon bagus.

- 4) Bagaimana komunikasi tatap muka yang terjalin saat anda bermain game?

Jawab: Sama seperti Alavaro tadi bilang, untuk komunikasi kita hanya menggunakan fitur dalam game yaitu voice chat, jadi untuk tatap muka tidak ada. kadang kalau ada musuh kami mnginformasikan ke teman dengan suara yang keras supaya di dengar oleh yang lain tapi mata tetap fokus ke handphone

- 5) Apakah dengan persusasif yang dilakukan dengan cara mengajak untuk membeli *voucher game*, anda merasa sering terjadi *harassment* antar *gamer*?

Jawab: Saya pernah, apalagi kalau bermain bersama sesama anak kupang, mereka biasa mnggunakan kata makian (anjing,babi,dll) setelah itu mereka ajak sparing 1 vs 1 atau 4 vs 4.

6) Apakah dengan mendapatkan ajakan atau hasutan (persuasif) dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* anda mudah mendapatkan teman saat bermain game?

Jawab: Pasti lebih mudah dapat kawan, karna sekarang semua lebih lebih memandang player dari skin senjata atau pakian. Kalau bagus, berarti ajak mabar gampang.

7) Apakah dengan adanya persuasif dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* dan bermain game *free fire* bisa mendapatkan keuntungan?

Jawab: Terlalu bisa kak, karena kalau kita sudah beli *voucher game* dan akun sudah bagus, apalagi semua Event yang keluar kita bisa beli dan elit pass full tidak bolong 1 season juga. Itu akun kita bisa jual dengan harga mahal.

Informan 5

Tanggal Wawancara : 22 November 2021

Tempat / Waktu : Rumah Bapak Habel Tari/18.00 wita

Identitas Informan

Nama : Aron Ludji

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : 15 Tahun

Pendidikan : SMA/10/SMKN 2 Kupang

Hasil Wawancara

1) Sejak kapan bermain *game online free fire*?

Jawab: saya mulai bermain *game online free fire* sejak tahun 2019, waktu saya masih kelas 2 SMP.

2) Berapa banyak anda melakukan pembelian *voucher game online free fire* dalam satu minggu?

Jawab: Terkadang dalam satu minggu bisa 2-3 kali saya beli *voucher game*, untuk beli elite pass atau bundle pakian.

3) Bagaimana anda mempersusaf teman anda untuk mempengaruhi atau mengajak *patner game* untuk ikut membeli *voucher game*?

Jawab: Saya terkadang hanya mengingatkan saja ke teman saya pas sedang berkumpul untuk mabar, kalau ada event yang waktunya hampir habis, “beli voucher game ko beli itu skin su bodo, sedikit le dia pung event su mau habis”.

4) Bagaimana komunikasi tatap muka yang terjalin saat anda bermain game?

Jawab: Menurut saya memang sama seperti meraka berdua bicara tadi kalau untuk komunikasi kita hanya menggunakan fitur dalam game yaitu voice chat, jadi untuk tatap muka tidak ada. kadang kalau ada musuh kami mngeinformasikan ke teman dengan suara yang keras supaya di dengar oleh yang lain tapi mata tetap fokus ke handphone.

5) Apakah dengan persuasif yang dilakukan dengan cara mengajak untuk membeli *voucher game*, anda merasa sering terjadi *harassment* antar *gamer*?

Jawab: Mungkin kalau untuk dapat bully dari orang luar, saya tidak pernah. karna biasanya kami bermain langsung satu tim 4 orang kumpul di satu tempat. Jadi kalau dapat kata makian antara kemi berempat sudah biasa kalau buat salah dalam tim pasti di maki.

6) Apakah dengan mendapatkan ajakan atau hasutan (persuasif) dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* anda mudah mendapatkan teman saat bermain game?

Jawab: Ia, karena kalau bermain dengan teman-teman dekat saat offline, mereka tidak terlalu memandang skin jadi mabar aman. Tapi kalau mau mabar dengan teman yang dalam game (teman online), mereka harus liat dari tampilan game, kalau masih bot berarti di dikeluarkan dari tim.

7) Apakah dengan adanya persuasif dari teman anda untuk melakukan pembelian *voucher game* dan bermain game *free fire* bisa mendapatkan keuntungan?

Jawab: Ya, bisa dapat keuntungan. Akun kalau sudah bagus, sama seperti Alvaro dan Ariel bilang tadi kita bisa jual.