

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MEMBANGUN MINAT
BELAJAR**

(Studi Deskriptif Kualitatif pada *Staff* Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir
Sungai (P3S) Code Yogyakarta)



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi

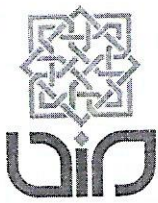
Disusun oleh:

Probo Tri Anggoro

NIM. 12730088

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2017



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA



TÜVRheinland
CERT
ISO 9001

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 0812272 Fax. 519571 YOGYAKARTA 55281

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Probo Tri Anggoro
NIM : 12730088
Prodi : Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : *Advertising*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi saya ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan skripsi saya ini adalah hasil karya/penelitian sendiri dan bukan plagiasi dari karya/penelitian orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya agar dapat diketahui oleh anggota dewan penguji.

Yogyakarta, 14 Juli 2017



Probo Tri Anggoro
NIM. 12730088

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA



Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 0812272 Fax. 519571 YOGYAKARTA 55281

NOTA DINAS PEMBIMBING
FM-UINSK-PBM-05-02/RO

Hal : Skripsi

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah memberikan, mengarahkan dan mengadakan perbaikan seperlunya maka selaku pembimbing saya menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Probo Tri Anggoro
NIM : 12730088
Prodi : Ilmu Komunikasi
Judul :

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MEMBANGUN MINAT
BELAJAR**
**(Studi Deskriptif Kualitatif pada Staff Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir
Sungai (P3S) Code Yogyakarta)**

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi.

Harapan saya semoga saudara segera dipanggil untuk mempertanggung-jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian atas perhatian Bapak, saya sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Juli 2017

Pembimbing

Drs. Bono Setyo, M.Si
NIP.196903172008011013



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 585300 Fax. (0274) 519571 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-203/Un.02/DSH/PP.00.9/08/2017

Tugas Akhir dengan judul : TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MEMBANGUN MINAT
BELAJAR (Studi Deskriptif Kualitatif pada Staff Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir
Sungai (P3S) Code Yogyakarta)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : PROBO TRI ANGGORO
Nomor Induk Mahasiswa : 12730088
Telah diujikan pada : Selasa, 25 Juli 2017
Nilai ujian Tugas Akhir : A/B

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Drs. Bono Setyo, M.Si.
NIP. 19690317 200801 1 013

Penguji I

Penguji II

Diah Ajeng Purwani, S.Sos, M.Si
NIP. 19790720 200912 2 001

Mokhammad Mahfud, S.Sos. I. M.Si.
NIP. 19770713 200604 1 002

Yogyakarta, 25 Juli 2017

UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
DEKAN



Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si.
NIP. 19680416 199503 1 004

MOTTO

Surat An-Nahl Ayat 78

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُم مِّن بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ
لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَرَ وَالْأَفْئِدَةَ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٧٨﴾

“Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur”

**PENDIDIKAN MEMPUNYAI AKAR YANG PAHIT, TAPI
BUAHNYA MANIS
-Aristoteles-**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
**OJO KEPINCUT MARANG SING LUPUT
-Probo Tri Anggoro-**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Bapak. Drs. Samidi & Ibu. Suparmi, S. Pd.

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KATA PENGANTAR

Puji syukur pada Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan nikmat hidayah, karunia, dan rahmat-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Sholawat dan salam tidak lupa peneliti ucapkan kepada junjungan Rosulullah Muhammad SAW, yang telah menyampaikan kebenaran dan menuntun umatnya untuk mencapai suatu kebahagiaan di dunia maupun di akhirat.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya do'a, dorongan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak baik dalam spiritual maupun moral yang telah diberikan selama penelitian. Oleh karena itu pada kesempatan yang bermanfaat ini, dengan segala kerendahan hati, peneliti mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Dr. Mochamad Sodik, S. Sos. M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
2. Drs. Siantari Rihartono, M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Drs. H. Bono Setyo, M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi peneliti yang dengan sabar membantu peneliti menyelesaikan skripsi hingga selesai.
4. Diah Ajeng Purwani, M.Si. selaku Dosen penguji I skripsi peneliti, sekaligus yang telah memberikan masukan-masukan mengenai skripsi.
5. Rika Lusri Virga, S. Ip., M. A selaku Dosen Pembimbing Akademik (DPA), yang telah membimbing akademik selama peneliti menjadi mahasiswa.

6. Segenap semua dosen program studi Ilmu Komunikasi UIN Sunan Kalijaga, juga semua dosen tamu, yang telah berbagi ilmu.
7. Bapak Drs. Samidi dan Ibu Suparmi S.Pd. yang selalu memberikan do'a dan dukungan secara moral dan material dalam menempuh pendidikan.
8. Saudaraku yang selalu memberikan semangat, Doni Aris Setyabudi, Wahyu Ismoyo, dan Ikhsan Syarifudin.
9. Teman berjuang: Revi yang telah membantu peneliti dan mengingatkan peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman sepermainan: Alif, Ipul, Bayu, Revi, Roy, Lutfi, Dika, Iluk, kalian luar biasa.
11. Teman-teman IKOM B Angkatan 2012, Umik Olin, Amel, Ani, Ratna, Gania, Zen, Hamdi, Galuh, semuanya yang tidak cukup disebutkan disini. Selalu menjadi kenangan indah untuk kita bersama.
12. Teman-teman KKN Dusun Nglaban angkatan 86, khususnya Najmi dan Ikhwan yang memberikan pengalaman dan kebahagiaan.
13. Motor kesayangan GL PRO NEO TECH 1996 yang senantiasa menemaniiku setiap waktu. Aku sayang kamu GL.

Akhirnya, semoga rangkaian pencapaian dan skripsi ini bermanfaat.

Yogyakarta, 14 Juli 2017
Peneliti

Probo Tri Anggoro
NIM 12730088

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
F. Landasan Teori.....	15
G. Kerangka Pemikiran.....	28
H. Metode Penelitian.....	29
BAB II. GAMBARAN UMUM	37
A. Kemiskinan yang berada di Yogyakarta	37
B. Minat Belajar Anak.....	38
C. Sejarah berdiri P3S Code Yogyakarta.....	41
D. Profil P3S Code Yogyakarta	42

E. Struktur <i>Staff</i> Pengajar P3S Code Yogyakarta.....	43
F. Lokasi P3S Code Yogyakarta	46
G. Jadwal Mata Pelajaran P3S Code Yogyakarta	48
H. Jenis Kegiatan P3S Code Yogyakarta.....	50
I. Media Sosial P3S Code Yogyakarta	51
J. Prestasi	52
BAB III. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	54
A. Identitas Informan	54
B. Pembahasan.....	56
C. Teknik Asosiasi.....	57
D. Teknik Integrasi	63
E. Teknik Ganjaran.....	79
F. Teknik Tataan	84
G. Teknik <i>Red-Herring</i>	90
BAB IV. PENUTUP	99
A. Kesimpulan	99
B. Saran.....	101
C. Kata Penutup	102
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Bagan Struktur <i>Staff</i> Pengajar P3S Code Yogyakarta.....	45
Gambar 2. Peta Lokasi P3S Code Yogyakarta.....	47
Gambar 3. Lokasi P3S Code Yogyakarta	47
Gambar 4. Akun <i>Facebook</i> resmi P3S Code Yogyakarta.....	51
Gambar 5. Akun <i>Instagram</i> resmi P3S Code Yogyakarta	52
Gambar 6. <i>Staff</i> pengajar sedang mengajak anak menghitung	62
Gambar 7. Postingan di akun resmi <i>Instagram</i> P3S Code Yogyakarta	69
Gambar 8. Anak-anak menggambar setelah belajar	83
Gambar 9. Diskusi <i>staff</i> pengajar dan anak didik	89
Gambar 10. Kegiatan anak didik meminjam buku pada <i>staff</i> pengajar	94
Gambar 11. <i>Staff</i> pengajar memilihkan buku yang sesuai untuk dibaca.....	96

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Persamaan dan perbedaan telaah pustaka.....	14
Tabel 2. Jadwal Mata Pelajaran P3S Code.....	48



ABSTRACT

The problem of poverty cause impact of the less awareness about the importance of education, especially interest in learning children of riverside. This happens because of less of knowledge and understanding from their parents about the importance of learning interest in children. Less of attention from parents to children due to poverty factors so that, parents choose children to help their work. This is the attention of researcher to know more. Persuasive communication techniques become a way to persuade a child to build interest in learning. This study describes how the application of persuasive communication techniques in Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta as a caring community in the field of children's education, especially in building learning interest.

The aim of this research is to know persuasive communication technique of teaching staff in building learning interest. This research uses descriptive qualitative method. The data were collected by interview, observation, and documentation. To check the data validity, researcher uses triangulation of sources.

The results of this research indicated that the persuasive communication techniques could be used as a method to build children's interest in learning. Persuasive communication techniques included: association technique, integration technique, pay-of technique, settings technique (icing technique), and red-herring technique. These techniques are applied when it has entered the stage of implementation of the program. All of these persuasive communication techniques could be used. For reward techniques could be used by giving rewards those are useful, not by providing material in the form of money, candy, and food. One of the weaknesses of red-herring technique is the awareness of the child to follow the advice of the teaching staff will be reduced. Because the child at any time will perform unexpected actions such as refute the invitation of teaching staff. This attitude appear because of the childish nature that always follow friends. Therefore, the teaching staff should always try to defeat the child's argument.

Keywords: persuasive communication technique, interest in learning

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Yogyakarta merupakan salah satu kota besar di Indonesia. Selain kota besar, Yogyakarta memiliki julukan seperti kota istimewa. Hal tersebut karena banyaknya keistimewaan yang berada di kota ini antara lain, istimewa wisatanya, istimewa sejarahnya, dan istimewa kulinernya. Sebagai kota besar yang terkenal akan megahnya kota, Yogyakarta masih memiliki masalah yang menyelimutinya salah satunya kemiskinan. Kemiskinan yang terjadi di Yogyakarta termasuk dalam masalah yang sangat tinggi.

Angka kemiskinan di Yogyakarta tergolong tinggi, bahkan lebih tinggi dari angka kemiskinan nasional. Hal ini disebabkan karena masih tingginya tingkat perbedaan kesejahteraan ekonomi dari masing-masing wilayah (<http://www.tribunnews.com/regional/2014/11/06/angka-kemiskinan-di-diy-masih-tinggi>, diakses pada hari Rabu, tanggal 1 Maret 2017, pukul 20.00 WIB). Berdasarkan data BPS Yogyakarta menyatakan bahwa Jumlah penduduk miskin Yogyakarta pada September 2016 mencapai 488,83 ribu jiwa. Bila dibandingkan dengan keadaan September 2015 (485,56 ribu orang), jumlah penduduk miskin meningkat sebesar 3,27 ribu orang. Persentase penduduk miskin Yogyakarta pada September 2016 sebesar 13,10 persen (<https://yogyakarta.bps.go.id/index.php/brs/499> diakses pada hari Kamis, tanggal 2 Maret 2017, pukul 20.30 WIB).

Kemiskinan yang terjadi di Yogyakarta pada umumnya berada di sepanjang bantaran sungai yang salah satunya adalah sungai code, terlihat dari banyaknya permukiman kumuh yang ditemukan di sepanjang bantaran tersebut (<http://www.harianjogja.com/baca/2013/02/08/bantaran-sungai-pusat-kemiskinan-di-jogja-377221> diakses pada hari Selasa, tanggal 18 April 2017, pukul 11.00 WIB). Dari permasalahan kemiskinan mengakibatkan berbagai dampak antara lain kurangnya kesadaran akan pentingnya pendidikan. Menurut Panjaitan (2000: 50) Terdapat hubungan kausal antara kemiskinan dan rendahnya tingkat pendidikan. Penduduk miskin memiliki tingkat pendapatan yang rendah sehingga kekurangan biaya untuk membiayai pendidikan khususnya belajar bagi anak. Hal tersebut juga terjadi karena pengetahuan dan pemahaman yang rendah dari orang tua mengenai pentingnya belajar dalam pendidikan anak, menyebabkan anak dengan mudah meninggalkan kewajiban mereka untuk menuntut ilmu sehingga putus sekolah di tengah jalan.

Permasalahan rendahnya kesadaran akan pentingnya pendidikan, orang tua lebih mengeksploitasi ekonomi dengan mempekerjakan anak pada usia sekolah dan memaksanya ikut membantu mencari nafkah daripada menyuruh anak untuk bersekolah. Bentuk eksploitasi ekonomi anak yang terjadi seperti menjual koran di jalanan, menjual makanan, meminta-minta serta melakukan berbagai kegiatan lain di jalanan. Akibatnya, anak-anak tersebut tidak dapat menikmati masa kecilnya karena haknya dirampas (http://koran-sindo.com/page/news/2017-05-22/5/74/Eksploitasi_Ekonomi_Anak_Tinggi diakses pada hari Selasa, tanggal 18 April 2017, pukul 12.00 WIB).

Mencari nafkah dan mengorbankan waktu tidak pantas bagi anak, karena diusia mereka seharusnya digunakan untuk bermain dan belajar. Kegiatan belajar merupakan hal yang paling penting untuk pencapaian tujuan pendidikan. Belajar merupakan kegiatan pokok dalam keseluruhan proses pendidikan di sekolah (Kompri, 2016: 226). Hasil belajar dari proses tersebut diharapkan dapat menunjukkan adanya perubahan yang positif. Perubahan bisa di capai dengan adanya minat belajar pada anak. Adanya minat belajar maka sesuatu yang diajarkan pada anak akan lebih mudah diserap dan dipahami. Minat bukanlah suatu sifat pembawaan yang tertutup sejak lahir, namun minat dapat berubah, dibangkitkan dan di pelihara (Arifin, 1987: 54). Minat dapat menjadi sebab sesuatu kegiatan dan sebagai hasil dari keikutsertaan dalam suatu kegiatan. Karena itu minat belajar adalah kecenderungan hati untuk belajar untuk mendapatkan informasi, pengetahuan, kecakapan melalui usaha, pengajaran atau pengalaman (Hardjana, 1994: 88).

Maka dari itu diperlukan suatu dukungan untuk mengatasi masalah sosial tersebut, tidak hanya peran dari pemerintah namun juga diperlukan suatu dukungan peran dari masyarakat untuk turut andil menangani persoalan tersebut. Munculah suatu komunitas-komunitas yang peduli dan fokus pada bidang pendidikan anak bantaran sungai.

Salah satu komunitas yang peduli dan masih aktif dalam hal pendidikan anak adalah Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta. Paguyuban ini bergerak di luar lembaga pendidikan sekolah formal dan

berfokus dalam pemberdayaan anak yang memprioritaskan pada pendidikan gratis dan meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan.

Staff pengajar paguyuban saat ini telah melakukan kegiatan mengajar di sekitar bantaran sungai Code yakni kampung Blunyahgede dan kampung Sendowo. Menurut data pra *survey* peneliti bahwa untuk membuka penerimaan *volunteer*, P3S melakukan informasi tersebut melalui media cetak, media sosial dengan terjun langsung ke Universitas yang berada di Yogyakarta seperti UIN Sunan Kalijaga, UNY, Sanata Dharma. Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code mempunyai kurang lebih 100 *volunteer* dan kurang lebih 30 *staff* pengajar. Banyaknya *volunteer* di P3S menjadi pembeda dengan komunitas pemerhati pendidikan anak. Program P3S juga meningkatkan *value*, *skill*, dan *knowledge* anak beserta para relawan melalui belajar bersama (Hasil wawancara dengan Galeih selaku Ketua Umum Paguyuban Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta).

Dalam membangun minat belajar anak yang rendah perlu adanya komunikasi persuasif. Hal tersebut yang harus di perhatikan dan di terapkan oleh seorang pengajar (komunikator) pada bidang pendidikan anak dengan ajakan baik yang tentunya tidak dengan menggunakan kekerasan dan tidak bersifat memaksa. Persuasif merupakan kegiatan psikologis yang bertujuan untuk merubah sikap, perbuatan dan tingkah laku dengan kesadaran, kerelaan dan disertai dengan perasaan senang (Effendy, 2004: 21).

Kegiatan komunikasi persuasif sudah menjadi perhatian di dalam Al-Qur'an menjelaskan tentang bagaimana cara berkomunikasi secara persuasif yang diterangkan dalam surat An-Nahl ayat 125:

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجِدْ لَهُمُ
بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ
أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

Artinya: “Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk”.

Pada tafsir Jalalayn ayat di atas memiliki arti sebagai berikut: (Serulah manusia, hai Muhammad (kepada jalan Rabbmu) yakni agama-Nya (dengan hikmah) dengan Alquran (dan pelajaran yang baik) pelajaran yang baik atau nasihat yang lembut (dan bantahlah mereka dengan cara) bantahan (yang baik) seperti menyeru mereka untuk menyembah Alloh dengan menampilkan kepada mereka tanda-tanda kebesaran-Nya atau dengan hujah-hujah yang jelas. (Sesungguhnya Rabbmu Dialah Yang lebih mengetahui) Maha mengetahui (tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk) maka Dia membalas mereka; ayat ini diturunkan sebelum diperintahkan untuk memerangi orang kafir. Dan diturunkan ketika Hamzah gugur dalam keadaan tercincang; ketika Nabi SAW melihat keadaan jenazahnya, lalu beliau SAW bersumpah melalui sabdanya,

“Sungguh aku bersumpah akan membalas tujuh puluh orang dari mereka sebagai penggantimu” (<https://tafsirq.com/16-an-nahl/ayat-125> diakses pada hari Sabtu, tanggal 20 Mei 2017, pukul 11.00 WIB). Ayat tersebut menjelaskan bahwa Nabi Muhammad diperintahkan oleh Allah untuk menyerukan agama yang bertujuan supaya mengajak manusia menempuh jalan kebenaran dengan ucapan yang lemah lembut, tidak bersikap kasar, dan tidak menggunakan kekerasan.

Alasan memilih penelitian Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta, karena paguyuban tersebut merupakan suatu komunitas pemerhati pemberdayaan bidang pendidikan anak pinggir sungai yang masih jarang dijadikan suatu tempat penelitian-penelitian menyangkut bidang pendidikan. Proses belajar bidang pendidikan dibutuhkan sebuah komunikasi dan pendekatan persuasif yang terus menerus dilakukan agar anak bantaran sungai merasa mendapatkan perhatian kasih sayang dan pendidikan yang sesuai dengan usia anak tentunya supaya mengerti pentingnya belajar bagi anak. Seorang guru atau pengajar mempunyai andil besar dalam pembentukan pribadi anak serta membangun minat belajar pada anak.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif seperti apa yang digunakan *staff* pengajar dalam membangun minat belajar. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Teknik Komunikasi Persuasif dalam Membangun Minat Belajar (Studi Deskriptif Kualitatif pada *Staff* Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut, “Bagaimana teknik komunikasi persuasif dalam membangun minat belajar pada *staff* pengajar di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta?”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif yang digunakan dalam membangun minat belajar pada *staff* pengajar di Paguyuban Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta.

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Akademik

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi bagi pengembangan wawasan penelitian Ilmu komunikasi, khususnya tentang teknik komunikasi persuasif.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi peneliti selanjutnya mengenai teknik komunikasi persuasif *staff* pengajar dalam membangun minat belajar.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai gambaran yang bermanfaat mengenai cara *staff* pengajar dalam mempersuasi anak untuk membangun minat belajar.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan positif bagi *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta

dengan dapat memaksimalkan dan lebih meningkatkan lagi dalam membangun minat belajar.

E. Telaah Pustaka

1. Skripsi dengan judul “Komunikasi dalam Pembentukan Karakter (Studi Deskriptif Kualitatif pada Anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta)” Mahasiswa Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, UIN Sunan Kalijaga pada tahun 2015, oleh Ryan Afranata.

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta memaknai komunikasi persuasif dari pendamping dalam proses pembentukan karakter. Penelitian ini membahas tentang komunikasi persuasif dalam pembentukan karakter pada aktifis Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta. Metode yang digunakan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini adalah Anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta, dan objek penelitian ini adalah komunikasi persuasif dalam proses pembentukan karakter anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa anggota Rohis SMA 1 Yogyakarta menggunakan teori *Elaboration Likelihood*/teori Elaborasi Kemungkinan. Teori Elaborasi Kemungkinan ini mencoba menjelaskan bahwa orang dapat memproses sebuah pesan persuasi dengan cara yang berbeda sehingga menghasilkan sikap yang berbeda. Teori *Elaboration Likelihood* terdapat dua jalur digunakan seorang komunikan ketika proses memaknai pesan persuasi, yaitu *Central Route* dan *Peripheral Route*.

anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta cenderung menggunakan *Central Route* dalam memaknai pesan persuasif yang diterima. Mereka memproses pesan-pesan persuasif dengan kritis, penuh pertimbangan, dan mendalam sehingga menghasilkan perubahan yang kokoh dan relatif kekal. Ada sebagian dari anggota roh is yang menunjukkan cenderung menggunakan *Peripheral Route*. Sehingga tindakan Fandy yang memiliki motivasi lemah dalam mengelaborasi materi, dan ia juga lebih berpengaruh oleh *persuader* yang menyampaikan pesan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, peneliti ini berfokus pada anggota roh is dalam memaknai pesan persuasif, sedangkan peneliti berfokus pada komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code. Penelitian Ryan berfokus pada komunikan yaitu anggota roh is. Sedangkan peneliti berfokus pada komunikator yaitu *staff* pengajar. Unit analisis yang digunakan Ryan yaitu Teori Elaborasi Kemungkinan sedangkan peneliti unit analisisnya pada teknik komunikasi persuasif. Peneliti ini sama-sama menggunakan jenis metode penelitian kualitatif dengan metode deskriptif dan menggunakan teori komunikasi persuasif.

2. Skripsi dengan judul “Komunikasi Persuasif dalam pembentukan sikap (Studi Diskriptif Kualitatif pada pelatih Pendidikan Militer tamtama TNI AD di sekolah calon tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen)” Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Uin Sunan Kalijaga) pada tahun 2015 oleh Aen Istianah Afiati.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama (Secata) Rindam IV Diponegoro Kebumen. Fokus penelitian Aen pada pembentukan sikap dan perilaku militer golongan Tamtama. Penelitian tersebut menggunakan Studi Kualitatif yang menggunakan jenis deskriptif. Subjek dalam penelitian ini adalah Pelatih di Secata Rindam IV Diponegoro yang melakukan pembinaan langsung terhadap prajurit Tamtama. Objek penelitian ini adalah komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer kepada prajurit Tamtama di Sekolah Calon Tamtama.

Hasil dari penelitian ini adalah pelatih (*persuader*) menggunakan komunikasi persuasif pada siswa (*persuade*) dalam pendidikan militer dengan pendekatan personal saat konseling/bimbingan pengasuhan, serta arahan melalui contoh nyata/keteladanan dari pelatih. Pelatih (*persuader*) cenderung memposisikan diri sebagai kakak, bapak, saudara atau teman dari siswa. Kelebihan penggunaan komunikasi persuasif lebih mudah diterima siswa, kesadaran untuk patuh akan datang dari diri siswa karena dirasa lebih humanis dibandingkan dengan komunikasi koersif/instruktif karena siswa akan takut pada sanksi ketika mereka melanggar. Sikap yang takut bukan dari kesadaran para individu melainkan sebatas takut pada sanksi. Pembentukan sikap dalam pendidikan militer dilakukan pra pelatih dengan membangkitkan motivasi siswa.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini yaitu Aen meneliti komunikasi persuasif pelatih dalam membentuk sikap pada pendidikan militer di Sekolah Calon Tamtama, sedangkan penelitian ini pada komunikasi persuasif *staff* pengajar dalam membangun minat belajar di Paguyuban Pengajar Pinggir (P3S) Code. Perbedaan kedua yaitu terletak pada unit analisis yang dipakai Aen meliputi unsur-unsur dalam komunikasi persuasif, prinsip-prinsip komunikasi persuasif, empat kriteria pembentukan sikap, sedangkan peneliti unit analisis terletak pada teknik komunikasi persuasif. Objek penelitian Aen adalah komunikasi persuasif yang digunakan dalam pembentukan sikap pada pelatih pendidikan militer kepada prajurit Tamtama di Sekolah Calon Tamtama, sedangkan objek penelitian ini adalah teknik komunikasi persuasif yang digunakan *staff* pengajar dalam membangun minat belajar di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code. Persamaanya adalah sama-sama mengkaji komunikasi persuasif dan sama-sama menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Persamaan yang lain pada subjek penelitian yang sama.

3. Skripsi dengan judul “Evaluasi Komunikasi Persuasif *PT. Health Wealth International* (HWI) Dalam Menarik Anggota Melalui Acara *Share The Opportunity*” ditulis oleh Tri Puji Setiawati Progam Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2016.

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui evaluasi komunikasi persuasif *PT. Health Wealth International* (HWI) dalam menarik anggota

melalui acara *Share The Opportunity* (STO). Skripsi ini membahas tentang komunikasi persuasif PT. Health Wealth International (HWI) Dalam Menarik Anggota Melalui Acara *Share The Opportunity*. Metode yang digunakan yaitu dengan deskriptif jenis kualitatif.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa PT. *Health Wealth International* (HWI) dalam menarik anggota melalui acara *Share The Opportunity*, teknik yang menjadi andalan adalah teknik ganjaran yaitu dengan memberikan gambaran bagaimana peserta STO dapat menjadi orang sukses. Teknik ganjaran dianggap paling efektif untuk mempengaruhi sasaran. Teknik ganjaran PT. HWI menerapkan sistem bonus dan peringkat, di mana bagi anggota yang sungguh-sungguh dalam bekerja, konsisten, maka akan mendapatkan bonus yang dijanjikan perusahaan. Dengan bonus tersebut PT. HWI lebih mudah menarik hati sasaran untuk bergabung dengan perusahaan. Dapat dicontohkan, ketika seorang anak kecil yang susah disuruh belajar, banyak dari orang tua yang membujuknya dengan cara mengiming-imingi sebuah hadiah jika anaknya mau belajar dan berhasil mendapatkan nilai bagus di sekolahnya. Cara itu dianggap sangat efektif untuk memberikan semangat dan kemauan untuk belajar. Begitu juga dalam dunia kerja, seseorang akan semangat bekerja ketika dijanjikan suatu harapan atau jabatan di perusahaannya. Bonus dan harapan yang dijanjikan PT. HWI memang sudah masuk sistem dalam perusahaan, oleh karena itu teknik inilah yang menjadi teknik andalan bagi PT. HWI untuk mengajak sasaran bergabung dengan perusahaan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, peneliti ini terletak pada komunikasi persuasif yakni evaluasi komunikasi persuasif PT. *Health Wealth International* (HWI) dalam menarik anggota melalui acara *Share The Opportunity* (STO) sedangkan peneliti akan meneliti komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code. Subjek penelitian yang digunakan Tri Puji adalah PT. *Health Wealth International* (HWI), yaitu Pimpinan PT. HWI DC Bantul/ Pembicara STO, Leader Bantul/ Pembicara STO), sedangkan peneliti subjeknya adalah *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code. Objek penelitian Tri Puji adalah teknik komunikasi persuasif yang dilakukan PT. *Health Wealth International* (HWI) melalui acara *Share The Opportunity* (STO) dalam menarik peserta untuk menjadi anggota/ *member* sedangkan peneliti Objeknya adalah teknik komunikasi persuasif yang digunakan *staff* pengajar dalam membangun minat belajar di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code. Peneliti ini sama-sama menggunakan jenis metode penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan teori komunikasi persuasif, serta menggunakan unit analisis yang sama.

Tabel 1. Persamaan dan perbedaan telaah pustaka

No	Peneliti	Judul	Tahun	Perbedaan Penelitian	Persamaan Penelitian
1.	Ryan Afranata	Komunikasi dalam Pembentukan Karakter (Studi Deskriptif Kualitatif pada Anggota Rohis SMA Negeri 1 Yogyakarta).	2015	Penelitian Ryan berfokus pada anggota rohis (komunikas) dalam memaknai pesan persuasif, Unit analisis Karakteristik Objek dan Subjek	Metode Penelitian: Deskriptif Kualitatif, Sama-sama mengkaji Komunikasi Persuasif
2.	Aen Istianah Afiati	Komunikasi Persuasif dalam pembentukan sikap (Studi Diskriptif Kualitatif pada pelatih Pendidikan Militer tamtama TNI AD di sekolah calon tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen).	2015	Aen meneliti teknik komunikasi persuasif pelatih dalam membentuk sikap, unit analisis, Karakteristik Objek dan subjek	Metode Penelitian: Deskriptif Kualitatif, Subjek, Sama-sama mengkaji Komunikasi Persuasif
3.	Tri Puji Setiawati	Evaluasi Komunikasi Persuasif PT. <i>Health Wealth International</i> (HWI) Dalam Menarik Anggota Melalui Acara <i>Share The Opportunity</i> .	2016	peneliti ini fokus pada evaluasi komunikasi persuasif PT. <i>Health Wealth International</i> (HWI) dalam menarik anggota melalui acara <i>Share The Opportunity</i> (STO), Karakteristik Objek dan Subjek	Metode Penelitian: Deskriptif Kualitatif, sama-sama mengangkat teknik komunikasi persuasif, Menggunakan unit analisis yang sama.

(Sumber: Olahan peneliti)

F. Landasan Teori

Landasan teori diperlukan agar penelitian mempunyai dasar yang kokoh dan bukan sekedar perbuatan coba-coba. Seperti yang dikemukakan oleh Neumen (2003) teori adalah seperangkat konstruk (konsep), definisi dan proposisi yang berfungsi untuk melihat fenomena secara sistematis, melalui spesifikasi hubungan antar variable, sehingga dapat berguna untuk menjelaskan dan meramalkan fenomena (Sugiyono, 2013: 52).

1. Komunikasi

a. Pengertian Komunikasi

Beberapa ahli mengungkapkan beragam pengertian dari komunikasi. Everet M. Rogers bersama D. Lawrence Kincaid memberikan definisi komunikasi adalah proses dua atau lebih orang saling bertukar informasi dengan satu sama lainnya sehingga pada gilirannya akan tiba memunculkan adanya saling pengertian mendalam (Cangara, 2007: 20). Gerald R. Miller (1966) berpendapat bahwa komunikasi pada dasarnya penyampaian pesan yang disengaja dari sumber terhadap penerima dengan tujuan mempengaruhi tingkah laku penerima (Rohim, 2009: 9). Jika ditinjau dari definisi isi penyampaian, seorang komunikator atau seorang penyampai pesan, menyampaikan sesuatu yang bersifat informatif terhadap komunikan.

Komunikasi sebagai suatu proses penyampaian pesan dari komunikator yang ditujukan kepada komunikan melalui media atau saluran yang menimbulkan efek tertentu (Zamroni, 2009:5). Berarti,

dalam berkomunikasi terjadi proses komunikasi antara 2 interaksi yaitu komunikator dan komunikan. Dalam menyampaikan pesan, komunikator memerlukan media sebagai perantara pesan kepada komunikan yang nantinya akan menimbulkan efek atau *feedback*.

Menurut Effendy (2008: 5), secara paradigmatik komunikasi dimaknai sebagai proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik langsung secara lisan, maupun tidak langsung melalui media. Definisi tersebut menyampaikan bahwa komunikasi mempunyai tujuan yang bersifat informatif dan persuasif.

b. Tujuan Komunikasi

Menurut H. A.W Widjaja (2010: 10) pada umumnya komunikasi mempunyai beberapa tujuan antara lain:

- 1) Supaya yang kita sampaikan dapat dimengerti. Sebagai komunikator harus menjelaskan kepada komunikan dengan sebaik-baiknya dan tuntas sehingga komunikan dapat mengikuti apa yang kita maksudkan.
- 2) Memahami orang lain. Kita sebagai pimpinan harus mengetahui benar aspirasi masyarakat tentang apa yang diinginkan.
- 3) Supaya gagasan kita dapat diterima oleh orang lain. Agar gagasan dapat diterima oleh orang lain maka dilakukan dengan pendekatan yang persuasif bukan memaksakan kehendak.
- 4) Menggerakkan orang lain untuk melakukan sesuatu.

c. Teknik Komunikasi

Teknik komunikasi suatu metode yang digunakan dalam berkomunikasi. Menurut Effendy (1986: 10) menjelaskan ada empat macam teknik komunikasi sebagai berikut:

1) Komunikasi Informatif (*Informative Communication*)

Komunikasi Informatif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahukan sesuatu. Disini komunikator tidak mengharapkan efek apa-apa dari komunikasi, semata-mata hanya agar komunikan tahu saja. Bahwa kemudian efeknya ada, apakah itu positif ataukah negatif, komunikator tidak mempersoalkannya. Tapi sudah tentu ia mengharapkan efek positif.

2) Komunikasi persuasif (*Persuasive Communication*)

Komunikasi persuasif adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain agar berubah sikapnya, opininya, dan tingkah lakunya dengan kesadaran sendiri. Istilah “persuasi” atau “persuasion” bersumber pada perkataan Latin “persuasion”. Kata kerjanya adalah “persuadere” yang berarti membujuk atau merayu. Jadi komunikasi persuasif adalah komunikasi yang mengandung bujukan dan rayuan.

3) Komunikasi Instruktif/Koersif (*Instructive/Coersive Communication*)

Komunikasi Instruktif/Koersif adalah proses

penyampaian pesan seseorang kepada orang lain dengan ancaman atau sanksi untuk merubah sikap, opini atau tingkah laku.

4) Hubungan Manusiawi (*Human Relations*)

Hubungan Manusiawi adalah komunikasi persuasif manusiawi yang berarti bahwa komunikator dalam menyampaikan pesannya secara etis dan empatik yang mendalam.

2. Komunikasi Persuasif

a. Pengertian Persuasi

Menurut Kamus Ilmu Komunikasi, 1979 (dalam Rakhmat, 2011: 14), persuasi didefinisikan sebagai “proses memengaruhi pendapat, sikap, dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri”. Sementara itu Bettinghous dalam Dedy D. Malik dan Yosol Iriasantara (1994: v) merumuskan persuasi sebagai: “Komunikasi manusia yang dirancang untuk mempengaruhi orang lain dengan usaha mengubah keyakinan, nilai, atau sikap mereka”. Richard M Perloff dalam bukunya mendefinisikan *I define persuasion as a symbolic process in which communicators try to convince other people to change their attitudes or behavior regarding an issue through the transmission of a message, in an atmosphere of free choice* (Perloff, 2003: 8).

Senada dengan Susanto, (1974:17) yang mengemukakan, persuasi merupakan suatu teknik mempengaruhi manusia dengan memanfaatkan atau menggunakan data dan fakta psikologis maupun sosiologis dari komunikan yang hendak dipengaruhi. Adanya suatu tindakan persuasi berarti karena adanya fakta dari psikologis maupun sosiologis dari komunikan.

Persuasi kata Ronald L. Applbaum dan Karl W.E. Anatol (1974) adalah proses komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan (sengaja atau tidak sengaja) melalui cara-cara verbal dan nonverbal untuk memperoleh respon tertentu dari individu atau kelompok lain (Malik, 1994: v).

Kegiatan persuasi sering kali ditekankan bahwa persuasi merupakan kegiatan psikologis. Hal ini bermaksud untuk mengadakan suatu perbedaan antara persuasi dengan koersi. Dalam buku Effendy (2008: 21) menjelaskan bahwa tujuan persuasi dan koersi adalah sama, yakni untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, tetapi jika persuasi dilakukan dengan halus, luwes, yang mengandung sifat-sifat manusiawi, koersi mengandung sanksi atau ancaman. Perintah, instruksi, bahkan suap, pemerasan, dan boikot adalah koersi. Sebuah pesan memainkan peran penting dalam proses persuasi. Menurut Richard M. Perloff dalam buku *Dynamics of Persuasion* mengungkapkan bahwa persuasi terjadi jika komunikator mendorong anggota audiens untuk menghasilkan yang menguntungkan (Perloff, 2003: 122).

b. Pengertian Komunikasi Persuasif

Ada beberapa ahli yang mengemukakan beberapa definisi komunikasi persuasif. Menurut Widjaja (1986: 66) pengertian komunikasi persuasif adalah berasal dari istilah “*persuasion*”, kata kerjanya *to persuade*, yang dapat diartikan sebagai membujuk, merayu, meyakinkan dan sebagainya. Pemahaman tersebut menegaskan bahwa persuasi merupakan kegiatan komunikasi tidak hanya sebatas yang bersifat informatif saja tetapi juga bersifat persuasif yaitu agar komunikan bersedia menerima keyakinan, untuk melakukan suatu perbuatan yang diberikan oleh *persuader* tersebut.

Komunikasi Persuasif adalah bentuk komunikasi yang mempunyai tujuan khusus dan terarah untuk mengubah perilaku komunikan sebagai sasaran komunikasi (Soemirat & Suryana 2014: ix). Hal tersebut menegaskan, bahwa dalam membangun minat belajar anak, sebagai guru atau volunteer harus melakukan kegiatan komunikasi persuasif, sehingga dalam proses belajar disekolah mendapatkan hasil yang maksimal.

Komunikasi tidak hanya bersifat informatif namun juga persuasif. Hal ini diungkapkan oleh H. A. W. Widjaja (2002: 67) yang mengatakan bahwa, komunikasi persuasi ini tidak lain daripada suatu usaha untuk menyakinkan orang lain agar publiknya berbuat dan bertingkah laku seperti yang diharapkan komunikator dengan membujuk tanpa memaksanya/tanpa kekerasan.

c. Unsur-unsur Komunikasi Persuasif

Unsur-unsur komunikasi persuaif menurut Maulana dan Gumelar (2013: 12) adalah:

1) *Persuader*

Persuader adalah orang atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.

2) *Persuadee*

Persuadee adalah orang atau kelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan/disalurkan oleh *persuader*/komunikator baik secara verbal maupun nonverbal

3) Pesan

Pesan adalah segala sesuatu yang memberikan pengertian kepada penerima. Pesan bisa berbentuk verbal maupun nonverbal

4) Saluran

Saluran merupakan perantara di antara orang-orang yang berkomunikasi. Bentuk saluran tergantung pada jenis komunikasi yang dilakukan.

5) Umpan Balik

Umpan balik adalah balasan atas perilaku yang diperbuat. Umpan balik bisa berbentuk internal atau eksternal.

Umpan balik internal adalah reaksi *persuader* atas pesan yang disampaikannya. Umpan balik eksternal adalah reaksi penerima (*persuadee*) atas pesan yang disampaikan. Umpan balik eksternal bisa bersifat langsung, dapat pula tidak langsung.

6) Efek Komunikasi Persuasif

Efek Komunikasi Persuasif adalah perubahan yang terjadi pada diri *persuader* sebagai akibat dan diterimanya pesan melalui proses komunikasi, efek yang bisa terjadi berbentuk perubahan sikap pendapat dan tingkah laku.

d. Proses Komunikasi Persuasif

Kegiatan komunikasi persuasif dari komunikator yang bertujuan untuk mempengaruhi komunikan dengan tujuan merubah opini, sikap, dan tingkah laku, tentunya membutuhkan suatu proses. Hovland mengemukakan sebuah konsep tentang komunikasi persuasif, dengan fokus penyampaian pada proses pembelajaran dan motivasi. Menurutnya, agar seseorang dapat terpengaruh oleh komunikasi persuasif, maka orang itu harus memerhatikan, memahami, mempelajari, menerima, dan menyimpan pesan persuasif yang disampaikan (Perloff, 2003:121).

e. Teknik-teknik Komunikasi Persuasif

Agar komunikasi persuasif itu mencapai tujuan dan sasarannya, maka perlu dilakukan teknik yang maksimal. Dalam Effendy (2008: 22-

24) disebutkan ada lima teknik komunikasi persuasif yang dapat dipilih untuk mencapai suatu tujuan dan sasarnya, yaitu:

1) Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu obyek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.

2) Teknik Integrasi

Yang dimaksud dengan integrasi disini ialah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa melalui kata-kata verbal atau nirverbal, komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib” dan karena itu menjadi satu dengan komunikan.

3) Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran (*pay-off technique*) adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

4) Teknik Tataan

Yang dimaksudkan dengan tataan disini ialah sebagai terjemahan dari *icing* adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

Istilah *icing* berasal dari perkataan *to ice*, yang berarti menata kue yang baru dikeluarkan dari pembakaran dengan lapisan gula warna-warni. Kue yang tadinya tidak menarik itu menjadi indah, sehingga memikat perhatian siapa saja yang melihatnya.

Teknik tataan atau *icing technique* dalam kegiatan persuasi ialah seni penataan pesan dengan imbauan emosional (*emosional appeal*) sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi tertarik perhatiannya.

Seperti dengan kue tadi, *icing* hanyalah memperindah agar menarik, tidak mengubah bentuk kue itu sendiri. Demikian pula dalam persuasi, upaya menampilkan imbauan emosional dimaksudkan hanya agar komunikan lebih tertarik hatinya. Komunikator sama sekali tidak membuat fakta pesan tadi menjadi cacat. Faktanya sendiri tetap utuh, tidak diubah, tidak ditambah dan tidak dikurangi. Dalam hubungan ini komunikator mempertaruhkan kehormatannya sebagai pusat kepercayaan (*source of credibility*).

Kalau ia dalam upaya menghias imbauan emosional itu membuat fakta pesannya menjadi cacat, maka ia bisa kehilangan kepercayaan yang sukar dibinanya kembali.

5) Teknik *Red-herring*

Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi

yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit keaspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Jadi teknik ini dilakukan pada komunikator berada dalam posisi terdesak.

3. Minat Belajar

a. Pengertian Minat

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) menyebutkan bahwa minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan (Depdikbud, 1989:583). Sedangkan menurut Crow and Crow (1993) dalam (Khairani, 2013: 137), minat dapat menunjukkan kemampuan untuk memberi stimuli yang mendorong kita untuk memperhatikan seseorang, sesuatu barang atau kegiatan, atau sesuatu yang dapat memberi pengaruh terhadap pengalaman yang telah distimuli oleh kegiatan itu sendiri. Dengan kata lain, minat dapat menjadi sebab sesuatu kegiatan dan hasil dari turut sertanya dalam kegiatan itu. Menurut Gie (1998) dalam (Khairani, 2013: 142), minat berarti sibuk, tertarik, atau terlihat sepenuhnya dengan sesuatu kegiatan karena menyadari pentingnya kegiatan itu. Dengan demikian, minat belajar adalah keterlibatan sepenuhnya seorang siswa dengan segenap kegiatan pikiran secara penuh perhatian untuk memperoleh pengetahuan dan mencapai pemahaman tentang pengetahuan ilmiah yang dituntunya disekolah.

b. Pengertian Belajar

Menurut Sumadi Suryabrata (2002) dalam Khadijah (2014: 50) menyatakan bahwa belajar adalah suatu proses yang memiliki tiga ciri, yaitu: (1) proses tersebut membawa perubahan (baik aktual maupun potensial), (2) perubahan itu pada pokoknya adalah didapatkannya kecakapan baru, dan (3) perubahan itu terjadi karena usaha (dengan sengaja). Menurut Dalyono (1997: 49) belajar dapat didefinisikan, “suatu usaha atau kegiatan yang bertujuan mengadakan perubahan di dalam diri seseorang, mencakup perubahan tingkah laku, sikap, kebiasaan, ilmu pengetahuan, keterampilan, dan sebagainya.

Skinner (dalam Syah, 1995: 90) berpendapat bahwa belajar adalah suatu proses adaptasi atau penyesuaian tingkah laku yang berlangsung secara progresif (*a process of progressive behavior adaptation*). Sedangkan menurut Mudzakir (1997) dalam (Khairani, 2013: 4), belajar adalah suatu usaha atau kegiatan yang bertujuan mengadakan perubahan di dalam diri seseorang, mencakup perubahan tingkah laku, sikap, kebiasaan, ilmu pengetahuan, keterampilan dan sebagainya.

c. Pengertian Minat Belajar

Proses belajar siswa harus mempunyai minat untuk mengikuti kegiatan belajar yang berlangsung, karena dengan adanya minat akan mendorong siswa untuk menunjukkan perhatiannya dan partisipasinya dalam mengikuti belajar yang berlangsung. Minat siswa terhadap

sesuatu merupakan hal yang sangat penting untuk diketahui oleh guru. Dengan adanya minat atau perhatian siswa kepada mata pelajaran yang kita berikan maka isi dari materi pelajaran akan terserap dengan baik. Sebaliknya tanpa adanya perhatian terhadap apa yang kita berikan dengan susah payah tidak akan didengar, apalagi disukai oleh siswa (Arikunto, 1990: 103).

Demikian dapat disimpulkan dari penjelasan diatas bahwa pengertian minat belajar adalah kecenderungan anak atau seseorang untuk memiliki rasa ketertarikan, suka, senang tanpa adanya paksaan dari orang lain sehingga dapat menyebabkan kegiatan yang positif berupa pengetahuan, sifat, tingkah laku, pola hidup sehari-hari.

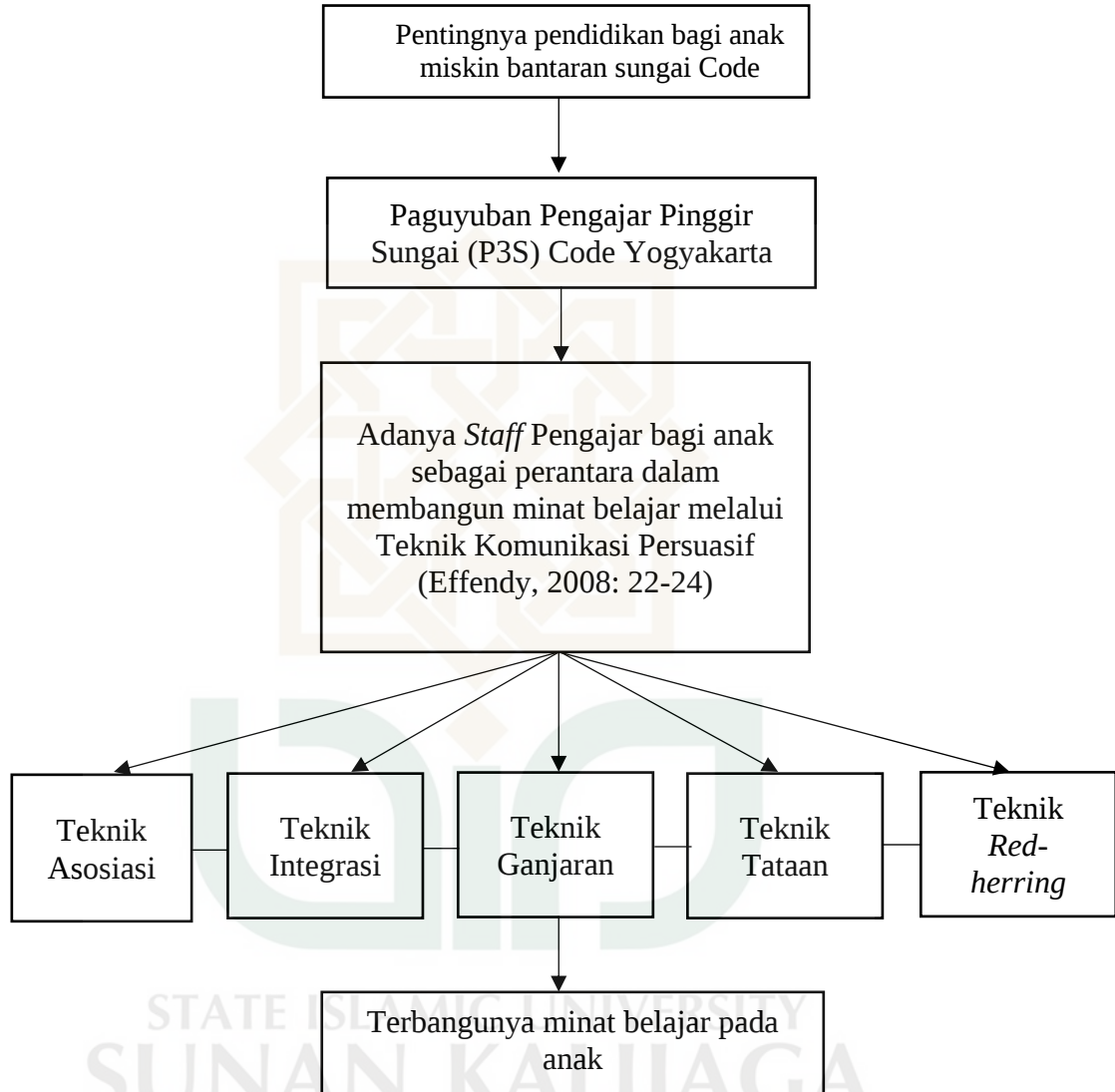
d. Ciri-ciri Minat Belajar

Anak didik yang memiliki minat belajar ketika kegiatan belajar mengajar, seperti yang diungkapkan oleh Syaiful Bahri Djamarah (2011: 166 - 167), biasanya diekspresikan melalui:

- 1) Pertanyaan yang menunjukkan bahwa anak didik lebih menyukai sesuatu daripada yang lainnya.
- 2) Partisipasi aktif dalam suatu kegiatan.
- 3) Perhatian yang lebih besar terhadap sesuatu yang diminati tanpa menghiraukan yang lain.

G. Kerangka Pemikiran

Gambar 2. Bagan Kerangka Pemikiran



(Sumber: Olahan peneliti)

H. Metode Penelitian

Metode berasal dari Bahasa Yunani (*Methodos*). Secara sederhana metode adalah suatu cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran ilmu yang bersangkutan (Ardial, 2014: 244). Metode penelitian sangat dibutuhkan oleh peneliti untuk menghasilkan suatu penelitian yang tepat.

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2013: 2). Tujuan umum peneliti adalah untuk memecahkan masalah maka dengan adanya metode penelitian langkah yang akan ditempuh harus relevan dengan masalah yang telah dirumuskan.

1. Jenis Penelitian

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2013: 9).

Penelitian ini akan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Peneliti akan melakukan studi deskriptif dalam sebuah komunitas, yakni di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta. Pada pendekatan ini peneliti membuat suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terperinci dari pandangan responden

dan melakukan studi pada situasi yang alami dan sebagai prosedur pemecah masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek dan objek penelitian pada saat ini berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Subjek penelitian menurut Amirin (1986) merupakan seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan, sedangkan Suharsimi Arikunto (1989) memberi batasan subjek penelitian sebagai benda, hal atau orang tempat data untuk variable penelitian melekat, dan yang dipermasalahkan (Idrus, 2009: 91). Dalam sebuah penelitian, subjek penelitian memiliki peran yang sangat strategis karena pada subjek penelitian, itulah data tentang variable yang akan diteliti. Subjek penelitian yang diteliti adalah *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta. *Staff* Pengajar yang dianggap telah bergabung di komunitas sudah lama dan masih aktif sampai sekarang.

b. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah objek merujuk pada masalah atau tema yang sedang diteliti (Idrus, 2009:91). Berdasarkan rumusan masalah, objek dari penelitian ini adalah komunikasi persuasif *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta.

3. Metode Pengumpulan Data

Menurut Bungin (2001: 129) Ada dua jenis sumber data yang biasanya digunakan dalam penelitian sosial, yaitu sumber data primer dan sumber data skunder. Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama di lapangan dalam arti langsung dari informan sebagai narasumber pada saat penelitian di lapangan. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua dalam arti data yang diperoleh secara tidak langsung dan berasal dari pihak lain yang diluar objek penelitian.

Data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara mendalam antara peneliti dengan narasumber *Staff Pengajar Pengajar Pinggir Sungai* (P3S) Code Yogyakarta. Data sekunder dapat diperoleh dari sumber pengetahuan umum, sumber studi pustaka buku ilmiah, jurnal, internet dan sumber bacaan lainnya yang dapat menunjang dari sebuah penelitian. Adapun pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah observasi, dokumentasi dan studi pustaka untuk melengkapi data dilapangan.

a. Wawancara/Interview

Peneliti akan melakukan wawancara dengan para informan untuk memperoleh informasi mengenai tema/masalah penelitian. Esterberg dalam buku Sugiyono (2013: 231) mendefinisikan wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Adapun hasil dari wawancara dengan para informan, kemudian

akan dijadikan sebagai data primer dalam penelitian ini. Peneliti melakukan wawancara dengan *Staff* Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta guna mendapatkan informasi.

b. Pengumpulan dokumentasi

Menurut Arikunto (1991: 131), dokumentasi dari asal katanya dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat catatan harian dan sebagainya. Diperkuat menurut Yusuf (2014: 391), dokumen merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif. Dokumen dapat berbentuk teks tertulis, *artefacts*, gambar, maupun foto.

Demikian dapat disimpulkan bahwa dokumen meliputi: Fotografi, video, film, memo, surat, diary, catatan. Peneliti akan mencari data ditempat penelitian dengan merekam, mendokumentasi kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan belajar di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta.

c. Observasi

Observasi merupakan metode yang penting dalam suatu penelitian untuk mendapatkan informasi yang pasti dan secara luas tentang orang, karena sesuatu yang dikatakan orang belum tentu sama

dengan apa yang dikerjakan. Creswell (2012) dalam Sugiyono (2013: 197) menyatakan “*Observation is the process of gathering firsthand information by observing people and places at research site*”. Observasi merupakan proses untuk memperoleh data dari tangan pertama dengan mengamati orang dan tempat pada saat dilakukan penelitian. Observasi dilakukan pada saat berlangsungnya kegiatan belajar mengajar di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta.

4. Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan oleh peneliti setelah data-data sudah terkumpul. Teknik analisis data yang digunakan peneliti dengan Model Miles and Huberman (dalam Sugiyono, 2013: 246-253), yakni ada 3 tahap:

a. Reduksi Data/*Data Reduction*

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan alat perekam dari *handphone* untuk merekam dan menyimpan data, selanjutnya akan direduksi dari hasil wawancara pada hal-hal yang penting dan pokok sesuai dengan tema penelitian.

b. *Penyajian Data/Data Display*

Penyajian data disebut juga dengan pengorganisasian data. Data yang tersaji berupa kelompok-kelompok yang kemudian saling dikaitkan dengan teori yang digunakan. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan penelitian selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Dalam melakukan display data, selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, network dan chart.

c. *Verifikasi/Conclusion Drawing*

Pada tahap ini langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara sehingga peneliti akan mengecek kebenaran/keabsahan data dengan triangulasi dan didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

5. Metode Keabsahan Data

Teknik keabsahan data merupakan upaya untuk menunjukan validitas dan reabilitas data penelitian. Validitas adalah sejauh mana data yang diperoleh telah secara akurat mewakili realitas yang diteliti. Sedangkan reabilitas adalah tingkat konsistensi hasil dari penggunaan cara pengumpulan data (Pawito, 2008: 97).

Salah satu cara penting dan mudah dalam uji keabsahan hasil penelitian adalah dengan melakukan triangulasi peneliti, metode, teori, dan sumber data (Bungin, 2007:256). Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2013: 330).

Mathinson (1988) dalam Sugiyono (2013:329) mengemukakan bahwa nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh convergent (meluas), tidak konsisten. Oleh karena itu dengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti.

Menurut Dwidjowinoto (2002:9) dalam Kriyantono (2009:70-71) Triangulasi sumber adalah membandingkan atau mengecek ulang derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda. Misalnya, membandingkan hasil pengamatan dengan wawancara, membandingkan apa yang dikatakan umum dengan yang dikatakan pribadi.

Teknik keabsahan data dalam penelitian ini akan menggunakan triangulasi sumber, dan yang akan jadi narasumbernya adalah orang tua dari anak didik dan anak didik Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta. Paton dalam moleong (2013: 331) menjelaskan triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif dengan jalan sebagai berikut:

- a. Membandingkan data hasil dari pengamatan dengan data hasil wawancara
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang-orang seperti rakyat biasa, orang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintah.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis yang telah dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa *staff* pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta telah melakukan teknik komunikasi persuasif kepada anak-anak dalam membangun minat belajar diantaranya adalah teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik tataan, dan teknik *red-herring*:

1. Teknik Asosiasi

Staff pengajar menggunakan teknik asosiasi seperti mengajak anak mendongeng, menyajikan permainan-permainan yang mereka suka, memberikan pertanyaan kepada anak tentang suatu topik yang sedang *booming* dikalangan anak.

2. Teknik Integrasi

Staff pengajar menerapkan teknik integrasi dengan cara memanusiakan anak seperti senyum, salam, dan sapa dengan anak. Berhati-hati dalam mengucapkan kata-kata, dan diajak bercanda. Maka hal tersebut mempermudah *staff* pengajar mengarahkan anak semangat belajar hingga akhirnya minat belajar mereka terbangun. Walaupun dalam proses awal pendekatan dengan anak ada beberapa *staff* pengajar yang mengalami kesulitan dalam menerapkan teknik ini.

3. Teknik Ganjaran

Staff pengajar mempersuasi dengan tidak memberikan iming-iming yang bersifat materi melainkan bersifat non materi. Seperti mengiming-iming menggambar kemudian bermain *game*, iming-iming mendapatkan nilai tambahan yang bagus. Hal ini dimaksud agar anak-anak tidak kecanduan dan ketergantungan dengan pemberian yang bersifat materi seperti uang, permen dan jajan.

4. Teknik Tataan

Staff pengajar menggunakan bahasa yang mudah dipahami dan dimengerti oleh anak-anak. Menggunakan bahasa familiar yang santai seperti menggunakan bahasa yang mudah dimengerti, kemudian menggunakan bahasa jawa sebagai bahasa keseharian dengan anak-anak namun tetap berkata sopan.

5. Teknik *Red-herring*

Staff pengajar selalu berusaha mengarahkan anak agar belajar sesuai dengan permintaan *staff* pengajar. Jika ditemui suatu kejadian anak tidak sesuai dengan materi yang di berikan dan anak tetap pada kemauanya, maka *staff* pengajar selalu berusaha berargumentasi untuk terus memberi penjelasan dan ajakan pada anak tersebut. Teknik-teknik diatas diterapkan untuk mempersuasi anak mempunyai minat belajar.

Teknik-teknik diatas diterapkan untuk mempersuasi anak agar mempunyai minat belajar. Pada teknik-teknik diatas digunakan dalam waktu yang tidak terbatas. Untuk teknik ganjaran dapat digunakan namun

dengan mengiming-iming hal menguntungkan yang bersifat non materi bukan materi seperti uang, permen, dan jajan. Kelima teknik tersebut ada satu teknik yang mempunyai kelemahan yakni teknik *red-herring*. Salah satu kelemahan teknik *red-herring* yakni kesadaran anak untuk mengikuti saran dari *staff* pengajar akan berkurang. Karena anak sewaktu-waktu akan melakukan tindakan yang tidak terduga seperti membantah ajakan *staff* pengajar. Sikap ini muncul karena sifat kekanak-kanakan yang selalu mengikuti teman. Maka dari itu, *staff* pengajar harus selalu berusaha untuk mengalahkan argumentasi anak.

B. Saran

1. Saran Peneliti Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya yang akan meneliti di Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Yogyakarta, peneliti menyarankan meneliti dari bidang akademik lain, karena selain bidang komunikasi juga dapat meneliti dari berbagai bidang atau sudut pandang lain seperti sosiologi atau psikologi anak.

2. Bagi Tempat Penelitian

Sebagai sebuah paguyuban yang bergerak di bidang pendidikan anak, selain berkegiatan dengan anak-anak sebaiknya dari pihak Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta agar lebih memberikan informasi *online* secara lengkap dan terbaru melalui website, hal ini berguna untuk para peneliti selanjutnya. Selain itu juga lebih memperhatikan pada jadwal pendampingan bagi relawan agar semua

tertata dan tersusun rapi. Kegiatan internal antar relawan yang berhubungan dengan kemampuan diri dalam menghadapi dan berhubungan dengan anak-anak lebih diperbanyak lagi.

3. Saran Bagi Pembaca Umum

Saran peneliti bagi pembaca umum adalah agar mengambil hikmah dari keadaan anak-aak yang kurang beruntung tersebut. Pembaca umum dapat membantu memberikan kontribusi bagi Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta baik secara materi maupun non materi.

C. Kata Penutup

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang selalu memberikan nikmat serta hidayah, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi, maka daripada itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat mendorong dan membangun sebagai bahan evaluasi. Semoga skripsi ini dapat menjadi manfaat bagi peneliti, pembaca, dan masyarakat.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Daftar Pustaka

Al-Quran

Revisi terjemah oleh Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran. *Al-Quran dan terjemahnya*. 2005. Bandung: PT. Syaamil Cipta Media

Buku

Ardial, 2014. *Paradigma dan Model Penelitian Komunikasi*, Jakarta: Bumi Aksara

Arikunto, Suharsimi. 1990. *Manajemen Pengajaran (Secara Manusiawi)*. Jakarta: Rineka Cipta

_____. 1991. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*. Jakarta: Rineka Cipta

Aziz, Muslim. 2012. *Metode Pengembangan Masyarakat*, Yogyakarta: Samudra Biru

Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial: Format-format Kuantitatif dan Kualitatif*. Surabaya: Airlangga University Press

Cangara, Hafied. 2007. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada

Dalyono, 1997. *Psikologi Pendidikan: Komponen MKDK*. Jakarta: Rineka Cipta

Depdikbud, 1989. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka

Djamarah, Syaiful Bahri. 2011. *Psikologi Belajar*. Jakarta: Rineka Cipta.

Dedy Djamaluddin Malik dan Yosol Iriantara (Eds). 1994. *Komunikasi Persuasif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

Effendy, Onong Uchjana. 2004. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya

_____. 2008. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

_____. 1986. *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*. Bandung: Remaja Rosdakarya

- Hardjana, M. Agus. 1994. *Kiat Sukses Studi di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Kanisius.
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial (Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif Edisi Kedua)*. Jakarta: Erlangga
- Khairani, Makmun. 2013. *Psikologi Belajar*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo
- Khadijah, Nyayu. 2014. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Kompri. 2016. *Motivasi Pembelajaran (Perspektif Guru dan Siswa)*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Kriyanto, Rachmat. 2009. *Teknik Praktis Riset Komunikasi: Disertasi Contoh Praktis Riset Media, Public Relations, Advertising, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Kencana
- Maulana, Herdiyan dan Gungum Gumelar. 2013. *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*. Jakarta: Akademia Permata.
- Moleong, Lexy J. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Malik, Jamaluddin. 1994. *Komunikasi Persuasif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- M. Arifin, 1987. *Psikologi dan Beberapa Aspek Kehidupan Ruhaniyah Manusia*. Jakarta: Bulan Bintang.
- Panjaitan, Merphin. 2000. *Memberdayakan Kaum Miskin*. Jakarta: PT BPK Gunung Mulia
- Perloff, Richard M. 2003. *The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publisher.
- Pawito. 2008. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta: PT LKIS Pelangi Aksara.
- Rahkmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Ritonga, M. Jamiluddin. 2005. *Tipologi Pesan Persuasif*. Jakarta: PT

- Rohim, H. Syaiful. 2009. *Teori Komunikasi (Perspektif, Ragam, & Aplikasi)*. Jakarta: Rineka Cipta
- Syah, Muhibbin. 1995. *Psikologi Pendidikan (Suatu Pendekatan Baru)*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- S.Susanto, Phil Astrid. 1974. *Komunikasi Dalam Teori Dan Praktek*, bandung: Bina Cipta
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- . 2013. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta
- Soemirat, Soleh & Asep Suryana. 2014. *komunikasi persuasif*. Banten: Universitas Terbuka
- Widjaja, A. W. 1986. *Komunikasi: Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bina Aksara
- Widjaja, H. A. W. 2002. *Komunikasi (Komunikasi dan Hubungan Masyarakat)*. Jakarta: Bumi Aksara
- . 2010. *Komunikasi (Komunikasi dan Hubungan Masyarakat)*. Jakarta: Bumi Aksara
- Yusuf, A Muri. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Zamroni, Mohammad. 2009. *Filsafat Komunikasi (Pengantar Ontologis, Epistemologis, Aksiologis)*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Skripsi

- Afranata, Ryan. 2015. *Komunikasi dalam Pembentukan Karakter (Studi Diskriptif Kualitatif pada Anggota Rohis SMA 1 Yogyakarta)*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
- Afiati, Aen Istianah. 2015. *Komunikasi Persuasif dalam pembentukan sikap (Studi Diskriptif Kualitatif pada pelatih Pendidikan Militer tamtama TNI AD di sekolah calon tamtama Rindam IV Diponegoro Kebumen)*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Setiawati, Tri Puji. 2016. *Evaluasi Komunikasi Persuasif PT. Health Wealth International (HWI) dalam Menarik Anggota Melalui Acara Share The Opportunity*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Internet

<http://www.tribunnews.com/regional/2014/11/06/angka-kemiskinan-di-diy-masih-tinggi>, diakses pada hari Rabu, tanggal 1 Maret 2017, pukul 20.00 WIB

<https://yogyakarta.bps.go.id/index.php/brs/499> diakses pada hari Kamis, tanggal 2 Maret 2017, pukul 20.30 WIB

<http://www.harianjogja.com/baca/2013/02/08/bantaran-sungai-pusat-kemiskinan-di-jogja-377221> diakses pada hari Selasa, tanggal 18 April 2017, pukul 11.00 WIB).

http://koran-sindo.com/page/news/2017-05-22/5/74/Eksploitasi_Ekonomi_Anak_Tinggi diakses pada hari Selasa, tanggal 18 April 2017, pukul 12.00 WIB

<https://tafsirq.com/16-an-nahl/ayat-125> diakses pada hari Sabtu, tanggal 20 Mei 2017, pukul 11.00 WIB

<https://www.google.co.id/maps/place/7%C2%B046'12.1%22S+110%C2%B022'12.7%22E/@7.7723649,110.3701482,17z/data=!4m6!3m5!1s0x0:0xeb52241672d0eb71!7e2!8m2!3d-7.7700327!4d110.3701852?hl=en> diakses pada hari Sabtu, tanggal 18 Maret 2017, pukul 12.00 WIB

<https://web.facebook.com/p3s.code/?fref=ts> diakses pada hari Kamis, tanggal 11 Mei 2017, pukul 22.00 WIB

https://www.instagram.com/relawan_code/?hl=en diakses pada hari Kamis, tanggal 11 Mei 2017, pukul 22.00 WIB

https://www.instagram.com/p/BTGaYFSIGtB/?taken-by=relawan_code&hl=en diakses pada hari Kamis, tanggal 11 Mei 2017, pukul 22.05 WIB

<https://id.wikipedia.org/wiki/Kemiskinan> diakses pada hari Selasa, tanggal 18 April 2017, pukul 10.00 WIB

<https://ekbis.sindonews.com/read/1128576/33/garis-kemiskinan-di-yogyakarta-meningkat-542-1470242386> diakses pada hari Selasa, tanggal 18 April 2017, pukul 11.00 WIB

<http://www.pikiran-rakyat.com/nasional/2015/05/06/326280/luas-permukiman-kumuh-di-yogyakarta-capai-817-persen> diakses pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2017, pukul 13.25 WIB

https://www.usd.ac.id/deskripsi.php?id=usd_berita&noid=1669 diakses pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2017, pukul 13.40 WIB

http://www.kompasiana.com/evaprianka/rendahnya-kesadaran-masyarakat-mengenai-pendidikan_54f5ee54a333114b038b45f7 diakses pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2017, pukul 13.30 WIB

[http://krjogja.com/web/news/read/8540/Menata Kawasan Kumuh Tanpa Menggusur](http://krjogja.com/web/news/read/8540/Menata_Kawasan_Kumuh_Tanpa_Menggusur) diakses pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2017, pukul 13.35 WIB

<https://tafsirq.com/4-an-nisa/ayat-36> diakses pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2017, pukul 14.00 WIB



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

INTERVIEW GUIDE

TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MEMBANGUN MINAT BELAJAR

(Studi Deskriptif Kualitatif pada *Staff* Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir
Sungai (P3S) Code Yogyakarta)

A. TEKNIK ASOSIASI

1. Bagaimanakah cara *staff* pengajar menumpangkan atau menyisipkan suatu topik atau peristiwa yang sedang menarik anak-anak dalam mempersuasi anak untuk belajar?
2. Apakah *staff* pengajar ini merasa kesulitan untuk menerapkan cara tersebut ketika mempersuasi anak untuk belajar? Bisa dijelaskan.
3. Berasal dari sumber mana sajakah *staff* pengajar mendapatkan informasi tentang peristiwa yang sedang menarik perhatian masyarakat?
4. Apakah dengan cara menyisipkan hal yang menarik anak-anak tersebut dinilai dapat menjadi cara untuk membangun minat belajar pada anak? Bisa dijelaskan.

B. TEKNIK INTEGRASI

1. Bagaimana cara *staff* pengajar menyatukan diri secara komunikatif dengan anak-anak ketika sedang mendampingi anak untuk belajar? Sehingga ada pendekatan emosional yang baik dengan anak. Bisa dijelaskan.
2. Pada saat proses persuasi apakah anda sebagai *staff* pengajar juga melihat *background* dari anak, bagaimana menghadapi anak yang memiliki budaya dan bahasa yang berbeda?

3. Adakah kesulitan ketika menyatukan diri pada saat berinteraksi dengan anak-anak? Jika ada jelaskan.
4. Apakah dengan menyatukan diri secara komunikatif dan dekat dengan anak-anak dinilai sebagai salah satu cara untuk membangun minat belajar pada anak? Bisa dijelaskan.

C. TEKNIK GANJARAN

1. Bagaimana cara *staff* pengajar membujuk atau mempengaruhi anak-anak supaya yakin dan mau belajar dengan kakak pengajar? Apakah dengan cara iming-iming sesuatu supaya anak-anak tersebut mau belajar? Jika iya, jelaskan.
2. Iming-iming apa sajakah yang biasanya ditawarkan atau digunakan kepada anak-anak? Bisa dijelaskan.
3. Apabila anak asuh sudah mencapai apa yang anda inginkan atau apa yang diminta *staff* pengajar, apakah Anda sebagai *staff* pengajar sering memberikan ganjaran atau hadiah yang sudah Anda janjikan pada anak tersebut? Bisa jelaskan.
4. Apakah dengan menggunakan cara iming-iming seperti itu dinilai sebagai salah satu cara untuk membangun minat belajar pada anak? Bisa dijelaskan.

D. TEKNIK TATAAN

1. Bagaimanakah cara *staff* pengajar mempersuasi anak supaya belajar? Apakah menggunakan bahasa yang familiar dengan anak-anak atau bahasa keseharian anak-anak tersebut? sehingga enak didengar, mudah

dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana yang disarankan oleh *staff* pengajar. Bisa dijelaskan.

2. Apakah anak-anak bisa diarahkan dengan baik oleh *staff* pengajar ketika diminta melakukan sesuatu? Apakah dengan menggunakan bahasa anak-anak, mereka dengan mudah dipersuasi untuk belajar sesuai permintaan *staff* pengajar? Bisa dijelaskan.
3. Apabila anak-anak yang sudah mulai bosan, mengantuk dan bergurau ketika proses belajar berlangsung, bagaimana *staff* pengajar mengatasinya?
4. Apakah dengan menggunakan cara tersebut dengan menyusun pesan sedemikian rupa bisa dipandang sebagai poin penting untuk membangun minat belajar pada anak? Bisa dijelaskan.

E. TEKNIK *RED-HERRING*

1. Bagaimanakah cara *staff* pengajar memenangkan argumentasi dengan anak-anak bila si anak-anak enggan melakukan sesuai dengan permintaan kakak-kakak pengajar? Contoh anak enggan untuk belajar membaca buku tapi maunya belajar membuat puisi, padahal materi itu belum saatnya dilakukan, bagaimana cara kakak *staff* pengajar berargumen atau menjelaskan kepada anak-anak tersebut? Bisa dijelaskan.
2. Jika anak-anak tersebut tetap bersikap “ngeyel”, apa yang dilakukan kakak-kakak *staff* pengajar? Bisa dijelaskan.

3. Apakah dengan menerapkan cara seperti itu bisa dipandang sebagai bentuk cara untuk membangun minat belajar pada anak? Bisa dijelaskan.



DOKUMENTASI KEGIATAN PAGUYUBAN PENGAJAR PINGGIR SUNGAI
(P3S) CODE YOGYAKARTA

Gambar 1. Kegiatan belajar di Kampung Sendowo



(Sumber: dokumentasi peneliti)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Gambar 2. Salah satu *staff* pengajar sedang mengajarkan anak didik



(Sumber: dokumentasi peneliti)

Gambar 3. Kegiatan belajar berjalan walaupun dalam kondisi mati listrik



(Sumber: dokumentasi peneliti)

Gambar 4. Kegiatan menggambar di luar aktifitas belajar



(Sumber: dokumentasi peneliti)

Gambar 5. Kegiatan pengajar dan anak *resik-resik kali* sambil bermain.



(Sumber: https://www.instagram.com/p/BSpe4sPIRdD/?taken-by=relawan_code&hl=en)

Gambar 6. Rumah Baca Turunan P3S Code Yogyakarta (1)



(Sumber: dokumentasi peneliti)

Rumah Baca Turunan P3S Code Yogyakarta (2)



(Sumber: dokumentasi peneliti)

DOKUMENTASI INFORMAN PENELITIAN

Gambar 7. Wawancara informan



(sumber: dokumentasi peneliti)

Relawan *Volunteer* Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code Yogyakarta

NAMA	JENIS KELAMIN	JURUSAN	KAMPUS
Ahmad Firdaus	Laki-Laki	Budidaya Pertanian	Instiper Yogyakarta
Anggita Aprilia Karina Hasim	Perempuan	Seni Tari	Institut Seni Indonesia YK
Aliya Kamaliya Nuridza	Perempuan		MMTC
Tengku Defani	Perempuan		MMTC
Suci Ramadhani	Perempuan	Penyiaran	MMTC
Sarah Nurrahmani	Perempuan	Penyiaran	MMTC
Amaki Zuhdi	Laki-Laki	Penyiaran	MMTC
Paloma Arlin Jingga Ramadhan	Perempuan	Perhotelan	STIPARY Tourism Academy
Tegar Surya Putra	Laki-Laki	Management	UAD Yogyakarta
Yulia Suprapti	perempuan	Management	UAD Yogyakarta
Karmita Yulastari	Perempuan	Ilmu Komunikasi	UAD Yogyakarta
Hanifah nabila h	Perempuan	pendidikan matematika	UAD Yogyakarta
Oksi wulandari	Perempuan	Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia	UAD Yogyakarta
Wahyu Prasetyo	Laki-Laki	ILMU HUKUM	UII
Hamdani	Laki-Laki	Teknik Kimia	UII
Gama Septiani Maulidiyah	Perempuan	Psikologi	UII
Nurmalita natia Dewi	Perempuan	Ilmu Komunikasi	UII
Yuli ratnawati	Perempuan		UII
Shaila Citra	Perempuan	Ilmu Komunikasi	UII
dimas rizky	Laki-Laki	Manajemen	UII
Syadza Zulfa As Salsabila	Perempuan	Ekonomi	UII
Dinda Karina Saputri	Perempuan	Teknik Kimia	UII
Rini asmiyati	Perempuan	Ilmu Komunikasi	UII
A. Nasrudin	Laki-Laki	Tehnik Informatika	UIN Sunan Kalijaga
imroatul mutiharoh	Perempuan	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Baytun nasihah	Perempuan	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Inas Andi Sabila	Perempuan	KPI	UIN Sunan Kalijaga

M.khanifudin	Laki-Laki	PMI	UIN Sunan Kalijaga
Misbahul Munir	Laki-Laki	AS	UIN Sunan Kalijaga
Musyafak	Laki-Laki	KPI	UIN Sunan Kalijaga
Rischa pancaningrum	Perempuan	PEND.FISIKA	UIN Sunan Kalijaga
Siti nur istiqomah	perempuan	SOSIOLOGI	UIN Sunan Kalijaga
Ahmad Ni'am	Laki-Laki		UIN Sunan Kalijaga
Fajrul falah	Laki-Laki		UIN Sunan Kalijaga
Alwi Al Khasbi	Laki-Laki	SA	UIN Sunan Kalijaga
Syaiful anwar	Laki-Laki	SA	UIN Sunan Kalijaga
Arina widda	Perempuan	Muamalat	UIN Sunan Kalijaga
Besse Tantri	Perempuan	PAI	UIN Sunan Kalijaga
Latifah R.utami	Perempuan	Pend fisika	UIN Sunan Kalijaga
Naseh maulana	Laki-Laki	IAT	UIN Sunan Kalijaga
Rafiqah noviyani	Perempuan	PI	UIN Sunan Kalijaga
Risma inayah	perempuan	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
Erica Nuralam	Perempuan	Pend. Biologi	UIN Sunan Kalijaga
M.Faruq	Laki-Laki	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Milla fitri amalia	perempuan	pend.fisika	UIN Sunan Kalijaga
Yudha Dicky Abdillah	Laki-Laki	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
afifah fajar	Perempuan	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Agus pranoto	Laki-Laki	SA	UIN Sunan Kalijaga
Elis Hidayaturohmah	perempuan	PMI	UIN Sunan Kalijaga
Fauziah putri	Perempuan	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
Muhammad Mujhlis Ardianto	Laki-Laki	Sosiologi Agama	UIN Sunan Kalijaga
Nainunis Nailati	perempuan	PMI	UIN Sunan Kalijaga
Suhaendi	Laki-Laki	SA	UIN Sunan Kalijaga

Tri Widayanti	Perempuan	PMI	UIN Sunan Kalijaga
Afiyatul maulidiyah	Perempuan	Fisika	UIN Sunan Kalijaga
Aidha Rohmiyatun	Perempuan	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
Dian imaniar	Perempuan	Fisika	UIN Sunan Kalijaga
Dwi Cahyani	Perempuan	PGMI	UIN Sunan Kalijaga
Fiqih Munayah	Perempuan	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Fitri Sutriman	Perempuan	SA	UIN Sunan Kalijaga
Ghuyub Catlea	perempuan	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
Hafidhoh marufah	Perempuan	SA	UIN Sunan Kalijaga
Hasballah sofyan	Laki-Laki	perbankan syariah	UIN Sunan Kalijaga
M. Faruq Najib	Laki-Laki	Fisika	UIN Sunan Kalijaga
M.Dzikri fajrul f	Laki-Laki	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Munadya al-haq	Perempuan	PGMI	UIN Sunan Kalijaga
Nur rahmat laba	Perempuan	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
Resti nur aina	Perempuan	BSA	UIN Sunan Kalijaga
Rifatul afifah	Perempuan	SA	UIN Sunan Kalijaga
Rizqa octarina	perempuan	KPI	UIN Sunan Kalijaga
Sakti Wahyu Sejati	Laki-Laki	Sosiologi	UIN Sunan Kalijaga
Senja Fathurohman	laki-Laki	IKS	UIN Sunan Kalijaga
siti chotimah	Perempuan	manajemen dakwah	UIN Sunan Kalijaga
Syarif hidayat	Laki-Laki	PMI	UIN Sunan Kalijaga
Umrotul irfiana	perempuan	MTK	UIN Sunan Kalijaga
Wayan Siti Wardatul Jannah	Perempuan	Ekonomi Syari'ah	UIN Sunan Kalijaga
Elsa novia	Perempuan	PMI	UIN Sunan Kalijaga
Wahyu Wiratmoko	Laki-Laki	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga
Shidiq wahyu asmoro	Laki-Laki	Psikologi	UIN Sunan Kalijaga

Amelia	Perempuan	IKS	UIN Sunan Kalijaga
Hamzah Usaid Uzza	Laki-Laki	Pendidikan Bahasa Arab	UIN Sunan Kalijaga
Naufal asyhab	Laki-Laki	Teknik Informatika	UIN Sunan Kalijaga
ni ketut renik	Perempuan	Management	UKDW
Arif Permadi	Laki-Laki	Informatika	Universitas Amikom Yogyakarta
Ayu Dwi Utami	Perempuan		Universitas Amikom Yogyakarta
Aloycia Devi Ratna Sari Haran	Perempuan	Jurnalisme (Ilmu Komunikasi)	Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Dita Krisdiyani	Perempuan	Bahasa Inggris	Universitas Gadjah Mada
Rahmat Hidayat	Laki-Laki	Akuntansi	Universitas Gadjah Mada
Riski Apriliani Johan	Perempuan	Bahasa Inggris	Universitas Gadjah Mada
Selma Andana	Perempuan	Diploma III Bahasa Inggris	Universitas Gadjah Mada
Ronald H	Laki-Laki	Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia	Universitas Gadjah Mada
ni putu ayu nita arisudewi	Perempuan	ilmu filsafat	Universitas Gadjah Mada
Pandi Ahmat	Laki-Laki	Ilmu Hubungan Internasional	Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Triska fidya	Perempuan	filsafat dan sosiologi pendidikan	UNY
Ahmad syarif	Laki-Laki	Pend.teknik elektro	UNY
Reza doni marsono	Laki-Laki	Pend.teknik elektronika	UNY
Cut Aulia N.S	Perempuan	Pendidikan Kimia	UNY
Ipnu Wulandari	perempuan	Kebijakan Pendidkan	UNY
Laili rizka M	Perempuan	Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia	UNY
Nindita dwi khasanah	Perempuan	Pend.Teknik Mekatronika	UNY
Yusnia Wulaningtyas Pribadi	Perempuan	Ilmu Komunikasi	UPN "Veteran" Yogyakarta
Virginia safira islami	Perempuan		UST

Amelia Oktora	Perempuan		UST
Lilis Kurnia Anggraeni	Perempuan	PGSD	UST
Yeni Lestari	Perempuan	PGSD	UST
Eka Puspitasari	Perempuan		UST
Adi Ferdian	Laki-Laki	Teknik Informatika	UTY
Ardiyanti s maulani	Perempuan		
Agustina Dwi	Perempuan		
Gabriella E	Perempuan		
Nabila farida rahma	Perempuan		
Fika Amalia Husna	Perempuan		
Yananda nur islami	Perempuan		

(Sumber: Dokumen P3S)

Relawan *Staff* Pengajar Paguyuban Pengajar Pinggir Sungai (P3S) Code
Yogyakarta

NAMA	JENIS KELAMIN	JURUSAN	KAMPUS
Galeih Yudi Setiawan	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Rahma Umi Syarifah	Perempuan	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Khairunnisa	Perempuan	Pengembangan Masyarakat Islam	UIN Sunan Kalijaga
Fajar Setyo Nugroho	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Afridan Nur Chasanah	Perempuan	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Vivi Rizka Nurmala	Perempuan	Bimbingan Konseling Islam	UIN Sunan Kalijaga
Fina Rokhmatul Ni'mah	Perempuan	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
Ulfatun Ni'mah	Perempuan	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
Fatin Azhari Wibowo	Laki-laki	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
Fitri Ana Widuri	Perempuan	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
Iin Musannadah	Perempuan	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
Eliana Fauziyah	Perempuan	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga

Aroisy Ramadhan	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
M. Husain Maulana	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
M. Ali Marzuki	Laki-laki	Bimbingan Konseling Islam	UIN Sunan Kalijaga
Siti Mutabaah	Perempuan	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Toiman	Laki-laki	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
Aulia Rohman	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Wahyu Nur Huda	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Rif'atunnisa	Perempuan	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Restu Latifah	Perempuan	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Kusmiyati	Perempuan	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Yeni Mutiara	Perempuan	Bimbingan Konseling Islam	UIN Sunan Kalijaga
Riski Maiko Wati	Perempuan	Pengembangan Masyarakat Islam	UIN Sunan Kalijaga
Irwan Fauzi	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Didik Zulfahmi Akbar	Laki-laki	Pendidikan Biologi	UIN Sunan Kalijaga
M. Firdaus Ahsanuddin	Laki-laki	Ilmu Kesejahteraan Sosial	UIN Sunan Kalijaga
Rizal Gopek	Laki-laki	Sastra Indonesia	Sarjanawiyata Tamansiswa
Lintang Juta Sawahana	perempuan	Bimbingan Konseling Islam	UIN Sunan Kalijaga
Dhiaul Haq	laki-laki		UIN Sunan Kalijaga
Lutfi A	perempuan	Kerja	
Sunggung Jaladri	laki-laki	Bimbingan Konseling Islam	UIN Sunan Kalijaga

(Sumber: Dokumen P3S)

PELAKSANAAN WAWANCARA

No	Informan	Media	Tanggal Pelaksanaan
1	Informan 1	<i>Face to face</i>	6 April 2017
2	Informan 2	<i>Face to face</i>	6 April 2017
3	Informan 3	<i>Face to face</i>	7 April 2017
4	Informan 4	<i>Face to face</i>	17 April 2017
5	Ibu Dewi Ratna	<i>Face to face</i>	23 Juli 2017
6	Falita	<i>Face to face</i>	23 Juli 2017

CURRICULUM VITAE



Probo Tri Anggoro

Purworejo, 26 April 1994

Proboanggoro3@gmail.com

Dukuh Krajan, RT 02/RW 02, Desa Butuh,
Kecamatan Butuh, Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah

Pendidikan Formal

2012-2017	UIN Sunan Kalijaga (Ilmu Komunikasi konsentrasi <i>Advertising</i>)
2009-2012	SMA Budi Utomo, Gading Mangu, Perak, Jombang, Jawa Timur
2006-2009	SMP Budi Utomo, Gading Mangu, Perak, Jombang, Jawa Timur
2000-2006	SD Negeri 02 Butuh

Pendidikan Informal

2006-2012	Pondok Pesantren Gading Mangu, Perak, Jombang, Jawa Timur
-----------	---

Pengalaman Organisasi

2010-2012	Sekretaris OSIS SMA Budi Utomo
2009-2011	Pengurus MAZER (Majalah Sekolah) SMA Budi Utomo
2009-2010	Ketua MPK SMA Budi Utomo
2009-2012	Pengurus Buku Tahunan SMA Budi Utomo
2008-2009	Pengurus Buku Tahunan SMP Budi Utomo

Pengalaman Kerja

2016 Pemerintah Daerah Yogyakarta (magang)

Prestasi

2011 Juara III Debate Contest Catagory Team - Cowwa Bunga
Competition se SMA Budi Utomo, Gading Mangu Perak, Jombang
Jawa Timur.

2005 Juara II Anggota Regu Dokter Kecil dalam rangka Lomba Cerdas
Cermat Dokter Kecil SD/MI

2005 Juara I Kejuaraan Sepak Bola Kabupaten Purworejo.

2005 Juara I Team Sepak Takraw Pekan Olahraga Pelajar SD Tingkat
UPTD Pendidikan Kecamatan Butuh, Kab. Purworejo

2005 Juara I Lomba Bulu Tangkis Tunggal Putra Pekan Olahraga Pelajar
SD Tingkat UPTD Pendidikan Kecamatan Butuh, Kab. Purworejo

2004 Juara I lomba Bulu Tangkis se Kecamatan dalam rangka Pekan
Olahraga Pelajar SD & Pentas Seni.

2004 Juara III lomba Bulu Tangkis SD se Kecamatan, dalam rangka
merayakan Hari Ulang Tahun Kemerdekaan Ke-59 Republik
Indonesia

2004 Barung Tergiat III Putra dalam pelaksanaan kegiatan Pramuka
Kwartir Ranting Kecamatan Butuh pada kegiatan Pesta Siaga.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA