

**STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF SESEPUH DESA
DALAM MENUMBUHKAN MINAT PEMUDA
MEMPELAJARI KARAWITAN
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Grup Karawitan “Taruno
Budoyo” di Dusun Pancoh Kabupaten Sleman)**



SKRIPSI

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

Disusun oleh:

**Kharolin Hilda Amazona
12730076**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2019**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kharolin Hilda Amazona

Nomer Induk Mahasiswa : 12730076

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Konsentrasi : *Public Relations*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang telah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan skripsi saya ini adalah asli hasil karya/penelitian sendiri dan bukan plagiasi dari karya penelitian orang lain.

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

Yogyakarta, 12 Agustus 2019

Yang menyatakan



Kharolin Hilda Amazona

NIM. 12730076



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 : Kharolin Hilda Amazona
NIM : 12730076
Prodi : Ilmu Komunikasi
Judul :

**STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF SESEPUH DESA DALAM
MENUMBUHKAN MINAT PEMUDA MEMPELAJARI KARAWITAN
(Studi Deskriptif Kualitatif pada Grup Karawitan "Taruno Budoyo"
di Dusun Pancoh Kabupaten Sleman)**

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 Agustus 2019

Pembimbing

Lukman Nosa, M.I.Kom
NIP. 19861221 201503 1 005



PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-371/Un.02/DSH/PP.00.9/08/2019

Tugas Akhir dengan judul : STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF SESEPUH DESA DALAM
MENUMBUHKAN MINAT PEMUDA MEMPELAJARI KARAWITAN (Studi
Deskriptif Kualitatif pada Grup Karawitan "Taruno Budoyo" di Dusun Pancoh Kabupaten
Sleman)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : KHAROLIN HILDA AMAZONA
Nomor Induk Mahasiswa : 12730076
Telah diujikan pada : Senin, 26 Agustus 2019
Nilai ujian Tugas Akhir : C

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Lukman Nusa, M.I.Kom.
NIP. 19861221 201503 1 005

Penguji I

Dr. Yani Tri Wijayanti, S.Sos, M.Si
NIP. 19800326 200801 2 010

Penguji II

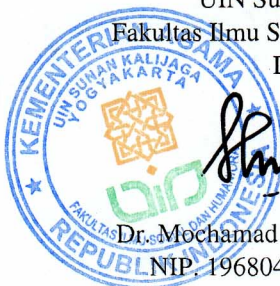
Dra. Marfuah Sri Sanityastuti, M.Si.
NIP. 19610816 199203 2 003

Yogyakarta, 26 Agustus 2019

UIN Sunan Kalijaga

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

Dekan



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



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-371/Un.02/DSH/PP.00.9/08/2019

Tugas Akhir dengan judul : STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF SESEPUH DESA DALAM
MENUMBUHKAN MINAT PEMUDA MEMPELAJARI KARAWITAN (Studi
Deskriptif Kualitatif pada Grup Karawitan "Taruno Budoyo" di Dusun Pancoh Kabupaten
Sleman)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : KHAROLIN HILDA AMAZONA
Nomor Induk Mahasiswa : 12730076
Telah diujikan pada : Senin, 26 Agustus 2019
Nilai ujian Tugas Akhir : C

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Lukman Nusa, M.I.Kom.
NIP. 19861221 201503 1 005

Penguji I

Dr. Yani Tri Wijayanti, S.Sos, M.Si
NIP. 19800326 200801 2 010

Penguji II

Dra. Marfuah Sri Sanityastuti, M.Si.
NIP. 19610816 199203 2 003

Yogyakarta, 26 Agustus 2019
UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Dekan

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

MOTTO

I believe in my dreams...



HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan untuk:

Bapak & Ibuk

serta

Almamater Kebangsaan

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Yogyakarta

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur senantiasa peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang, penuh dengan cahaya islam dan ilmu pengetahuan.

Semangat, kerja keras dengan diiringi do'a, dukungan, dan cinta kasih dari keluarga telah membawa saya sampai ke titik ini. *Bismillah In shaa Allah* toga akan segera teraih. Selama penyelesain skripsi inipun, peneliti dibantu oleh berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini perkenankanlah peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Mochamad Sodik, S.Sos, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Beliau yang senantiasa memberikan dukungan kepada seluruh Mahasiswa FISHUM untuk terus berprestasi di berbagai kancah.
2. Bapak Drs. Siantari Rihartono, M.Si selaku Kepala Prodi Ilmu Komunikasi. Bapak Siantari, beliau yang selalu mendukung Mahasiswa Ilmu Kounikasi untuk terus berkarya dan berprestasi.
3. Bunda Rika Lusri Virga, S.IP., M.A. selaku Dosen Pembimbing Akademik (DPA) yang senantiasa dengan sabar

membimbing peneliti dari masa mahasiswa baru sampai saat ini.

4. Bapak Lukman Nusa, M.I.Kom selaku Dosen Pembimbing Skripsi (DPS) yang telah sabar membimbing, mengarahkan dan memotivasi peneliti mulai dari awal penelitian hingga penelitian ini selesai.
5. Ibu Dr. Yani Tri Wijayanti, S.Sos, M.Si selaku Penguji I yang senantiasa membimbing, memberikan masukan dan nasihat kepada peneliti dalam skripsi.
6. Ibu Dra. Marfuah Sri Sanityastuti, M.Si. selaku Penguji 2 yang senantiasa membimbing, mengarahkan dan memberikan masukan kepada peneliti dalam skripsi.
7. Segenap Dosen-Dosen Program Studi Ilmu Komunikasi yang senantiasa membimbing dan memberikan banyak ilmu kepada peneliti, semoga bimbingan dan ilmu dari bapak ibu dosen sekalian senantiasa menjadi ladang pahala yang terus mengalir sampai akhir hayat nanti.
8. Seluruh Staff Tata Usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora yang telah membantu dalam hal perizinan, terima kasih banyak.
9. Seluruh masyarakat dusun Pancoh yang telah membantu peneliti dalam melaksanakan wawancara maupun penelitian.
10. Kedua orang tua, Bapak dan Ibuk yang senantiasa sabar dan tak lelah memberikan do'a dan dukungan serta kasih sayang yang tak terhingga kepada peneliti sehingga *Alhamdulillah*

peneliti bisa menyelesaikan pendidikan Strata 1 ini. *Thank You for your endless love* Bapak dan Ibuk, semoga kelak bisa membahagiakan dan menjadi kebanggaan Bapak dan Ibuk.

11. Kakak tersayang, Mbak Rosa yang selalu memberikan semangat dan dukungannya kepada peneliti, *ILY beyond everything* Mbak.
12. Bulik Itus, Pak Dono, Reza, Bulik Menik, Pak Nug, Dek Devi, Mbah Nana, Mbok Wati, Mbak Acis dan Mbak Rina, terima kasih atas do'a dan dukungan yang luar biasa kepada peneliti. *Thank You for your limitless love.*
13. Serta seluruh teman dan pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga amal dari pihak-pihak yang saya sebutkan diatas mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran sanagat peneliti harapkan dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada kita semua.

Yogyakarta, 20 Juli 2019

Kharolin Hilda Amazona
NIM. 12730076

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Telaah Pustaka	10
F. Landasan Teori	19
G. Kerangka pemikiran.....	32
H. Metode penelitian.....	33
BAB II: GAMBARAN UMUM.....	44
A. Gambaran Umum Dusun Pancoh.....	44
B. Sejarah Karawitan di Dusun Pancoh	52
C. Arti Taruno Budoyo	54

D. Komunikasi Persuasif Sesebuah Desa dalam Grub Karawitan “Taruno Budoyo”	54
E. Tentang Pemuda di Grub Karawitan “Taruno Budoyo”	56
BAB III: ANALISIS DAN PEMBAHASAN	59
A. Analisis SWOT Situasi Grub Karawitan “Taruno Budoyo” di Dusun Pancoh	60
B. Strategi Psikodinamika.....	65
C. Strategi Persuasi Sosiokultural	81
D. Strategi <i>The Meaning of Construction</i> (Tahap Pemaknaan).....	86
BAB IV: PENUTUP	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran	93
DAFTAR PUSTAKA.....	95
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Matrik Tinjauan Pustaka	17
Tabel 2. Agama yang Dianut Penduduk Dusun Pancoh	46
Tabel 3. Jumlah Kepala Keluarga (KK) di Dusun Pancoh	47
Tabel 4. Kelompok Kegiatan Usaha di Dusun Pancoh	48
Tabel 5. Potensi Wisata Alam di Dusun Pancoh	49
Tabel 6. Potensi Wisata Budaya di Dusun Pancoh	50
Tabel 7. Penghargaan yang Pernah Didapat Dusun Pancoh	51
Tabel 8. Struktur Organisasi Karang Taruna Dusun Pancoh	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	32
Gambar 2. Proses Emosional	67
Gambar 3. Proses Rasional	73
Gambar 4. Karawitan	85



ABSTRACT

This research is considered important because at this time many traditional cultures that exist in many regions in Indonesia have begun to become extinct because there is no enthusiasts anymore, especially the youth. One of the village that succeeded in preserving traditional culture in their village is Pancoh Village, which it can be happen because of the persuasive communication strategies that were successfully carried out by the village elders (sesepuh desa) in Pancoh Village in fostering youth interest in their village to learn Karawitan Culture.

This research aimed to describe about the persuasive communication strategies of village elders in Pancoh Village in fostering youth interest in learning Karawitan Culture at the "Taruno Budoyo" Karawitan Group in Sleman Regency. This research used descriptive research type and qualitative research method. The data collection methods that are used through: interview, observation and documentation. The data analysis method used interactive analysis from Miles and Huberman and to check the data validity using data source triangulation.

The result of this research from the persuasive communication strategies of Melvin L. De Fleur and Sandra J. Ball-Rocheach (1989) showed that the most appropriate persuader who did persuasion is the persuader who had emotional closeness with the persuadee. Then persuadee interest can be fostered by influencing the psychology of persuadee using self-encouragement in individual from persuadee and emotional factors. The environment around the persuadee can also foster the interest of youth and the knowledge that given from persuader to persuadee can foster persuadee's interest through self-encouragement in individual and from emotional factors.

Keywords: *persuasive communication, persuasive communication strategies, culture fostering interest, preserving regional's culture, karawitan culture*

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebudayaan merupakan hasil dari cipta, karsa dan rasa manusia yang didalamnya memiliki nilai serta makna yang tak ternilai, didalamnya memiliki harmoni yang saling terkait antara masyarakat dan kebudayaan itu sendiri. Harmoni dari kebudayaan ini juga harus dikampanyekan secara luas agar eksistensinya senantiasa terjaga, dan salah satu provinsi di Indonesia yang aktif mengkampanyekan tentang kebudayaan dan menjaga eksistensi dari kebudayaan adalah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Pada tahun 2018 DIY resmi ditetapkan sebagai Kota Budaya ASEAN (*ASEAN City of Culture*) (Kljogja). Ditetapkannya DIY sebagai kota budaya merupakan hal yang positif dan merupakan suatu kemajuan, dimana kebudayaan sebagai ciri khas jati diri bangsa memang sudah seharusnya dilestarikan agar keberadaannya senantiasa terjaga serta masih dapat dinikmati oleh anak cucu kita dimasa-masa selanjutnya, serta tonggak estafet untuk melestarikan kebudayaan ini merupakan tugas generasi muda untuk melanjutkannya.

Akan tetapi tonggak estafet kebudayaan yang seharusnya diteruskan oleh generasi muda saat ini terus tergepuk oleh kebudayaan asing yang terus masuk ke Indonesia, kebudayaan lokal pun mulai terkikis dan kurang diminati oleh generasi muda. Generasi muda saat ini justru lebih familiar dan lebih meminati kebudayaan asing seperti musik-musik barat contohnya saja

Rock, RnB, Jazz, atau juga musik-musik populer seperti *J-pop* ataupun *K-pop*. Apalagi *K-pop* yang sekarang sangat digilai oleh generasi muda, siapa yang tidak tahu lagu-lagu *girl band* dari Korea Selatan “*Black Pink*” seperti misalnya *Ddu-du Ddu-du* yang bahkan lagu ini dijadikan sebagai musik latar dalam iklan nasional salah satu *marketplace* terbesar di Indonesia.

Salah satu kebudayaan lokal yang mulai terkikis dan mulai berkurang peminatnya (khususnya peminat dari generasi muda) yaitu Karawitan, hal tersebut sejalan dengan yang diungkapkan salah satu guru kesenian Karawitan Fadelan (63) (dalam *Tribun Jateng*), yaitu:

TRIBUNJATENG.COM, KUDUS - “Fandelan mengaku memang sulit mencari generasi pecinta karawitan. Tidak semuanya mau. Apalagi bisa.

Masalah terbesarnya, kata dia, pengaruh dari musik zaman sekarang. Arus musik bergenre dangdut, *pop*, *rock*, melayu, yang sangat besar dan diperdengarkan di berbagai media menjadi halangan utama.

Anak-anak lebih suka mendengar lagu-lagu tren. Karena saking seringnya muncul di TV, radio, dan pemutar musik serta media lainnya.”

Hal tersebut juga diperkuat oleh Ari Wulu yang merupakan Direktur Program *Yogyakarta Gamelan Festival (YGF)* 2017 dalam *Tempo.co*.

TEMPO.CO, JAKARTA - “*Yogyakarta Gamelan Festival* lahir dari keresahan ketidakhadiran gamelan dalam kehidupan keseharian (22/7/2017).

Penyebabnya, kata Ari Wulu adalah stigma negatif yang dilekatkan padanya. "Gamelan diidentikkan dengan “orang tua” dan hal-hal berbau mistis, sehingga anak muda enggan mempelajari dan memainkannya," kata dia.

Gamelan dianggap tak mengikuti tren kalangan muda layaknya musik modern sehingga perlahan mulai terkikis keberadaannya.

Sapto Raharjo, maestro gamelan resah sehingga ia menggagas YGF.

Dewasa ini, masalah tentang kurang diminatnya kebudayaan terutama seni Karawitan oleh generasi muda, memang merupakan masalah yang sangat serius. Selain terancam akan eksistensi dan keberlanjutannya dalam masyarakat khususnya di Indonesia, Karawitan dikhawatirkan juga akan di pantenkan oleh negara lain. Karena Gamelan yang menjadi instrumen dalam Karawitan sejak tahun 2009 sudah dipatenkan oleh Malaysia dengan kategori warisan obyek kebangsaan (dalam Republika). Seperti pada berita yang dimuat Republika berikut ini:

REPUBLIKA – “Malaysia semakin gencar mematenkan warisan kebangsaan '*truly Malaysia*'. Hingga 13 Mei 2009, statistik daftar warisan kebangsaan Malaysia mendaftarkan berbagai macam makanan hingga kebudayaan, termasuk ketupat, nasi tumpeng, wayang kulit, dan gamelan .

Seperti dilansir situs resmi pemerintah Malaysia, warisan.gov.my, Senin (28/9), warisan kebangsaan Malaysia itu terdiri atas tiga bagian, yakni tapak warisan,

obyek, dan orang hidup. Untuk kategori tapak warisan berisi bangunan-bangunan bersejarah dengan nilai arkeologi yang tinggi. Untuk kategori obyek warisan berisi daftar makanan, kesenian, kebudayaan, hingga lukisan berharga asli Malaysia.

Wayang Kulit terdaftar dengan nomor P.U.(A) 85, sedangkan Gamelan nomor P.U.(A) 78. Gamelan yang ada di Malaysia sama dengan gamelan yang berasal dari Jawa. Alat-alatnya terdiri dari Gong Agung, Gong Sawokan, Gendang Ibu, Gendang Anak, Saron.”

Selain Gamelan telah dipatenkan Malaysia sejak 2009 silam, dalam acara internasional Gamelan pernah diperkenalkan dalam acara Asosiasi Tenis Profesional Malaysia kepada para tamu internasionalnya sebagai alat musik Malaysia (dalam Tempo.co). Hal tersebut juga sejalan dengan pengalaman peneliti yang pada Oktober 2018 lalu mengikuti kegiatan internasional di Malaysia yang mana dalam acara tersebut saat pembukaan acara ketika salah satu pejabat Kementrian Malaysia datang, latar belakang musik yang diperdengarkan yaitu instrument Gamelan dengan lagu *Jaranan*. Kemudian saat penutupan acara, secara langsung alat gamelan dimainkan untuk ditunjukkan kepada seluruh tamu internasional dan pembawa acara mengatakan bahwa Gamelan adalah instrument asli Malaysia.

Karawitan dengan nilai historis dan filosofis yang tinggi sebagai identitas dan warisan kebudayaan bangsa Indonesia, membutuhkan regenerasi untuk meneruskan tonggak estafetnya. Apabila Karawitan sudah tidak lagi diminati generasi muda, lalu

siapakah yang akan meneruskan kesenian Karawitan ini? bukan tidak mungkin kesenian ini akan punah tergerus oleh jaman dan bahkan bisa juga diakui oleh negara lain jika tidak segera terjadi perubahan.

Salah satu contoh generasi muda di DIY yang giat melestarikan kebudayaan tradisional yaitu grup Karawitan “Taruno Budoyo” Dusun Pancoh di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, yang mana dengan bimbingan dan ajakan (persuasi) sesepuh desa dari Dusun Pancoh, pemuda-pemudi ini saat ini secara aktif dan berkelanjutan menggalakkan *nguri-uri kabudayan* atau melestarikan kebudayaan dari nenek moyang, yaitu berupa kesenian Karawitan. Sebelumnya Karawitan di Dusun Pancoh sudah mulai menghilang karena kurang diminati para generasi mudanya dan tidak adanya regenerasi pemuda dalam melestarikan Karawitan, dimana sebelumnya selama 80 tahun atau selama 3 generasi Karawitan sangat eksis di Dusun Pancoh dan memiliki banyak generasi, tetapi sekitar 10 tahun terakhir Karawitan di dusun ini mulai kehilangan regenerasinya. Akan tetapi dengan ajakan (persuasif) dari sesepuh desa akhirnya para pemuda (laki-laki dan perempuan) di Dusun Pancoh mulai meminati Karawitan. Ajakan persuasif yang diberikan oleh sesepuh desa yaitu berupa komunikasi persuasif, yang pada dasarnya komunikasi persuasif merupakan kegiatan yang memiliki tujuan yang jelas dan harus dapat dicapai, oleh karena itu setiap kegiatan persuasi perlu dilandasi oleh strategi tertentu

demi keberhasilannya untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Soemirat, dkk, 2014: 8.26).

Kemudian dalam pelestarian Karawitan di Dusun Pancoh, seluruh pemuda-pemudi di dusun ini dapat memainkan semua alat musik di Karawitan, dalam artian mereka secara personal tidak hanya bisa memainkan satu alat musik saja, tetapi semua alat musik. Pemuda-pemudi ini juga memahami makna *tembang-tembang* atau lagu yang dinyanyikan di Karawitan, bahkan mereka telah menjadikan Karawitan sebagai bagian dari hidup mereka. Karawitan sendiri dalam penyajiannya merupakan hasil perpaduan antara permainan instrumen dengan instrumen, instrumen dengan vokal, serta berlaras *slendro*, dan atau *pelog*. Alat musik tradisional ini biasa digunakan sebagai pelengkap berbagai kegiatan ritual, kesenian, dan hiburan oleh masyarakat (Kartiman, 2012: 5). Karawitan berkaitan dengan Gamelan, dimana Karawitan lebih kepada seni suara, baik vokal maupun instrumennya, sedangkan Gamelan lebih kepada instrumen atau alatnya (diwujudkan dengan membunyikan alat-alat musiknya secara bersamaan dan merupakan satu kesatuan). Jadi bisa dikatakan bahwa Karawitan merupakan seni daerah berupa suara maupun vokal dengan diiringi instrumen menggunakan Gamelan, jadi Gamelan adalah bagian dari Karawitan. Seperti halnya pengertian di atas, kesenian Karawitan di Dusun Pancoh para penyanyinya juga diiringi oleh alat-alat Gamelan.

Perubahan yang terjadi di Dusun Pancoh untuk melestarikan kesenian lokal dari yang semula kurang diminati generasi mudanya menjadi diminati merupakan perubahan yang sangat baik, dimana perubahan bisa terjadi dalam diri manusia dengan cara dakwah di jalan Allah SWT untuk pengajaran hal yang baik, sesuai dengan nilai-nilai komunikasi persuasif, yaitu mengajak atau mempengaruhi audiens untuk suatu tujuan (baik), nilai-nilai dalam Komunikasi Persuasif tersebut sejalan dengan apa yang ada di dalam Surat An-Nahl ayat 125, yaitu :

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

Artinya: Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik, dan berdebatlah dengan mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang lebih mengetahui siapa yang ssat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui siapa yang mendapat petunjuk (Qs. An-Nahl : 125).

Dari ayat tersebut dapat diketahui bahwa Allah SWT menjelaskan kepada Rasul agar dakwah itu dengan pengajaran yang baik, yang diterima dengan lembut oleh hati manusia tapi berkesan di dalam hati mereka. Tidaklah patut jika pengajaran dan pengajian itu selalu menimbulkan pada jiwa manusia rasa gelisah cemas dan ketakutan (Tafsir dari Surat An-Nahl ayat 125

menurut Tafsir Kementrian Agama RI (Kemenag RI) dalam Risalahmuslim.id.). Ayat tersebut erat kaitannya dengan dakwah dengan pengajaran yang mengajak kepada kebaikan (persuasif), yang mana hal tersebut sesuai dengan apa yang terjadi di Dusun Pancoh, bahwasannya sesepuh desa tidak hanya mengajak pemuda Dusun Pancoh untuk meminati Karawitan guna menjaga eksistensinya, tetapi juga untuk mengajarkan nilai-nilai keislaman di dalamnya, karena lagu-lagu yang dinyanyikan dalam Karawitan merupakan lagu-lagu Islam dan juga sesepuh desa menggunakan komunikasi yang baik sehingga para pemuda dapat menerima ajakan sesepuh desa dengan kesan yang baik.

Dari latar belakang masalah di atas keberhasilan strategi komunikasi yang telah dilakukan sesepuh desa kepada pemuda Dusun Pancoh bisa dikatakan sudah berhasil, karena pemuda Dusun Pancoh saat ini sudah meminati Karawitan, dan keberhasilan ini besar kaitannya dengan komunikasi persuasif, dimana tujuan dari komunikasi persuasif adalah mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku audiens (Soemirat, dkk, 2014:1.28) dan dalam proses persuasi yang terjadi yaitu terkait pada strategi komunikasi persuasif, dimana sesepuh desa mempersuasi para pemuda untuk menumbuhkan minat pemuda desa di Dusun Pancoh. Hal tersebut juga sejalan dengan fokus penelitian ini yaitu tentang strategi komunikasi persuasif sesepuh desa di Dusun Pancoh dalam menumbuhkan minat pemuda mempelajari Karawitan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana strategi komunikasi persuasif sesepuh desa di Dusun Pancoh dalam menumbuhkan minat pemuda mempelajari Karawitan?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif sesepuh desa di Dusun Pancoh dalam menumbuhkan minat pemuda mempelajari Karawitan.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi mahasiswa Ilmu Komunikasi yang tertarik dengan strategi komunikasi persuasif.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi kajian strategi komunikasi persuasif khususnya dalam bidang minat dalam kebudayaan.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan oleh pemerintah Provinsi DIY pada khususnya dan untuk daerah-daerah lain di Indonesia sebagai sumber rujukan, acuan maupun pertimbangan untuk daerah lain, guna meningkatkan minat pemuda terhadap kesenian daerah dengan tujuan melestarikan kesenian di daerah masing-masing.

E. Telaah Pustaka

Untuk mengetahui dan membandingkan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya diperlukan telaah pustaka, agar peneliti dapat mengetahui perbedaan antara penelitiannya dengan penelitian lain, dan berikut beberapa judul penelitian yang terkait dengan Komunikasi Persuasif diantaranya yaitu:

1. Pertama skripsi yang berjudul “Komunikasi Persuasif dalam Membangun Kesehatan Lingkungan di desa Rejeni Krembung Sidoarjo” dengan peneliti Novi Wahyu Pratama, mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Ampel Surabaya tahun 2018. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan komunikasi persuasif dalam membangun kesehatan lingkungan di desa Rejeni dan apa hambatan yang terjadi saat proses tersebut berjalan.

Hasil dari penelitian ini yaitu bahwasannya proses komunikasi persuasif dalam membangun kesehatan lingkungan dilakukan dengan proses komunikasi primer dan skunder, serta dengan menggunakan model sosial budaya dan psikodinamik. Dalam proses penerapan komunikasi persuasif pada penelitian ini terdapat hambatan dari komunikator dan komunikan, yaitu karena terdapat adanya kesalah pahaman sehingga komunikasi interpersonal berjalan tidak efektif. Klarifikasi sebagai jalan keluarnya telat

dilakukan, sehingga berdampak pada pasifnya kegiatan salah satu wilayah rukun tetangga terhadap kegiatan pemerintah desa dan media. Kemudian dari media, media dalam hal ini adalah tempat, lahan pekarangan rumah yang kecil. Semakin bertambahnya penduduk semakin banyak bangunan yang berdiri dan sistem penataan lingkungan yang baik dapat mengantisipasi hambatan-hambatan yang ada.

Persamaan penelitian diatas dengan penelitian ini yaitu yang sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Sedangkan perbedaannya, pertama terletak pada fokus penelitian, dimana penelitian ini lebih terfokus pada bagaimana penerapan komunikasi persuasif dalam membangun kesehatan lingkungan dan hambatannya, sedangkan penelitian peneliti lebih terfokus kepada strategi komunikasi persuasif dalam menumbuhkan minat. Kedua obyek penelitian ini, dimana obyek penelitian ini adalah komunikasi persuasif dalam membangun kesehatan lingkungan dan faktor penghambat dalam membangun kesehatan lingkungan di desa Rejeni, Kec. Krembung. Sedangkan obyek penelitian yang peneliti teliti yaitu strategi komunikasi persuasif terhadap minat mempelajari Karawitan. Ketiga Subyek, dimana penelitian ini yaitu pemerintah desa (kepala desa, ketua rukun tetangga), Bu Bidan sebagai tangan kanan puskesmas ke desa, dan Ketua Karang Taruna. Sedangkan subyek penelitian peneliti yaitu

sesepuh desa dan pemuda di Dusun Pancoh yang terlibat dalam Karawitan di Grub Karawitan Taruno Budoyo. Kritik untuk penelitian ini yaitu tidak ditemukan teori spesifik terkait penerapan komunikasi persuasif dan teori hambatan di landasan teori, sehingga landasan teori dirasa masih umum. Saran untuk penelitian ini, akan lebih baik jika diberi teori spesifik sesuai dengan obyek penelitian dan menjawab rumusan masalah, agar penelitian terkesan tidak subyektif.

2. Kedua skripsi yang berjudul “Komunikasi Persuasif Guru dan Murid dalam Membentuk Akhlakul Karimah. (Studi Kasus Pada Taman Kanak-kanak Islam Al-Furqan Kabupaten Enrekang” dengan peneliti Nur Apni Oktafiah, mahasiswi Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Alauddin Makassar pada tahun 2017. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif yang dilakukan guru dalam membentuk akhlakul karimah siswa di TK Islam Al-Furqan dan untuk mengetahui faktor yang menunjang dan menghambat proses komunikasi persuasif yang dilaksanakan oleh guru di TK Islam Al-Furqan.

Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa Komunikasi Persuasif yang dilakukan guru pada Taman Kanak-Kanak Al Furqan Kabupaten Enrekang adalah dengan cara bersikap lemah-lembut, tutur kata yang baik dan santun, memberikan perhatian kasih sayang serta menggunakan

bujukan yang halus terhadap para murid, hal ini dimaksudkan agar murid mampu memahami mengenai akhlakul karimah dengan baik dan mampu menunjukkan sikap yang baik dalam kehidupan sehari-hari mereka. Serta faktor-faktor yang menunjang ataupun menghambat proses komunikasi persuasif yang dilakukan guru dalam membentuk akhlakul karimah, yaitu keadaan guru, perhatian orang tua dan kebiasaan, sedangkan faktor yang menghambat yaitu keterbatasan waktu, keadaan orang tua dan keadaan anak usia dini.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu adalah sama-sama menggunakan tema terkait komunikasi persuasif. Sedangkan perbedaannya yaitu pertama pada fokus penelitiannya, fokus penelitian dari skripsi di atas yaitu kepada apa teknik komunikasi persuasif yang digunakan guru untuk membentuk murid terletak pada subyek yang digunakan, sedangkan penelitian peneliti lebih terfokus kepada strategi komunikasi persuasif dalam menumbuhkan minat. Kedua obyek, obyek penelitian skripsi ini yaitu tentang teknik komunikasi persuasif dalam membentuk akhlakul kharimah pada anak-anak, sedangkan obyek penelitian peneliti lebih ke strategi komunikasi persuasif untuk membangun minat. Ketiga subyek, dimana subyek peneliti ini yaitu guru dan murid TK Islam Al-Furqan sedangkan subyek yang peneliti lakukan yaitu sesepuh desa

dan pemuda grub Karawitan “Taruno Budoyo” Dusun Pancoh. Keempat yaitu jenis penelitian, jenis penelitian skripsi di atas menggunakan studi kasus sedangkan penelitian peneliti menggunakan studi deskriptif.

Kritik dari penelitian ini yaitu terkait judul, dimana judul dari penelitian ini yaitu tentang “Komunikasi Persuasif Guru dan Murid dalam Membentuk *Akhlakul Karimahi*”, akan tetapi pembahasan dari penelitian ini lebih membahas tentang tehnik komunikasi persuasif guru, dan ketika membaca penelitian ini, peneliti tidak menemukan teori tehnik komunikasi dalam landasan teori. Sehingga saran dari peneliti, akan lebih baik jika judul langsung menggunakan “tehnik komunikasi persuasif”, agar penelitian lebih spesifik.

3. Ketiga skripsi yang berjudul “Implementasi Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Ikatan Remaja Masjid Al-Huda (Irmah) dalam Meningkatkan Pengamalan Agama di Kelurahan Sudirejo II Kecamatan Medan Kota”, dengan peneliti Yusuf Fauzan Rangkuti mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan tahun 2016. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran nyata mengenai pelaksanaan komunikasi persuasif oleh ketua IRMAH (Ikatan Remaja Masjid Al-Huda) dalam meningkatkan pengamalan agama terhadap anggotanya dilihat dari tehnik komunikasi persuasif yang digunakan oleh ketua IRMAH dalam proses

berkomunikasi kepada anggota, hambatan-hambatan dalam pelaksanaan komunikasi persuasif dan upaya-upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan dalam komunikasi persuasif untuk meningkatkan pengamalan agama anggota. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pengimplementasian teknik-teknik komunikasi yang dijalankan sejauh ini sudah baik terlihat dari banyaknya kegiatan yang berkenaan dengan pengamalan agama yang sudah dilakukan seperti wirit, magrib mengaji, membuat acara peringatan hari besar Islam seperti maulid Nabi Muhammad SAW dan Isra'miraj, ikut serta dalam melakukan fardukifayah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu adalah sama-sama menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode deskriptif kualitatif. Perbedaan pertama terletak pada fokus penelitian, fokus penelitian skripsi di atas yaitu lebih kepada implementasi tehnik komunikasi persuasif dalam meningkatkan pengamalan agama, sedangkan penelitian peneliti lebih berfokus kepada strategi komunikasi persuasif dalam menumbuhkan minat. Perbedaan kedua obyek, obyek penelitian ini lebih kepada implementasi tehnik komunikasi persuasif dalam meningkatkan sesuatu sedangkan penelitian peneliti lebih kepada strategi komunikasi persuasif dalam menumbuhkan minat. Perbedaan ketiga yaitu subyek, subyek

penelitian di atas yaitu para remaja Irmah sedangkan subyek penelitian peneliti yaitu sesepuh desa dan pemuda desa di Dusun Pancoh yang terlibat dalam Grup Karawitan Taruno Budoyo.

Kritik dari penelitian ini yaitu terkait pemilihan landasan teori untuk “teknik komunikasi persuasif” menurut peneliti kurang tepat, karena teknik diambil dari berbagai sumber buku seperti dari buku dinamika organisasi, komunikasi organisasi, dll. Kemudian saran untuk penelitian ini yaitu akan lebih baik jika dirujuk langsung mengenai teori “teknik komunikasi persuasif” dalam buku Komunikasi Persuasif karya Soemirat.

Guna memudahkan perbandingan telaah pustaka, berikut peneliti membuat matrik tinjauan pustaka yang memuat penelitian sebelumnya:

Tabel 1
Matrik Tinjauan Pustaka

No	Penelitian Sebelumnya	Persamaan	Perbedaan	Kritik	Saran
1	Judul: Komunikasi Persuasif dalam Membangun Kesehatan Lingkungan di Desa Rejeni Krembung Sidoarjo Peneliti: Novi Wahyu Pratama Skripsi Tahun: 2018	– ama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif – ama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif	– okus penelitian kepada penerapan komunikasi dalam membangun komunikasi persuasif dalam membangun keseatan lingkungan dan hambatannya, sedangkan penelitian peneliti terfokus pada strategi komunikasi persuasif sesepuh desa dalam menumbuhkan minat pemuda terhadap Karawitan	– eneliti tidak menemukan teori spesifik terkait penerapan komunikasi persuasif dan teori hambatan di landasan teori, sehingga landasan teori dirasa masih umum	– kan lebih baik jika diberi teori spesifik sesuai dengan obyek penelitian dan menjawab rumusan masalah, agar penelitian terkesan tidak subyektif
2	Judul: Komunikasi Persuasif Guru dan Murid dalam Membentuk <i>Akhlakul Karimah</i> . (Studi Kasus Pada Taman Kanak-kanak Islam Al-Furqan Kabupaten Enrekang Peneliti: Karimah Nur Apni Oktafiah Skripsi Tahun: 2017	– ama-sama meneliti terkait tema yang sama yaitu terkait komunikasi persuasif	– okus penelitian yaitu terkait tehnik komunikasi persuasif guru untuk membentuk murid, sedangkan penelitian peneliti terfokus pada strategi komunikasi persuasif sesepuh desa dalam menumbuhkan minat pemuda terhadap Karawitan – enis penelitian menggunakan studi kasus sedangkan penelitian peneliti menggunakan studi deskriptif	– udul dari penelitian ini yaitu tentang “Komunikasi Persuasif Guru dan Murid dalam Membentuk <i>Akhlakul Karimah</i>”, akan tetapi pembahasan dari penelitian ini lebih membahas tentang tehnik komunikasi persuasif guru, dan ketika membaca penelitian ini, peneliti tidak menemukan teori tehnik komunikasi dalam landasan teori	– kan lebih baik jika judul langsung menggunakan “tehnik komunikasi persuasif”, agar penelitian lebih spesifik

3	Judul: Implementasi Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Ikatan Remaja Masjid Al-Huda (Irmah) dalam Meningkatkan Pengamalan Agama di Kelurahan Sudirejo II Kecamatan Medan Kota Peneliti: Yusuf Fauzan Rangkuti Skripsi Tahun: 2016	– ama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif – ama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif	– okus penelitian lebih kepada implementasi tehnik komunikasi persuasif dalam meningkatkan agama, sedangkan penelitian peneliti terfokus pada strategi komunikasi persuasif sesepuh desa dalam menumbuhkan minat pemuda terhadap Karawitan	– emilihan landasan teori untuk “tehnik komunikasi persuasif” menurut peneliti kurang tepat, karena tehnik diambil dari berbagai sumber buku seperti dari buku dinamika organisasi, komunikasi organisasi, dll	– kan lebih baik jika dirujuk langsung mengenai teori “tehnik komunikasi persuasif” dalam buku Komunikasi Persuasif karya Soemirat
---	--	---	--	--	--

Sumber: Olahan Peneliti

F. Landasan Teori

1. Komunikasi Persuasif

a. Definisi Komunikasi Persuasif

Istilah persuasi berasal dari kata Latin “persuasio” yang berarti ajakan atau bujukan. Persuasi yaitu proses mempengaruhi sikap, pandangan atau perilaku seseorang dalam bentuk kegiatan membujuk, mengajak, dan sebagainya, sehingga ia melakukannya dengan kesadaran sendiri (Uchjana, dalam Rahmi, 2018: 19). Kemudian definisi atau pengertian komunikasi persuasif adalah kemampuan komunikasi yang dapat membujuk atau mengarahkan orang lain (Maulana, 2013: 7). Komunikasi persuasif adalah bentuk komunikasi yang mempunyai tujuan khusus dan terarah untuk merubah perilaku komunikan sebagai sasaran komunikasi (Soemirat, dkk, 2014: ix). Tujuan komunikasi persuasif itu sendiri yaitu sebagaimana dinyatakan oleh Simons (1976) adalah untuk mempengaruhi sikap, nilai-nilai, pendapat dan perilaku seseorang, dimana ruang lingkup kajian komunikasi persuasif meliputi:

- 1) Sumber, yaitu *persuader*;
- 2) Pesan, yang dikemas secara sengaja untuk mempengaruhi
- 3) Saluran/media

- 4) Penerima, yaitu orang yang akan dipengaruhi (*persuadee*)
 - 5) Efek, yaitu adanya perubahan sikap, nilai-nilai, pendapat dan perilaku
 - 6) Umpan balik
 - 7) Konteks sosial (Soemirat, dkk, 2014: 1.31)
- a. Komponen Komunikasi Persuasif

Dalam komunikasi persuasi terdapat komponen atau elemen sehingga dapat disebut sebagai komunikasi persuasi. Komponen tersebut antaranya:

1) Komunikator

Komunikator adalah orang yang menyampaikan pesan komunikasi sehingga dapat sampai dan dimengerti oleh penerimanya. Seorang komunikator harus orang yang memiliki kredibilitas tinggi sehingga dapat menumbuhkan kepercayaan bagi mereka yang menerima pesan. Disamping kredibilitas, komunikator juga dituntut untuk menilai positif dan mendukung tujuan komunikasi. Komunikator juga harus terbuka dan jujur, memiliki empati atau kepekaan sebenarnya apa yang diinginkan dan disukai oleh sasaran komunikasi.

2) Pesan

Pesan komunikasi berbeda dengan pesan informative yang sangat kuat dalam

memberikan instruksi atau saran tindakan, atau dengan pesan koersi yang terasa dan jelas sekali ancaman yang disampaikan, pesan persuasi harus sangat halus dan tidak kentara “paksaannya”. Pesan tidak boleh diarahkan pada sasaran, tetapi justru berkesan bahwa pesan adalah untuk orang lain.

3) Media

Merupakan saluran komunikasi tempat berlalunya pesan dari komunikator kepada komunikan. Terdapat 3 saluran yang bisa digunakan :

- a) Saluran Interpersonal: Seperti komunikasi tatap muka, distribusi ke komunitas, kunjungan rumah, pelatihan, diskusi, dan penyuluhan-umumnya merupakan saluran yang paling baik untuk menjaga kredibilitas pesan-pesan, menyediakan informasi, dan mengajarkan ketrampilan. Saluran ini penting untuk menyediakan umpan balik positif.
- b) Saluran Media Sar: saluran yang berdaya tinggi untuk meraih sejumlah orang besar dengan pesan-pesan komunikasi. Seperti Radio dan TV.
- c) Saluran media cetak: seperti pamflet, selebaran, dan poster. Umumnya sebagai saluran yang paling baik untuk memberikan sebuah pengingat

kunci pesan komunikasi secara tepat waktu (Graeff, dkk, dalam Pratama, 2018: 35).

4) Komunikan

Komunikan adalah orang yang menerima pesan dari komunikator. Komunikan mampu memberikan respon, tanggapan kepada komunikator sesuai informasi yang diperolehnya.

5) Efek

Dampak yang terjadi setelah proses komunikasi berlangsung. Bagaimana reaksi komunikan setelah diterpa pesan dari komunikator (Uchjana dalam Pratama, 2018: 36)

b. Proses Komunikasi Persuasif

Persuasif adalah salah satu teknik komunikasi. Jadi proses persuasif adalah sekaligus proses komunikasi, yang ditujukan untuk mempersuasi sesuatu pihak yang menjadi sasaran komunikasi. Proses komunikasi dibagi menjadi dua tahap:

1) Proses Komunikasi secara primer

Proses komunikasi secara primer adalah proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang (*symbol*) sebagai media. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah bahasa, isyarat, gambar, warna dan sebagainya

yang secara langsung mampu “menerjemahkan” pikiran atau perasaan komunikator kepada komunikan. Bahwa bahasa yang paling banyak dipergunakan dalam komunikasi adalah jelas karena hanya bahasalah yang mampu “menerjemahkan” pikiran seseorang kepada orang lain.

2) Proses Komunikasi secara skunder

Proses komunikasi secara skunder adalah proses penyampaian pesan oleh seorang kepada orang lain dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama. Surat kabar, telepon, surat kabar, majalah, radio, televisi, film dan lainnya adalah media kedua yang sering digunakan dalam komunikasi (dalam Pratama, 2018: 36-37).

2. Strategi Komunikasi Persuasif

Strategi Komunikasi Persuasif merupakan paduan antara perencanaan komunikasi dalam aspek dengan manajemen komunikasi untuk mencapai tujuan persuasi (Soemirat, dkk, 2014: 8.1).

Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball-Roeach (1989) memberikan beberapa strategi komunikasi persuasif (Soemirat, dkk, 2014: 8.29-8.41), diantaranya:

a. Strategi Psikodinamika

Strategi Psikodinamika didasari oleh asumsi bahwa:

- 1) Ciri-ciri biologis manusia itu merupakan hal yang diwariskan
- 2) Terdapat sekumpulan faktor lain yang bersifat mendasari bagian dari biologis dan merupakan hasil belajar, seperti pernyataan dan kondisi emosional
- 3) Terdapat sekumpulan faktor yang diperoleh atau dipelajari yang membentuk struktur kognitif individu

Oleh karena itu, bagi manusia, faktor organisme (dalam teori, S-O-R), merupakan hal yang kompleks, yang terbentuk dari unsur biologis, emosional, dan komponen kognitif, yang memberikan arahan pada respon yang akan diberikan terhadap stimulus atau rangsangan yang diterimanya. Strategi persuasi berdasarkan konsep psikodinamika harus dipusatkan pada faktor emosional dan atau faktor kognitif, karena tidak mungkin untuk mengubah faktor-faktor biologis (seperti tinggi, berat, sex, ras, dll) dengan pesan persuasif. Hal yang mungkin adalah menggunakan pesan persuasi untuk pernyataan emosional, seperti marah dan takut. Selain itu, beberapa strategi persuasif dapat pula digunakan untuk menghubungkan pembangkit emosional dengan bentuk-bentuk perilaku tertentu. Esensi dari strategi psikodinamika untuk persuasi adalah pesan yang efektif bersifat mampu mengubah

fungsi psikologis individual dengan berbagai cara sehingga mereka akan merespon secara terbuka dengan bentuk perilaku seperti yang diinginkan atau sesuai dengan yang dinyatakan *persuader* (Soemirat, dkk, 2014: 8.30-8.31).

Menurut Ahmad Susanto kognitif adalah suatu proses berpikir, yaitu kemampuan individu untuk menghubungkan, menilai, dan mempertimbangkan suatu kejadian atau peristiwa (Susanto, 2011 :48). Kemudian terdapat asumsi bahwa faktor-faktor kognitif berpengaruh besar pada perilaku manusia. Oleh karena itu, jika faktor-faktor kognitif dapat diubah, maka perilaku pun dapat diubah pula (Soemirat, dkk, 2014: 8.30).

b. Strategi Persuasi Sosiokultural

Asumsi pokok dari strategi persuasi sosiokultural adalah bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh kekuatan luar diri individu. Strategi sosiokultural yang efektif dibutuhkan karena pesan persuasi “menegaskan” terhadap individu tentang aturan-aturan bagi pelaku sosial atau syarat-syarat kultur untuk bertindak, yang akan mengatur aktivitas komunikator yang mencoba untuk memperoleh atau jika pengertian telah dicapai, tugas berikutnya adalah “mendefinisikan kembali” syarat tersebut (Soemirat, dkk, 2014: 8.34). Esensi strategi ini adalah pesan harus ditentukan dalam keadaan konsensus bersama

(kesepakatan yang disetujui secara bersama-sama antarkelompok atau individu).

c. Strategi *The Meaning Construction* (tahap pemaknaan)

Strategi yang ketiga yang dikemukakan oleh Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball-Roeach (1989) adalah dengan memanipulasi pengertian. Hal ini berawal dari konsep bahwa hubungan antara pengetahuan dan perilaku dapat dicapai sejauh apa yang diinginkan. Berdasarkan pemikiran De Fleur dan Roeach, yang menjadi asumsi utama strategi *The Meaning Construction* adalah bahwa pengetahuan dapat mempengaruhi perilaku. Apa yang luput, merupakan elaborasi asumsi tentang predisposisi dan proses internal, seperti perubahan sikap, disonansi kognitif, atau kejadian sosial yang rumit dan pengharapan cultural (Soemirat, dkk, 2014: 8.40). Asumsi dasar strategi persuasi *the meaning constraction* adalah bahwa pengetahuan dapat membentuk perilaku. Strategi ini dicirikan oleh “belajar-berbuat (*learn-do*)” (Soemirat, dkk, 2014: 8.43).

3. Menumbuhkan Minat

Para ahli mengemukakan pendapatnya tentang definisi minat, diantaranya yaitu:

- a. C. Witherington dalam bukunya psikologi pendidikan mengartikan minat berarti kesadaran seseorang, bahwa suatu obyek, seseorang, suatu soal atau situasi

mengandung sangkut paut dengan dirinya (Witherington, 1985:135)

- b. Muhibbin Syah dalam psikologi belajar mengartikan minat sebagai kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu (Syah, 2001:136)

Crow *and* Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat (Shaleh, 2004: 263-264), yaitu:

- a. Dorongan dari dalam Diri Individu

Misalnya dorongan untuk makan, ingin tahu seks. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain. Dorongan seks akan membangkitkan minat untuk menjalin hubungan dengan lawan jenis, minat terhadap pakaian dan kosmetika dan lain-lain.

- b. Motif Sosial

Motif sosial dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain. Minat untuk belajar atau menuntut

ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat, karena biasanya yang memiliki ilmu pengetahuan cukup luas (orang pandai) mendapat kedudukan yang tinggi dan terpandang dalam masyarakat.

c. Faktor Emosional

Minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Karena kepribadian manusia itu kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut.

4. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threats* dalam suatu proyek atau bisnis usaha. Hal ini melibatkan penentuan tujuan usaha bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang baik dan menguntungkan untuk mencapai tujuan itu. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas

Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan- perusahaan Fortune 500 (Grewal & Levy, 2008 dalam Setyawan, 2015: 35). Teori Analisis SWOT adalah sebuah teori yang digunakan untuk merencanakan sesuatu hal yang dilakukan dengan SWOT. SWOT adalah sebuah singkatan dari, S adalah *Strenght* atau kekuatan, W adalah *Weakness* atau kelemahan, O adalah *Oppurtunity* atau kesempatan, dan T adalah *Threat* atau ancaman. SWOT ini biasa digunakan untuk menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan suatu program kerja (Buchari Alma, 2008 dalam Setyawan, 2015: 35). Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar, yaitu:

a. *Strength* (S)

Strength adalah situasi atau kondisi kekuatan organisasi atau program pada saat ini;

b. *Weaknesses* (W)

Weakness adalah situasi atau kondisi kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini;

c. *Opportunity* (O)

Opportunity adalah situasi atau kondisi peluang yang berasal dari luar organisasi;

d. *Threat* (T)

Threat adalah situasi ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi pada masa depan.

Metode analisis SWOT dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis adalah menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman (dalam Hidayati, 2017: 2).

5. Karawitan

Karawitan berasal dari kata rawit yang berarti kecil, halus atau rumit, dan di Jawa sering juga menyebut bahwa salah satu jenis bebunyian yang dianggap tua dan masih bertahan hidup dan berkembang sampai sekarang. Istilah karawitan nampaknya merupakan istilah yang paling baru dan sering digunakan untuk menyebut berbagai jenis musik lainnya yang memiliki sifat, karakter, konsep, cara kerja atau aturan yang mirip dengan musik karawitan (tradisi) Jawa (Sumarsan, 2003: 2).

Menurut Bram Palgunadi, seni Karawitan dalam penyajiannya merupakan hasil perpaduan antara permainan instrumen dengan instrumen, instrumen dengan vokal, serta berlaras slendro, dan atau pelog. Alat musik tradisional ini biasa digunakan sebagai pelengkap berbagai kegiatan ritual, kesenian, dan hiburan oleh masyarakat (Kartiman, 2012:5).

Kata Gamelan secara fisik adalah alat musik tradisi bangsa Indonesia yang terdapat di Jawa dan Bali dengan nada-nada berlaras *slendro* dan *pelog*, dibunyikan dengan cara ditabuh, walaupun ada pula yang ditiup, digesek dan dipetik (Sumarsam, 2002: 15).

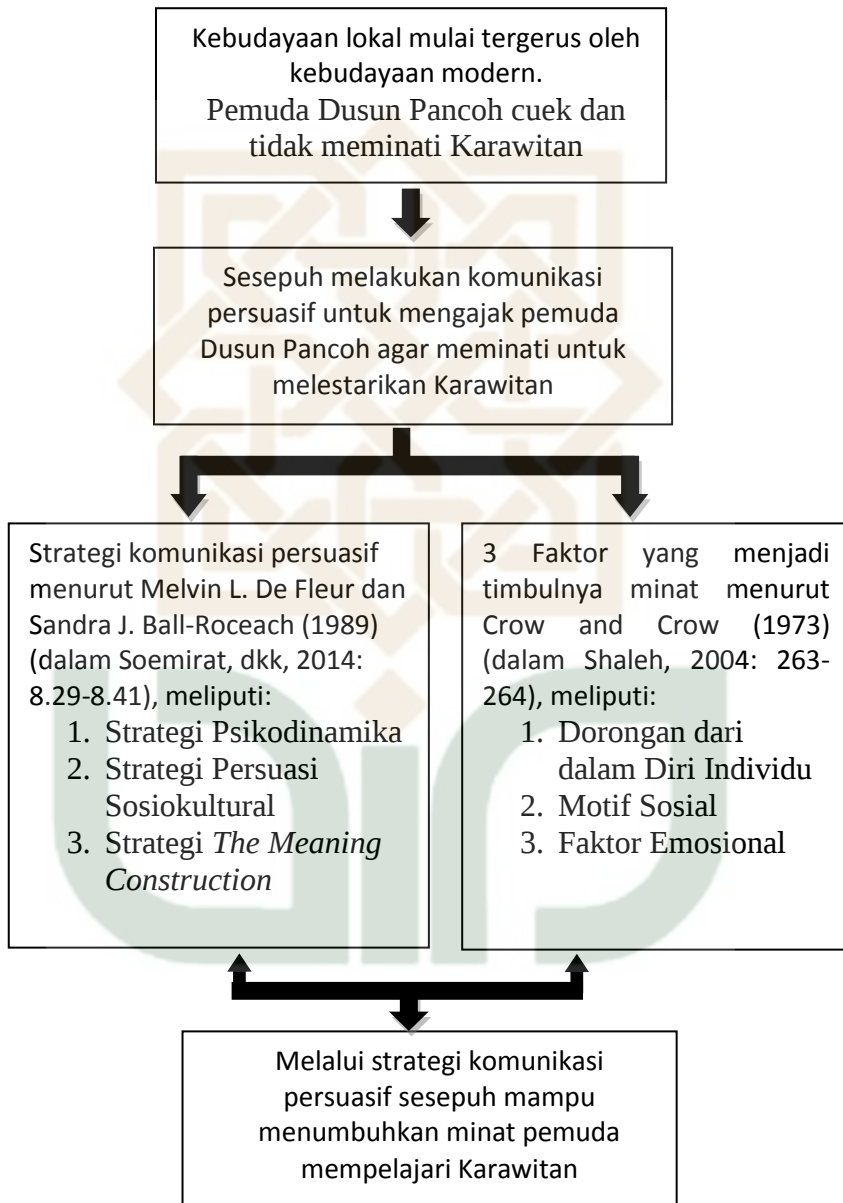
Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Karawitan lebih kepada seni suara, baik vokal maupun instrumennya.
- b. Sedangkan Gamelan lebih kepada instrumen atau alatnya.

Jadi bisa dikatakan bahwa Karawitan merupakan seni daerah berupa suara maupun vokal dengan diiringi instrumen menggunakan Gamelan, jadi Gamelan adalah bagian dari Karawitan.

G. Kerangka Pemikiran

Gambar 1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan peneliti

H. Metode Penelitian

Yang dimaksud dengan metode penelitian adalah mengemukakan secara teknis tentang metode-metode yang digunakan dalam penelitian (Sedarmayanti & Hidayat, 2011: 25), dimana metode penelitian merupakan prosedur atau cara dalam melakukan penelitian untuk menjawab penelitian yang diteliti (Pujileksono, 2015: 3). Metode penelitian dibutuhkan agar penelitian dapat berjalan secara sistematis dan menghasilkan penjelasan yang lebih akurat. Berikut penjelasan metode penelitian yang akan digunakan oleh peneliti:

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian, jenis penelitian yang peneliti gunakan yaitu studi deskriptif dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mencoba memahami fenomena dalam seting dan konteks naturalnya (bukan di dalam laboratorium) di mana peneliti tidak berusaha untuk memanipulasi fenomena yang diamati (Leedy & Ormrod 2005; Patton 2001; Saunders, Lewis & Thornhill 2007 dalam Sarosa, 2012: 7). Penelitian dengan metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan tentang karakteristik (ciri-ciri) situasi atau kelompok tertentu (Ruslan, 2006: 12).

Alasan peneliti menggunakan jenis dan metode tersebut karena jenis dan metode di atas sesuai dengan

penelitian yang diteliti, dimana peneliti ingin mendeskripsikan strategi komunikasi persuasif seseorang desa terhadap minat pemuda dalam mempelajari suatu kebudayaan tertentu. Perihal-perihal tersebut digali secara mendalam dari lapangan dan kemudian disajikan dengan jelas dan terperinci.

2. Subyek dan Obyek Penelitian

a. Subyek Penelitian

Subyek penelitian menurut Amirin dalam Idrus, 2009: 91 adalah seseorang atau sesuatu yang mengenyainya ingin di peroleh keterangan, dan dalam penelitian yang peneliti kaji. Subyek dari penelitian ini yaitu narasumber yang telah peneliti wawancarai yang terdiri dari 5, dimana terdiri dari 3 seseorang desa dan 2 pemuda Dusun Pancoh yang tergabung dalam Grup Karawitan “Taruno Budoyo”, keterangan data lengkap dari para narasumber yaitu:

1) Narasumber 1

Nama	: Tatak Tri Wahyudi
Usia	: 42 tahun
Jabatan di Grup Karawitan “Taruno Budoyo	: Pengajar dan pembina
Pekerjaan	: Wiraswasta
Hari/Tanggal Wawancara	: Selasa, 16 Juli 2019
Waktu, Tempat Wawancara	19.30-21.00, Rumah Mas Tatak
Alamat	Dusun Pancoh

Mas Tatak dipilih menjadi narasumber karena beliau merupakan sesepuh desa yang melakukan persuasi kepada para pemuda di Dusun Pancoh untuk mempelajari Karawitan, beliau merupakan sosok yang paling dekat dengan para pemuda di Dusun Pancoh. Mas Tatak juga merupakan pengajar Karawitan dan pembina di Grub Karawitan “Taruno Budoyo”, bahkan alat Gamelan disimpan di rumah beliau, dan setiap latihan Karawitan akan dilakukan di rumah beliau.

2) Narasumber 2

Nama	: Windy Gita Cahyani
Usia	: 21 tahun
Jabatan di Grub Karawitan “Taruno Budoyo	: Anggota dan Ketua Karang Taruna Dusun Pancoh
Pekerjaan	: Wiraswasta
Hari/Tanggal Wawancara	: Rabu, 17 Juli 2019
Waktu, Tempat Wawancara	: 17.00-18.00, Rumah Mbak Windy
Alamat	: Dusun Pancoh

Mbak Windy dipilih menjadi narasumber karena Mbak Gita adalah Ketua Karang Taruna Dusun Pancoh, dimana Grub Karawitan “Taruno Budoyo” pemuda berada dibawah naungan Karang Taruna Dusun Pancoh dan Mbak Windy juga aktif menjadi pemain Karawitan di Grub Karawitan “Taruno Budoyo”, sehingga Mbak Windy dinilai peneliti sebagai narasumber yang tepat untuk penelitian ini.

3) Narasumber 3

Nama	: Imam Muhammad
Usia	: 20 tahun
Jabatan di Grub Karawitan “Taruno Budoyo	: Anggota dan Ketua Divisi K2W (Kesenian, Keindahan dan Wisata) di Karang Taruna Dusun Pancoh
Pekerjaan	: Petani
Hari/Tanggal Wawancara	: Rabu, 17 Juli 2019
Waktu, Tempat Wawancara	: 18.00-19.00, Rumah Mbak Windy
Alamat	: Dusun Pancoh

Mas Imam merupakan ketua Seksi K2W (Kesenian, Keindahan dan Wisata) di Karang Taruna Dusun Pancoh, dimana Grub Karawitan “Taruno Budoyo” berada di sub “kesenian” dalam Seksi K2W. Mas Imam juga merupakan anggota aktif dalam Grub Karawitan “Taruno Budoyo”.

4) Narasumber 4

Nama	: Harsono (Ketua RW 11)
Usia	: 53 tahun
Jabatan di Grub Karawitan “Taruno Budoyo	: Pengagas, Pembina dan Pelatih
Pekerjaan	: Petani
Hari/Tanggal Wawancara	: Rabu, 17 Juli 2019
Waktu, Tempat Wawancara	: 19.00-20.00, Rumah Pak Harsono
Alamat	: Dusun Pancoh

Pak Harso merupakan salah satu sosok sesepuh di dusun Pancoh yang pertama kali menyadari bahwa dusun Pancoh memerlukan regenerasi dalam Karawitan. Selain itu beliau merupakan pengagas, pembina dan pelatih Karawitan di Grub Karawitan “Taruno Budoyo”.

5) Narasumber 5

Nama	:	Noto Wiyono	
Usia	:	44 tahun	
Jabatan di Grub Karawitan “Taruno Budoyo	:	Pengagas dan Pembina	
Pekerjaan	:	Petani	
Hari/Tanggal Wawancara	:	Rabu, 17 Juli 2019	
Waktu, Tempat Wawancara	:	17.00-18.00, Rumah Noto	Pak
Alamat	:	Dusun Pancoh	

Pak Noto adalah salah satu sesepuh Dusun Pancoh yang juga menyadari bahwasannya sangat penting Dusun Pancoh memiliki regenerasi pemuda yang peduli akan Karawitan, beliau juga pengagas dan pembina di Grub Karawitan “Taruno Budoyo”.

b. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah fokus masalah yang akan dicari jawabannya melalui penelitian. Obyek penelitian harus dirumuskan secara tajam dan jelas sehingga tidak menimbulkan kesalah pahaman bagi orang lain (Tim Penyusun Buku Panduan Skripsi, 2013: 18). Maka dari itu obyek penelitian dari

penelitian ini yaitu strategi komunikasi persuasif dalam menumbuhkan minat mempelajari Karawitan.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara didefinisikan sebagai diskusi antara dua orang atau lebih dengan tujuan tertentu (Kahn & Cannell 1957 dalam Sarosa, 2012: 45), dimana wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan data yang beragam dari para responden dalam berbagai situasi dan konteks (Sarosa, 2012: 45). Wawancara juga memungkinkan peneliti menggali data yang “kaya” dan multi dimensi mengenai suatu hal dari para partisipan (Mayers 2009 dalam Sarosa, 2012: 45).

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara mendalam (*depth interview*). Wawancara mendalam adalah suatu cara pengumpulan data atau informasi dengan cara langsung bertatap muka dengan narasumber agar mendapatkan data yang lengkap dan mendalam (Kriyantono, 2006: 98). Wawancara yang peneliti lakukan yaitu wawancara kepada sesepuh desa dan pemuda Dusun Pancoh yang terlibat dalam Grub Karawitan “Taruno Budoyo”. Adanya wawancara memudahkan peneliti untuk memperoleh jawaban dari para informan.

b. Observasi

Observasi merupakan kegiatan mengamati tanpa mediator sesuatu obyek untuk melihat dengan dekat kegiatan yang dilakukan obyek yang diteliti (Kriyantono, 2006: 106). Observasi yang peneliti lakukan meliputi observasi ke sesepuh desa dan pemuda desa Dusun Pancoh., yang mana pengumpulan datanya dilakukan pada 16 Juli hingga 13 Agustus 2019.

c. Dokumentasi

Untuk mendapatkan informasi yang dapat mendukung metode wawancara dan observasi, peneliti menggunakan metode dokumentasi, dimana dengan metode dokumentasi, peneliti mendapatkan data sekunder yang dapat mendukung penelitian yang diteliti. Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya (Arikunto, 2013 : 274). Penelitian ini menggunakan dokumentasi dari foto dan video yang peneliti ambil dan dapatkan langsung di lapangan. Kemudian juga menggunakan catatan dan buku profil yang dimiliki oleh inventaris Dusun Pancoh.

4. Metode Analisis Data

Data-data yang telah peneliti peroleh selanjutnya di analisis dengan menggunakan teknik analisis interaktif Miles dan Huberman. Model interaktif ini terdiri dari tiga hal utama,

yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi (Idrus, 2009 : 147).

a. Reduksi Data

Tahap pertama: *editing*, pengelompokan dan peringkasan data.

Tahap kedua: penyusunan catatan-catatan mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan unit analisis yang diteliti sehingga ditemukan pola-pola dan tema-tema data.

Tahap ketiga :konseptualisasi tema-tema dan pola-pola.

b. Penyajian Data

Pengorganisasian data dengan menjalin atau mengaitkan kelompok data yang satu dengan yang lain sehingga seluruh data yang dianalisis terlibat dalam satu kesatuan.

c. Penarikan dan Pengujian Kesimpulan

Tahapan ini dimaknai sebagai penarikan arti data yang telah ditampilkan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tahap analisis sebagai berikut:

- a. Pertama, pengumpulan dan pengambilan data transkrip wawancara mendalam dengan narasumber di lapangan (di Dusun Pancoh)
- b. Kedua, proses pemilihan data yang diperlukan dan pembuangan data yang tidak diperlukan

- c. Ketiga, Mengelompokkan data yang sudah dipilih ke dalam kategori atau pola tertentu dan melakukan interpretasi terhadap data yang diperoleh berdasarkan pada teori yang digunakan dalam penelitian ini.
- d. Terakhir, peneliti akan menjelaskan dalam bentuk narasi dan menarik kesimpulan berdasarkan data yang dominan muncul yang ditemukan dalam penelitian.

5. Metode Keabsahan Data

Teknik keabsahan data merupakan upaya untuk menunjukkan validitas dan reabilitas data penelitian. Konsep validitas penelitian ini bermakna adanya kesesuaian hasil-hasil simpulan sebuah penelitian dengan kondisi senyatanya di lapangan, sedangkan reabilitas merupakan ketepatan atau *consistency* atau dapat dipercaya (Idrus, 2009 : 145).

Metode keabsahan data yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber data. Triangulasi sumber (triangulasi data) adalah membandingkan atau mengecek ulang derajat kepercayaan sebuah informasi yang diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda (Kriyantono, 2006: 70-71). Proses triangulasi dilakukan secara terus menerus sepanjang proses pengumpulan data dan analisis data, sehingga peneliti merasa yakin bahwa sudah tidak ada lagi perbedaan informasi maupun sesuatu yang perlu di konfirmasi kepada informan

(Bungin, 2007: 252). Peneliti menggunakan narasumber ahli sebagai triangulasi sumber dalam penelitian ini, yang mana narasumber ahli tersebut merupakan seorang ahli Karawitan, data lengkap dari narasumber ini yaitu:

Nama	: Muhammad Nur Hanafi
Usia	: 31 tahun
Jabatan	: Ahli Karawitan
Pekerjaan	: Seniman Karawitan
Hari/Tanggal Wawancara	: Selasa, 13 Agustus 2019
Waktu, Tempat Wawancara	: 08.00-08.30, Rumah Mas Mamat
Alamat	: Dusun Wonorejo

Muhammad Nur Hanafi atau yang sering disapa Mas Mamat merupakan seniman Karawitan yang sudah berkarya di Karawitan selama kurang lebih 16 tahun. Mas Mamat merupakan lulusan SMK Negeri 1 Kasihan Bantul atau yang lebih dikenal sebagai Sekolah Menengah Karawitan Indonesia (SMKI) atau SMKI Yogyakarta, kemudian Mas Mamat melanjutkan *study*-nya di Institut Seni Indonesia (ISI) dengan jurusan Karawitan. Mas Mamat merupakan Pendamping Budaya dari Dinas Kebudayaan Sleman dengan tugas mendampingi dusun-dusun di Kabupaten Sleman terkait seni budaya. Mas Mamat juga merupakan pelatih UKM Karawitan di Universitas Sanata Dharma dan pengajar Karawitan di SMTI Yogyakarta. Oleh karena latar belakang yang dimiliki Mas Mamat, peneliti memilih Mas Mamat sebagai

narasumber ahli dalam bidang Karawitan untuk melengkapi skripsi yang diteliti peneliti.



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang peneliti lakukan terkait strategi komunikasi persuasif sesepuh desa dalam menumbuhkan minat pemuda mempelajari Karawitan (studi deskriptif kualitatif pada Grup Karawitan “Taruno Budoyo di Dusun Pancoh Kabupaten Sleman) menggunakan strategi komunikasi persuasif Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball-Roeach (1989), dapat disimpulkan bahwasannya dalam menumbuhkan minat pemuda mempelajari Karawitan, strategi komunikasi persuasif yang dilakukan oleh sesepuh desa di Dusun Pancoh yaitu dengan melakukan pendekatan emosional kepada para pemuda dan mengutus *persuader* yang paling dekat dengan para pemuda, dimana kedekatan emosional *persuader* terhadap *persuadee* terbukti sangat efektif dalam proses persuasi.

Kemudian dorongan diri dalam diri individu para pemuda dalam menumbuhkan minat mempelajari Karawitan dapat tumbuh karena adanya dorongan dari pihak-pihak luar *persuadee*, seperti dari lingkungan sekitar *persuadee*, yaitu dari teman atau orangtua *persuadee*. Pada strategi ini sesepuh desa dari Dusun Pancoh melakukan pendekatan dengan pihak-pihak luar yang berpengaruh bagi *persuadee*, dimana *persuadee* yang mayoritas masih berusia remaja memang harus didekati dengan pendekatan yang berbeda-beda.

Yang terakhir yaitu pemberian pengertian maupun nasihat dari sesepuh desa berupa fakta-fakta yang terjadi tentang krisis Karawitan di Dusun Pancoh dengan kata-kata yang menyentuh hati para pemuda dapat menumbuhkan rasa empati pemuda terhadap Karawitan, dimana perlahan para pemuda tergerak untuk tumbuh minat dalam mempelajari Karawitan.

Sejauh pengamatan peneliti dalam melakukan penelitian ini, melalui strategi komunikasi persuasif, sesepuh desa “telah berhasil” menumbuhkan minat pemuda dalam mempelajari Karawitan dengan menggunakan beberapa unsur yang ada dalam strategi komunikasi persuasif Melvin L. De Fleur dan Sandra J. Ball-Rocheach (1989), diantaranya yaitu menggunakan: strategi persuasif psikodinamika dalam dorongan diri dalam diri individu dengan faktor emosional dan kognitif, strategi komunikasi persuasif sosiokultural dalam dorongan diri individu dan strategi *the meaning of constraction* dalam dorongan diri dalam individu dan faktor emosional.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah peneliti paparkan, ada beberapa masukan atau *review* bagi sesepuh desa dan pemuda di Grub Karawitan “Taruno Budoyo” berkaitan dengan menumbuhkan minat terhadap Karawitan, yaitu:

1. Melibatkan masyarakat sekitar untuk mendukung adanya pelestarian Karawitan di Dusun Pancoh, hal ini karena dalam

strategi komunikasi persuasif yang dilakukan sesepuh desa, keterlibatan masyarakat masih kurang.

2. Melakukan promosi terkait perkembangan maupun kegiatan Karawitan di Grup Karawitan “Taruno Budoyo” di media sosial. Hal tersebut karena perkembangan maupun kegiatan yang ada di Grup Karawitan “Taruno Budoyo” syarat dengan kebudayaan tradisional, yang mana saat ini kesenian yang ada di dusun-dusun sudah mulai luntur, dengan harapan Dusun Pancoh akan mendapat perhatian khusus dari pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- BCC 2017. *Alasan orang-orang Inggris cinta gamelan: Membuat orang lebih dekat*. <https://www.bbc.com/indonesia/trensosial-39601147> diakses 1 Agustus 2019
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Hidayati, Dwi. 2017. *Analisis Swot Terhadap Produk Sihaji di KSPPS BMT Al Hikmah Ungara*. Skripsi. UIN Walisongo Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Jakarta: Erlangga
- Kartiman. 2012. *Fungsi Seni Karawitan Dalam Kehidupan Masyarakat Jawa*. Yogyakarta: Widyaaiswara PPPPTK Seni dan Budaya Yogyakarta
- Kriyantono, Rachmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Krjogja 2018. *Harmoni Kebudayaan Antarnegara Yogyakarta Kota Budaya*. www.krjogja.com diakses pada 1 Juli 2019
- Maulana, Herdiyan, dan Gumgum Gumelar. 2013. *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*. Jakarta: academia
- Oktaviah, Nur Apni. 2017. *Komunikasi Persuasif Guru dan Murid dalam Membentuk Akhlakul Karimah (Studi Kasus Pada Taman Kanak-Kanak Islam Al-Furqan Kabupaten Enrekang)*. Skripsi. Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Alauddin, Makassar

- Pratama, Novi Wahyu. 2018. *Komunikasi Persuasif dalam Membangun Kesehatan Lingkungan di Desa Rejeni Krembung Sidoarjo*. Skripsi. Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya.
- Pujileksono, Sugeng. 2015. *Metode Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Jawa Timur: Kelompok Intrans Publising
- Rahmi, Nur. 2018. *Isi Pesan Komunikasi Persuasif dalam Memberikan Motivasi terhadap Kesembuhan Anak Penderita Kanker (Studi pada Children Cancer Care Community Aceh)*. Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Skripsi. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh.
- Republika 2009. *Malaysia Juga Patenkan Tumpeng, Ketupat, dan Gamelan*. www.republika.co.id diakses pada 8 Desember 2018
- Risalahmuslim.id 2019. QS. *An Nahl (Lebah)*—surah 16 ayat 125 [QS. 16:125]. <https://risalahmuslim.id> diakses pada 2 Juli 2019
- Al-Qur'an dan Terjemahannya. 2006. Diterjemahkan oleh Departemen Agama RI. Jakarta: Maghfirah Pustaka
- Ruslan, Rusadi. 2006. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: PT. Grafindo Persada
- Sarosa, Samiaji. 2012. *Penelitian Kualitatif: Dasar-Dasar*. Jakarta Barat: PT Indeks
- Setyawan, Robi. 2015. *Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil "AMAN-AMIN" Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta*. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.

- Shaleh, Abdul Rahman & Wahab, Muhibb Abdul. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media
- Soemirat, dkk. 2014. *Komunikasi Persuasif*. Banten: Universitas Terbuka
- Sumarsan. 2003. *Karawitan dan Gamelan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- _____. 2002. *Hayatan Gamelan Kedalam Lagu, Teori dan Perspektif*. Surakarta: STSI Press
- Susanto, Ahmad. 2011. *Perkembangan Anak Usia Dini*. Jakarta: Kencana
- Syah, Muhibbin. 2001. *Psikology Belajar*. Jakarta: logos Wacana Ilmu
- Tim Penyusun. 2013. *Buku Panduan Skripsi*. Yogyakarta: Ilmu Komunikasi FISHUM – UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
- Tempo 2015. *Gamelan Diklaim Malaysia dan ATP, Begini Reaksi Netizen*. <https://seleb.tempo.co> 20 Januari 2019
- _____. 2017. *Ketika Gamelan Ditampilkan Berbeda di Yogyakarta, Lebih Ngepop*. <https://nasional.tempo.co/read/893517/ketika-gamelan-ditampilkan-berbeda-di-yogyakarta-lebih-ngepop> dalam [google.com](https://www.google.com) diakses 19 Februari 2018
- Tribun Jateng 2015. *Asa Baru Perkembangan Musik Karawitan di Kudus*. <http://jateng.tribunnews.com> diakses pada 5 Desember 2018
- Witherington, H. C. 1985. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Aksara
- Baru Rangkti, Yusuf Fauzan. 2016. *Implementasi Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus Ikatan Remaja Masjid*

Al-Huda (Irmah) dalam Meningkatkan Pengamalan Agama di Kelurahan Sudirejo II Kecamatan Medan Kota. Skripsi. Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Strategi Komunikasi Persuasif Sesebuah Desa dalam Menumbuhkan Minat Pemuda Mempelajari Karawitan (Studi Deskriptif Kualitatif pada Grup Karawitan “Taruno Budoyo” di Dusun Pancoh Kabupaten Sleman)

Oleh: Kharolin Hilda Amazona

INTERVIEW GUIDE

A. Interview Guide

1. STRATEGI PSIKODINAMIKA DALAM DORONGAN DIRI DALAM DIRI INDIVIDU

a. Biologis

- 1) Apakah terdapat cara pendekatan secara individu yang berbeda kepada pemuda atau pemuda ketika bapak melakukan ajakan untuk mempelajari Karawitan?
- 2) Apakah terdapat pendekatan secara individu yang bapak lakukan menggunakan hal-hal terkait kesukuan/ras?

b. Emosional

- 1) Apa saja bentuk pendekatan secara individu yang bapak lakukan untuk menggugah emosional pemuda?

c. Kognitif

- 1) Apa saja bentuk perubahan yang terjadi pada diri individu para pemuda setelah mendapat ajakan dari bapak untuk mempelajari Karawitan?

2. STRATEGI PSIKODINAMIKA DALAM MOTIF SOSIAL

a. Biologis

- 1) Adakah bentuk norma-norma yang diberikan/yang ada dalam masyarakat untuk membuat para pemuda mempelajari Karawitan?

b. Emosional

- 1) Apakah ada pendekatan emosional yang bapak lakukan agar para pemuda mendapat perhatian dari masyarakat?

c. Kognitif

- 1) Apakah terdapat konsekuensi norma-norma budaya dari masyarakat apabila para pemuda mau mempelajari Karawitan?

3. STRATEGI PSIKODINAMIKA DALAM FAKTOR EMOSIONAL

a. Biologis

- 1) Adakah perbedaan emosi dari sesepuh desa dalam penyampaian pesan kepada pemuda dan pemudi? Seperti apa bentuk-bentuknya?

b. Emosional

- 1) Apa sajakah bentuk pesan dari sesepuh desa yang membuat para pemuda tersentuh secara emosi? Kalimatnya seperti apa? Seberapa sering? Dan dilakukan saat apa?

c. Kognitif

- 1) Apa saja bentuk emosi secara tindakan/lisan yang dilakukan oleh sesepuh desa apabila ada pemuda/pemudi yang tidak mengikuti latihan Karawitan?
4. STRATEGI PERSUASI SOSIOKULTURAL DALAM DORONGAN DIRI DALAM DIRI INDIVIDU
 - a. Adakah peraturan-peraturan yang disepakati oleh masyarakat yang membuat para pemuda terdorong untuk mempelajari Karawitan?
5. STRATEGI PERSUASI SOSIOKULTURAL DALAM MOTIF SOSIAL
 - a. Apakah ada norma-norma tertentu/aturan-aturan tertentu yang membuat para pemuda ingin mendapatkan penghargaan/penerimaan dari sesepuh desa/masyarakat? Bagaimana contoh bentuknya?
6. STRATEGI PERSUASI SOSIOKULTURAL DALAM FAKTOR EMOSIONAL
 - a. Apa saja norma-norma yang dilakukan sesepuh desa untuk membuat para pemuda lebih emosional?
7. TRATEGI THE MEANING OF CONSTRUCTION DALAM DORONGAN DIRI DALAM DIRI INDIVIDU
 - a. Bagaimana sajakah bentuk tindakan mempengaruhi yang dilakukan sesepuh desa untuk menumbuhkan dorongan individu para pemuda untuk mempelajari Karawitan?

8. STRATEGI THE MEANING OF CONSTRUCTION
DALAM MOTIF SOSIAL

- a. Bagaimana bentuk norma-norma pemberian dorongan yang diberikan oleh masyarakat untuk merubah perilaku/mempengaruhi para pemuda untuk mempelajari Karawitan?

9. STRATEGI THE MEANING OF CONSTRUCTION
DALAM FAKTOR EMOSIONAL

- a. Dorongan/tindakan apa saja dilakukan sesepuh desa untuk mempengaruhi emosi para pemuda untuk merubah perilaku mereka

B. Lampiran Foto



Nampak seorang pemuda yang lebih senior (tanda kuning) yang sedang mengajari juniornya (kiri) (dok.pribadi)



Buku Karawitan Gendhing Dolanan, buku panduan yang biasanya dipakai Mas Tatak untuk mengajar para pemuda (dok.pribadi)



Isi di dalam Buku Karawitan Gendhing Dolanan terdapat lagu-lagu islami seperti Tombo Ati dan Pepeling (dok.pribadi)

Curriculum Vitae

Informasi Pribadi

Nama : Kharolin Hilda Amazona (Olin)
 Alamat : Jl. Palagan Tentara Pelajar Km 9.3, Wonorejo
 RT05/RW08 No.514, Sariharjo, Ngaglik, Sleman,
 Yogyakarta, Indonesia 55581
 Tempat Tanggal Lahir : Sleman, 02 November 1993
 Nomer Hp : +628-560-2470-566
 Email : kharolinhilda@gmail.com
 Instagram : @kharolinamazona



Pendidikan

Tahun	Keterangan
2012-2019	Konsentrasi <i>Public Relations</i> , Program Studi Ilmu Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
2009-2012	MA Ibnul Qoyyim

Prestasi

N o	Prestasi	Nama Acara	Penyelenggara	Ruang Lingkup/ Tahun
1	Penerima Beasiswa <i>Short Course</i>	<i>Young Southeast Asian Leaders Initiative (YSEALI)</i> <i>Spring 2019 YSEALI Academic Fellowship Institute on Social and Entrepreneurship and Economic Development at Brown University-US (fully funded scholarship)</i>	<i>United States Department of State</i>	Internasional/ 2019

2	1 of 3 Best Presenters from YSEALI Brown (Dipilih oleh YSEALI Brown Director untuk menjadi perwakilan dari YSEALI Brown untuk mempresentasikan proyek kepada U.S. Department of State di Washington D.C.)	<i>Spring 2019 YSEALI Academic Fellowship Institute on Social and Entrepreneurship and Economic Development Graduation – Washington D.C.</i>	<i>United States Department of State</i>	Internasional/ 2019
3	Perwakilan Indonesia (dipilih oleh Kemenpora RI)	<i>ASEAN+3 Youth Social Business Summit 2018</i>	<i>Ministry of Youth and Sports Malaysia</i>	Internasional/ 2018
4	Leader of The Year	<i>Future Leader Summit 2018 in Entrepreneur Room</i> (FLS 2018)	<i>Future Leader Summit 2018</i>	Nasional/ 2018
5	Mahasiswa Berprestasi Non-Akademik UIN Sunan Kalijaga	Pemberian Penghargaan Mahasiswa Berprestasi Non-Akademik UIN Sunan Kalijaga	UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta	Kampus/ 2018
6	Juara 1 Nasional Terbaik & Perwakilan Mahasiswa D.I. Yogyakarta (Kategori Kewirausahaan)	<i>Indonesia Culture and Nationalism 2018 (ICN 2018) di Universitas Prasetiya Mulya</i>	Universitas Prasetiya Mulya	Nasional/ 2018

7	Juara 2 Lomba Desain dan Peragaan Busana	PIONIR VII 2017 (Pekan Ilmiah, Olahraga, seni dan Riset) di UIN Ar-Raniry Banda Aceh	Kementrian Agama	Nasional/ 2017
8	Delegasi Mahasiswa Terpilih	Ekspedisi Nusantara Jaya 2017 (ENJ 2017) Pengabdian di Pulau Kangean, Jawa Timur	Kementrian Koordinator Bidang Kemaritiman	Nasional/ 2017
9	Penerima Beasiswa	<i>Fully Funded MORA Scholarship "Student Mobility Program"</i> di Deakin University, Melbourne Australia	Kementrian Agama	Internasi onal/ 2016
10	Juara 2	<i>Communication Debate Competition "Moeda Menantang Dunia"</i> , Pekan Komunikasi Ku Suka	Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, UIN Sunan Kalijaga	Fakultas/ 2014
11	Juara Harapan 2	Lomba Fashion Show <i>My Hijab My Style</i>	<i>Rotary International Club Yogyakarta</i> di Jogja City Mall	Provinsi/ 2014
12	Juara 2	Lomba Orasi "Remaja Sehat"	STIKES Aisyiyah	Provinsi/ 2013
13	Juara 1	<i>Group English Presentation of Soshum Faculty,</i>	Pusat Budaya dan Agama UIN Sunan Kalijaga	Fakultas/ 2013
14	Juara 3	Lomba Pidato Bahasa	UKM SPBA	UKM/

		Inggris		2013
15	Juara 1	Lomba Pidato Bahasa Inggris OPAK 2012 (Orientasi Pengenalan Akademik UIN Sunan Kalijaga)	UIN Sunan Kalijaga	Universitas/ 2012

Pengalaman Organisasi

N o	Posisi	Nama Organisasi	Tahun/Periode
1	Awardee & Academic Fellow	<i>Young Sotheast Asian Leaders Initiative (YSEALI)</i>	2019-sekarang
2	Founder, Leader	Menganyam Pesisir (Kewirausahaan sosial dengan memberdayakan wanita-wanita pesisir dengan memberikan <i>skills</i> , <i>mentoring</i> dan kewirausahaan)	2017-sekarang
3	Founder, Leader	Student Map UIN Jogja (Komunitas Internal UIN Sunan Kalijaga untuk mempersiapkan mahasiswa menjadi <i>success student</i> , seperti: memberikan info beasiswa/lomba, motivasi, <i>scholarship sharing</i> , dll)	2017-sekarang
4	Member	GREAT (Gerakan Kerelawanan Internasional)	2018-sekarang
5	Bendahara & Div. Lingkungan	Ekspedisi Nusantara Jaya 2017-KEMENKO MARITIM Pengapdian Pulau Kangean	2017-sekarang
6	Penyiar	SAKA Radio	2015-2016
7	Div. Public Relations	Ikatan Duta Mahasiswa Generasi Berencana D.I.Yogyakarta/DUMAS GENRE DIY	2015
8	Ketua	Blue Sky Event Organizer	2014-2016
9	Sekretaris	FOKASI (Forum Komunitas Komunikasi)	2013-2015
10	Wakil Ketua	Public Relations Oriented (PRO)	2013-2015

11	Div. Improving Skills of English Devision	UKM SPBA (Studi Pengembangan Bahasa Asing)	2013-2014
----	--	--	-----------

Pengalaman Magang

No	Bagian	Tempat Magang	Periode
1	Strategic Communication and Public Relations Department	<i>Bremen Overseas Research and Development Association Indonesia</i> (BORDA Indonesia)	4 Nov-4 Des 2015