

**KOMUNIKASI PERSUASIF MAHASISWA KKN
DALAM MENINGKATKAN MINAT BACA ANAK
(Studi Deskriptif-Kualitatif Kegiatan Pojok Baca "Pendopo NU"
di Dusun Mojosari, Srimartani, Piyungan, Bantul, DIY)**



SKRIPSI

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

Disusun Oleh:

**Safina Rahma Aisha
NIM: 18107030105**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2023**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Safina Rahma Aisha
Nomor Induk : 18107030105
Program Studi : 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 asli hasil karya penelitian sendiri dan bukan plagiasi dari karya penelitian orang lain.

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

Yogyakarta, 14 Juli 2023

Yang menyatakan,

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIDIGGA
YOGYAKARTA



Safina Rahma Aisha
18107030105



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

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 : Safina Rahma Aisha
NIM : 18107030105
Prodi : Ilmu Komunikasi
Judul :

**KOMUNIKASI PERSUASIF MAHASISWA KKN DALAM MENINGKATKAN
MINAT BACA ANAK**
**(Studi Deskriptif-Kualitatif Kegiatan Pojok Baca "Pendopo NU" di Dusun Mojosari,
Srimartani, Piyungan, Bantul, DIY)**

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 terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 17 Juli 2023
Pembimbing

Drs. Beno Setyo, M.Si.
NIP. 19690317 2008001 1 013



**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-1003/Un.02/DSH/PP.00.9/08/2023

Tugas Akhir dengan judul : KOMUNIKASI PERSUASIF MAHASISWA KKN DALAM MENINGKATKAN MINAT BACA ANAK (Studi Deskriptif-Kualitatif Kegiatan Pojok Baca "Pendopo NU" di Dusun Mojosari, Srimartani, Piyungan, Bantul, DIY)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : SAFINA RAHMA AISHA
Nomor Induk Mahasiswa : 18107030105
Telah diujikan pada : Jumat, 18 Agustus 2023
Nilai ujian Tugas Akhir : B+

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang
Dr. Bono Setyo, M.Si.
SIGNED

Valid ID: 64e63007799e3



Penguji I
Dra. Marfuah Sri Sanityastuti, M.Si.
SIGNED

Valid ID: 64ed67c2848f8



Penguji II
Ihya' Ulumuddin, M.Sos.
SIGNED

Valid ID: 64e6fb82e6e59



Yogyakarta, 18 Agustus 2023
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora
Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si.
SIGNED

Valid ID: 64ede63ce5c2e

MOTTO

Hakuna Matata

(No worries for the rest of your days)

- *The Lion King (1994)* -



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

Almamaterku

Prodi Ilmu Komunikasi UIN Sunan Kalijaga



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis haturkan ke hadirat Allah Ta'ala yang telah berkenan memberikan kekuatan dan kesempatan untuk menyelesaikan naskah skripsi yang sederhana ini. Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Rasulullah Nabi Muhammad SAW, yang beliau itu merupakan teladan kaum Muslimin dalam menapaki kehidupan di dunia yang fana ini.

Penulis merasakan anugerah yang besar atas limpahan rahmat Allah Ta'ala berupa waktu, tenaga, dan pikiran untuk menyelesaikan karya akademik ini. Masa-masa di lapangan saat melaksanakan KKN bagi penulis merupakan fragmen kenangan yang tidak akan pernah pupus dari ingatan, apakah itu berwujud kesenangan atau kesedihan, kegembiraan ataupun kegelisahan, yang semuanya campur-baur berkelindan menjadi satu dan kemudian terabadikan dalam memori perjalanan kehidupan penulis. Pengalaman penulis selaku mahasiswa, dengan segala kenaifannya, di tengah masyarakat Dusun Mojosari sangatlah berkesan, yang ternyata menjadi berkah terselubung dan bahkan berhasil menyeruak menjadi faktor pendorong untuk menyusun setiap kepingan episodenya menjadi satu risalah sistematis yang lengkap dalam bentuk karya ilmiah. Karya ilmiah inilah yang penulis persembahkan kepada Prodi Ilmu Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salahsatu syarat memperoleh gelar sarjana S1 dalam disiplin Ilmu Komunikasi.

Semua catatan di atas menjadi modal berharga yang memungkinkan penulis mewujudkannya menjadi sebetuk goresan dan renungan keilmuan yang utuh yang dapat dipertanggungjawabkan secara moral maupun secara intelektual. Naskah skripsi ini betul-betul berasal dari jejak pengalaman penulis sewaktu mengikuti KKN UIN Sunan Kalijaga Tahun 2021 di Dusun Mojosari, Desa Srimartani, Kapanewon Piyungan, Bantul, Provinsi DIY. KKN berlangsung selama 45 hari dari tanggal 12 Juli hingga 31 Agustus 2021.

Dalam kesempatan ini, penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya perhatian dan pertolongan dari berbagai pihak. Maka dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan rasa terima kasih setulus-tulusnya kepada Ibu, Bapak, dan rekan-rekan, atas bantuan dan bimbingan yang penulis dapatkan, khususnya penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta,
2. Bapak Dr. Rama Kertamukti, S.Sos., M.Sn., dan Ibu Dr. Diah Ajeng Purwani, S.Sos., M.Si., selaku Ketua dan Sekretaris Prodi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora (FISHUM) UIN Sunan Kalijaga,
3. Ibu Niken Puspitasari, S.IP., M.A., selaku Dosen Pembimbing Akademik,
4. Bapak Dr. H. Bono Setyo, M.Si., selaku Pembimbing Skripsi,
5. Ibu Dra. Hj. Marfuah Sri Sanityastuti, M.Si., selaku Penguji Proposal dan Penguji I Munaqasyah Skripsi,
6. Bapak Ihya' Ulumuddin, M.Sos., selaku Penguji II Munaqasyah Skripsi,
7. Segenap dosen dan karyawan FISHUM UIN Sunan Kalijaga,
8. Ayah Drs. Musa, M.Si., almarhumah mama Widiarini, dan adikku Hadya Sophia Salma,
9. Rekan-rekan seperjuangan senasib sepenanggungan Kelompok 73 KKN Angkatan 105 UIN Sunan Kalijaga, yakni Alfa, Febiola, Firda, Hafidh, Hasnia, Iqbal, Karim, Manggala, Rara, Thifal, Yusro,
10. Segenap warga Dusun Mojosari, khususnya Bapak Herman Yusuf Yudianto,
11. Semua pihak yang telah berjasa dalam penyusunan skripsi ini,

Semoga amal baik yang telah diberikan diterima di sisi Allah Ta'ala dan mendapat limpahan rahmat dari-Nya, amin ya robbal alamin.

Yogyakarta, 18 Agustus 2023

Penulis,

(Safina Rahma Aisha)

DAFTAR ISI

JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRACT	xii
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Tinjauan Pustaka	6
F. Landasan Teori	16
G. Metode Penelitian	36
BAB II: GAMBARAN UMUM	42
A. Kondisi Sosial-Budaya-Keagamaan Warga Dusun Mojosari	42

B. Situasi Pendidikan Anak-anak Mojosari sebagai Dampak Pandemi Covid-19	51
C. Profil Kelompok KKN 73 Angkatan 105 UIN Sunan Kalijaga.....	58
D. Kegiatan Pojok Baca "Pendopo NU"	66
BAB III: PEMBAHASAN	72
A. Dukungan <i>Stakeholder</i> dalam Aktivitas Pojok Baca "Pendopo NU"	72
B. Penerapan Komunikasi Persuasif dalam Kegiatan Belajar dan Membaca di Pojok Baca "Pendopo NU"	82
C. Peningkatan Minat Baca Anak-anak Mojosari: Dukungan dan Hambatan	88
BAB IV: PENUTUP	96
A. Kesimpulan	96
B. Saran	97
DAFTAR PUSTAKA.....	100
LAMPIRAN-LAMPIRAN	xiii
<i>Interview Guide</i>	xiii
C.V. Penulis	xiv

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	<i>Unsur-unsur Komunikasi Persuasif</i>	24
Gambar 2	<i>Kriteria Persuader Unggul</i>	26
Gambar 3	<i>Kerangka Pemikiran</i>	35
Gambar 4	<i>Peta Wilayah Kapanewon Piyungan</i>	43

DAFTAR TABEL

Tabel 1	<i>Jumlah RT/Dusun se-Desa Srimartani</i>	44
Tabel 2	<i>Jumlah Penduduk menurut Agama</i>	45
Tabel 3	<i>Jumlah SD di Kapanewon Piyungan</i>	54
Tabel 4	<i>Jumlah Murid Usia SD di Kapanewon Piyungan</i>	55
Tabel 5	<i>Anggota Kelompok 73 KKN UIN Suka</i>	61
Tabel 6	<i>Personel Pengurus Kelompok 73</i>	64



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRACT

During the Covid-19 pandemic, the Government closed schools and implemented distance learning for children. This situation has led a serious problem in the field of education, as children are instructed to learn from home. In response to this emergency, the KKN students initiated a flagship program called Pojok Baca "Pendopo NU" ("Pendopo NU" Reading Corner) with the aim of providing an alternative learning space for the children of Dusun Mojosari. The "Pojok Baca" aims to maintain the children's enthusiasm for learning and reading, despite facing unfavorable circumstances due to the Covid-19 pandemic. This research adopts a qualitative descriptive approach, where primary data is obtained through interviews and participatory observations. The uniqueness of this research is that the researcher was present at the location and personally witnessed the events, thereby confirming the obtained data with the actual situation in the field. The theory used in this research is the Theory of Persuasive Communication. The goal of Persuasive Communication is to influence the recipients (communicants) to accept and agree with the ideas or messages conveyed by the communicator. Based on the author's experience, the implementation of Persuasive Communication in the learning process at the Pojok Baca "Pendopo NU" has proven successful in enhancing children's learning motivation and reading interest. The idea for this research originated from the author's experience during the KKN Program at Dusun Mojosari, Srimartani, Piyungan, Bantul. The KKN program lasted for one month and fifteen days amidst the Covid-19 pandemic, starting from July 12, 2021, until August 31, 2021.

Keywords: Persuasive Communication, reading interest, Community Service Program

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh negara di dunia telah menimbulkan begitu banyak perubahan signifikan, dan terjadi dalam skala global. Ketakutan akan penyebaran virus Covid-19 menyebabkan perubahan drastis dalam pola kehidupan masyarakat, serta memaksa mereka beradaptasi dengan kebiasaan baru dalam berbagai bidang kegiatan, terutama kegiatan luar rumah. Perubahan yang kemudian terbukti merembet juga pada ritme keseharian di dalam rumah tangga setiap warga.

Kasus Covid-19 di Indonesia pertama kali terdeteksi pada tanggal 2 Maret 2020, ketika dua orang di tanah air terkonfirmasi tertular dari seorang warga negara Jepang yang sedang berkunjung ke Indonesia (*Kompas.com*, 02/03/2022). Menurut laporan media massa, pada awal April 2020, virus Covid-19 telah menyebar ke 34 provinsi, dengan jumlah korban yang terus meningkat dari waktu ke waktu. Pemerintah mengumumkan keadaan darurat dan melalui Keputusan Presiden RI Nomor 11 tahun 2020, menetapkan bencana Covid-19 dalam status pandemi. Sebagai tindak lanjut atas perkembangan yang mengkhawatirkan, Pemerintah Indonesia memberlakukan peraturan *Pembatasan Sosial Berskala Besar* (PSBB) sejak tahun 2020.

Di tengah kepanikan pandemi Covid-19, secara bersamaan UIN Sunan Kalijaga meluncurkan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan 105, yang merupakan bagian dari kegiatan rutin sesuai kalender akademik yang berlaku. Sebagai mahasiswa tingkat akhir, penulis terjadual dalam kegiatan pengabdian masyarakat tersebut dengan penempatan lokasi di Dusun Mojosari, Desa Srimartani, Piyungan,

Bantul, mulai dari tanggal 12 Juli 2021 hingga 31 Agustus 2021. Dengan demikian, KKN kali ini berlangsung penuh tantangan karena bertepatan dengan penerapan PSBB dan pembatasan sosial (*social/physical distancing*) yang membatasi pergerakan warga dan melarang aktivitas luar rumah seperti berkumpul dan berkerumun.

Dalam dunia pendidikan, penerapan kebijakan PSBB dan *social distancing* berdampak besar karena menyebabkan berhentinya aktivitas belajar-mengajar di sekolah-sekolah. Ditutupnya gedung-gedung sekolah menyebabkan anak-anak tidak dapat mengikuti praktik *Pembelajaran Tatap Muka* (PTM) seperti biasanya. Sebagai gantinya, mereka diminta oleh pihak berwenang (Pemerintah) untuk menjalani model *Pembelajaran Jarak Jauh* (PJJ) yang diikuti siswa dari rumah masing-masing. Dikutip dari Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan (Permendikbud) Nomor 7 Tahun 2020, yang dimaksud *Pembelajaran Jarak Jauh* adalah "proses belajar mengajar yang dilakukan secara jarak jauh melalui penggunaan berbagai media komunikasi" (2020). PJJ menurut Permendikbud mempunyai karakteristik sebagai berikut, yaitu (1) terbuka, (2) belajar mandiri, (3) belajar dimana dan kapan saja, serta (4) berbasis teknologi informasi dan komunikasi.

Praktik *Pembelajaran Jarak Jauh* dalam skala yang begitu masif merupakan fenomena baru yang belum pernah dialami sebelumnya oleh dunia pendidikan Indonesia. Hal ini menimbulkan kejutan budaya yang cukup besar karena pergeseran sistem pengajaran tersebut pada dasarnya mengubah praktik pengajaran ideal yang telah diakrabi masyarakat menjadi praktik pengajaran baru yang membawa sejumlah tantangan bagi semua pihak yang terlibat dalam dunia pendidikan dan pengajaran. Dalam PJJ, di mana praktik pendidikan dialihkan dari lingkungan sekolah ke lingkungan keluarga dan rumah tangga, memposisikan orang tua sebagai pendamping

utama. Oleh karena itu, dalam sistem Pembelajaran Jarak Jauh, peran orang tua menjadi sangat krusial karena praktis mereka mengambil semua peran dalam proses pembelajaran siswa. Tidak heran apabila penerapan PJJ ditengarai telah menimbulkan sejumlah masalah yang pada umumnya berdampak negatif pada kualitas pendidikan. Beberapa masalah yang muncul antara lain adalah keterbatasan akses dan infrastruktur, kesulitan dalam interaksi dan komunikasi dengan "guru" (dalam hal ini orang tua yang berperan sebagai guru), penurunan motivasi dan disiplin diri siswa (yang berpengaruh pada semangat belajar dan membaca), penurunan kualitas penyampaian materi, serta adanya kendala internet yang menghambat proses pembelajaran.

Hal yang sama terjadi di Dusun Mojosari, tempat penulis melaksanakan KKN. Dalam minggu pertama di lokasi, penulis dan rekan-rekan dalam Kelompok 73 dengan cepat menyadari bahwa pendidikan anak-anak merupakan salah satu masalah utama yang dihadapi oleh dusun. Dengan tidak adanya jadwal belajar yang jelas dan terstruktur, serta tanpa adanya pengawasan langsung oleh guru resmi/formal, anak-anak usia sekolah cenderung menjadi kurang terkendali dan lebih tertarik menghabiskan waktu mereka dengan bermain dan bersenda gurau.

Sebagai mahasiswa Ilmu Komunikasi, penulis melihat masalah pendidikan anak-anak ini dari perspektif ilmu yang digelutinya. Penulis mendengar keluhan-keluhan dari orang tua mengenai beban yang mereka tanggung akibat adanya larangan bersekolah ini. Orang tua dihadapkan pada berbagai dilema karena terpaksa menjadi guru bagi anak-anak mereka. Kelompok 73 merespons masalah ini dengan menyusun dan merumuskan sebuah program pendidikan yang dimaksudkan dapat memberikan jalan keluar bagi para orang tua yang mengalami

kesulitan ini. Program tersebut difokuskan pada masalah kegiatan belajar anak-anak, atau lebih spesifik lagi, kegiatan membaca dan minat baca anak. Melalui program ini, Kelompok 73 berharap dapat menyumbangkan sesuatu yang bermanfaat di bidang pendidikan bagi warga masyarakat Dusun Mojosari.

Penulis menilai salah satu hambatan besar dalam kegiatan belajar anak-anak di Dusun Mojosari adalah kurang adanya komunikasi yang baik antara orang tua (sebagai pengganti guru) dengan anak-anak mereka yang tiba-tiba menjadi murid di rumah mereka sendiri. Oleh karena itu, Kelompok 73, di mana penulis menjadi bagian darinya, berkeinginan untuk menciptakan sebuah komunitas belajar yang atraktif dan menyenangkan. Komunitas tersebut, yang kami beri nama *Pojok Baca "Pendopo NU"*, diusahakan menjadi tempat di mana semangat belajar dan membaca terus bergelora melalui komunikasi dan interaksi yang kondusif antara anak-anak dan pengajar (mahasiswa KKN UIN Sunan Kalijaga). Kegiatan belajar dan membaca dalam komunitas ini diusahakan berlangsung secara rileks dan penuh keriang, dan suasana hangat yang tumbuh darinya dapat memotivasi anak-anak untuk tetap antusias dalam belajar.

Dalam konteks Ilmu Komunikasi, mahasiswa KKN di Pojok Baca memainkan peran sebagai *komunikator* yang melalui strategi komunikasi persuasif berusaha menyampaikan pesan-pesan (*message*) positif kepada anak-anak selaku penerima pesan (*komunikan*). Tujuannya adalah agar anak-anak tetap memiliki semangat tinggi untuk belajar, meskipun menghadapi situasi sulit akibat pandemi Covid-19. Melalui praktik komunikasi persuasif, yang disesuaikan dengan tingkat usia dan minat mereka, mahasiswa KKN sebagai komunikator berusaha menciptakan

atmosfer literasi yang dapat memotivasi anak-anak untuk terus tumbuh secara optimal sebagai manusia pembelajar.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, penulis bermaksud menjawab permasalahan tentang bagaimana implementasi Komunikasi Persuasif oleh mahasiswa KKN UIN Sunan Kalijaga dalam meningkatkan minat baca anak melalui kegiatan Pojok Baca "Pendopo NU" di Dusun Mojosari?

C. Tujuan Penelitian

Melalui penelitian ini, penulis memiliki tujuan untuk mengetahui Komunikasi Persuasif yang dilaksanakan mahasiswa KKN dalam meningkatkan minat baca anak di Pojok Baca "Pendopo NU".

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoretis:

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan Ilmu Komunikasi, khususnya yang terkait dengan implementasi Komunikasi Persuasif dalam praktik pendidikan dan pembelajaran anak.

2. Manfaat Praktis:

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi para praktisi di dunia pendidikan, terutama pendidikan anak, dalam hal menggunakan Komunikasi Persuasif untuk meningkatkan minat baca anak dalam proses pembelajaran.

E. Tinjauan Pustaka

Ada beberapa jurnal yang penulis telaah untuk rujukan penelitian ini. Sesuai tema yang terdapat pada judul, penulis menelisik jurnal yang memuat masalah-masalah komunikasi persuasif dan hubungannya dengan peningkatan literasi, khususnya peningkatan literasi pada usia anak-anak. Jurnal yang berhasil penulis temukan antara lain adalah karya Haryati dan kawan-kawan yang berjudul *Komunikasi Persuasi dalam Penguatan Literasi Membaca bagi Anak Sekolah Dasar di Masa Pandemi* (Haryati et al, 2021). Selain topiknya tentang komunikasi persuasi, penulis tertarik dengan artikel ini karena memiliki persamaan waktu dengan penelitian lapangan yang dilakukan oleh penulis, yaitu sama-sama terjadi di masa pandemi Covid-19. Pada masa Covid ini, anak-anak tidak bisa berangkat ke sekolah. Mereka diwajibkan belajar di rumah saja karena ada larangan dari Pemerintah untuk menghindari kontak fisik demi mencegah virus Covid-19 tidak menyebar dengan leluasa. Melalui artikel Haryati ini, penulis dapat melihat tantangan-tantangan pedagogi yang dihadapi, karena belajar di rumah memiliki karakter pembelajaran yang berbeda dengan di sekolah.

Bagi anak-anak belajar di rumah adalah siksaan yang berat, sebab situasi rumah tidak selalu mendorong mereka untuk belajar dan membaca buku. Di rumah hanya ada orang tua yang memiliki kesibukannya sendiri dengan segala urusan rumah tangga. Walaupun terkadang ada anak yang beruntung karena ibunya mungkin seorang guru atau pendidik, tetapi pada umumnya orang tua anak-anak ini adalah ibu rumah tangga biasa yang tidak kurang memiliki pengetahuan dan pengalaman di bidang pengajaran. Figur ayah juga tidak selalu bisa diandalkan, karena beliau memiliki kewajiban mencari nafkah, sehingga perhatiannya tidak

fokus pada urusan pendidikan anak-anak. Demikianlah uraian yang dikemukakan oleh Haryati yang melakukan penelitiannya pada anak-anak SDN 011 Dusun Pongkar, Kecamatan Tebing, Kabupaten Karimun, Sasaran penelitiannya adalah siswa kelas 3, 4, dan 5 berjumlah 50 siswa. Dengan menerapkan strategi komunikasi persuasif, Haryati menggambarkan bagaimana anak-anak SD ini diupayakan tetap memiliki semangat belajar yang tinggi di tengah situasi yang kurang mendukung.

Berikutnya adalah tulisan Ike Junita Triwardhani yang berjudul *Komunikasi Persuasif pada Pendidikan Anak* (Ike Junita Triwardhani, 2006). Ike membahas tentang strategi guru memperlakukan murid, khususnya saat mereka membimbing anak-anak dalam mengikuti pelajaran. Metode mengajar yang persuasif sangat penting dilaksanakan karena dalam aktivitas pembelajaran anak-anak itu berproses membentuk sistem pengetahuan. Sistem ini dibangun dalam benak manusia yang khas anak-anak. Proses belajar anak-anak sendiri sangat berbeda dengan proses yang dialami oleh orang dewasa. Oleh karena itu, berbagai bentuk stimulasi akan banyak menolong jika disampaikan dan dikomunikasikan melalui teknik dan ungkapan bahasa yang sesuai dengan jiwa anak-anak. Dari Jurnal ini penulis memperoleh banyak informasi mengenai trik pendidikan yang sesuai dengan perkembangan emosi dan kognisi anak-anak, yang oleh Ike dirangkum sebagai bagian dari pendekatan komunikasi persuasif.

Artikel berikutnya yang relevan dengan penelitian ini adalah karya berjudul “Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik Sekolah Alam Tunas Mulia” (Rizky Oktarina Costa, 2022). Artikel ini dipilih karena berkaitan dengan problem peningkatan motivasi belajar melalui strategi komunikasi persuasif. Rizky menyebut kehadiran motivasi belajar adalah modal

untuk meningkatkan minat literasi anak, dimana rasa ingin tau anak akan terstimulasi dalam lingkungan belajar yang kondusif. Rizky mengulas tentang dilema orang tua yang harus berperan sebagai guru pengganti bagi anak-anak yang belajar di rumah. Terkadang guru pengganti ini terpaksa mengajarkan mata pelajaran yang tidak mereka kuasai. Berangkat dari kompleksitas situasi yang ada di lapangan, penulis artikel menilai perlu diupayakan suatu strategi pembelajaran yang dapat menarik anak-anak untuk tetap semangat dalam mengikuti pelajaran, khususnya dalam suasana pandemi yang menekan jiwa anak-anak tersebut.

Jurnal selanjutnya yang ditelaah adalah karya Agustinus F Paskalino Dadi (dkk.) berjudul "KKN-PPM Literasi Desa di Desa Ngegedhawe Kecamatan Aesesa Kabupaten Nagekeo" (2020). Artikel ini sangat relevan karena memiliki kesamaan kasus dengan topik skripsi ini. Agustinus menulis tentang pengalaman KKN yang diselenggarakan oleh Prodi Ekonomi Manajemen Universitas Flores yang melibatkan dosen dan para mahasiswa. Seperti halnya KKN Kelompok 73 UIN Sunan Kalijaga, KKN Universitas Flores ini mengambil tema Literasi Desa yang dilakukan dengan berbagai strategi, di antaranya berupa pembangunan rumah baca, pengadaan bahan bacaan, penyuluhan dan sosialisasi literasi baca tulis, pementasan seni budaya, serta perlombaan dan permainan anak-anak. Sebagai kasus pembandingan, pengalaman KKN Universitas Flores ini memberikan *insight* dan wawasan yang berharga bagaimana sebaiknya menyiapkan langkah-langkah yang sistematis dan terukur untuk merealisasikan program literasi kepada warga lokal yang berdomisili di lokasi KKN.

Selain jurnal, penulis juga menelaah karya-karya skripsi yang menulis seputar topik komunikasi persuasif dan minat baca. Diastuti Karlinda (2013) dalam

skripsinya mengulas tentang teknik komunikasi persuasif untuk meningkatkan motivasi belajar siswa di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta. Dari penelitiannya, Diastuti menemukan fakta bahwa teknik komunikasi persuasif pada dasarnya sangat efektif apabila digunakan untuk meningkatkan motivasi belajar siswa. Walaupun demikian, dalam pelaksanaannya bisa saja terdapat berbagai hambatan, apakah dari pihak guru, siswa maupun lingkungan. Mengingat kompleksitasnya, maka usaha-usaha untuk mengatasi hambatan harus dilakukan oleh semua pihak, baik guru maupun siswa. Dalam hal ini para guru perlu mengoreksi model pembelajaran dengan bersikap setara dan egaliter di depan anak didik, memperbanyak diskusi, mengarahkan siswa secara empatik, menggunakan bahasa yang sederhana, serta sigap memberikan bimbingan, bantuan, dan motivasi kepada siswa. Temuan Diastuti ini menguatkan berbagai hasil penelitian sebelumnya bahwa bila dilaksanakan dengan baik dan bertanggungjawab, maka komunikasi persuasif adalah strategi yang tepat untuk meningkatkan semangat belajar dan membaca anak-anak sekolah.

Tentang topik minat baca, penulis menemukan skripsi karya Sarah Maiyash yang berjudul "Minat Baca Siswa pada Masa Pandemi Covid-19" (2021). Melalui skripsinya, Sarah bermaksud ingin mengetahui minat baca siswa SD Negeri 32 Banda Aceh pada masa pandemi Covid-19, serta untuk mendalami faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat baca para siswa tersebut. Sarah mencatat adanya dua faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya minat baca, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri siswa berupa bawaan, kebiasaan, dan ekspresi diri. Faktor internal ini meliputi kemampuan inteligensia, keterampilan sosial dan sikap, serta kebutuhan psikologis. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar diri siswa, khususnya

Tinjauan Pustaka

No.	Judul/Jurnal	Uraian Isi	Metode	Kaitan/Relevansi dengan Penelitian	Perbedaan
1	Agustinus F Paskalino Dadi (dkk.), <i>KKN-PPM Literasi Desa di Desa Ngegedhawe Kecamatan Aesesa Kabupaten Nagekeo</i> , dalam Jurnal Jasintek , Vol. 1, No.2, April 2020.	Artikel berisi paparan mengenai pengalaman KKN-PPM Universitas Flores dengan mengambil tema Literasi Desa yang dilakukan dengan beberapa strategi seperti pembangunan rumah baca, pengadaan bahan bacaan, penyuluhan dan sosialisasi literasi baca tulis, pementasan seni budaya, serta perlombaan dan permainan anak-anak.	Sesuai uraian dalam artikel, KKN-PPM Universitas Flores ini menggunakan metode kualitatif, dengan penekanan kerja lapangan yang bertumpu pada teknik komunikasi persuasif, sejak dari kegiatan sosialisasi kepada anak-anak dengan membuat poster, hingga pengadaan bahan bacaan dalam bentuk buku, dan bahan bacaan lainnya.	Artikel ini sangat relevan karena memiliki kesamaan topik dengan skripsi ini, yaitu adanya KKN dengan berbagai bentuk kegiatan peningkatan literasi dan motivasi membaca untuk kalangan anak-anak.	Perbedaan yang kentara adalah KKN-PPM Universitas Flores ini dilaksanakan sebelum munculnya wabah pandemi Covid-19, tepatnya berlangsung pada 27 Juli hingga 7 September 2019, yaitu selama 1 bulan 10 hari. Tentu saja perbedaan ini memberikan keleluasaan dan kelonggaran yang berbeda bagi tim KKN yang berada di lapangan. Mahasiswa Universitas Flores relatif tidak mengalami situasi darurat pandemi seperti yang

					dihadapi oleh mahasiswa KKN UIN Sunan Kalijaga Kelompok 73.
2	Ike Junita Triwardhani, <i>Komunikasi Persuasif pada Pendidikan Anak</i> , dalam Jurnal Mediator , Vol.7, No.1, Juni 2006, (Terakreditasi Dirjen Dikti SK No.56/DIKTI/Kep/2005).	Ike mengulas tentang bentuk-bentuk komunikasi persuasif sesuai proses yang khas pada anak-anak, yang menurutnya sangat berbeda dengan proses komunikasi pada orang dewasa.	Ike menggunakan pendekatan dan metode komunikasi persuasif yang dikeluarkan oleh Departemen Sosial RI dan UNDP tentang Penyelesaian Masalah Anak Jalanan. Anak-anak jalanan adalah bagian masyarakat yang rentan karena mereka mengalami kegagalan dalam proses pendidikan di rumah dan di sekolah. Dalam konteks ini, komunikasi persuasif akan berhasil apabila ada kesejajaran antara komunikator dan	Ada relevansi situasi yang mirip antara anak jalanan dengan anak-anak di Dusun Mojosari saat pandemi Covid-19 terjadi. Yaitu anak-anak dusun dilanda rasa jenuh akibat terhentinya kegiatan belajar-mengajar di gedung sekolah formal. Anak-anak dusun seperti kehilangan motivasi dan suasana yang kondusif akibat tidak adanya jadwal belajar yang teratur dan guru-guru yang kompeten dalam pembelajaran di rumah kediaman mereka masing-masing. Dari artikell ini didapat informasi mengenai trik dan strategi belajar yang nyaman dan sesuai	Perbedaannya adalah anak-anak jalanan mengalami ketidakpastian permanen pada proses pendidikan, Sedangkan anak-anak di lokasi KKN mengalami ketidakpastian itu selama pandemi saja. Namun situasi darurat dari kedua keadaan itu bisa dipelajari untuk diperbandingkan.

			komunikasikan, dimana komunikator menghindari sikap menggurui yang dapat menyebabkan anak-anak takut dan jenuh dengan proses pembelajaran yang dilakukan.	dengan perkembangan emosi dan kognisi anak-anak, yang secara umum dirangkum dalam model komunikasi persuasif.	
3	Haryati (dkk.), <i>Komunikasi Persuasi dalam Penguatan Literasi Membaca bagi Anak Sekolah Dasar di Masa Pandemi</i> , dalam Jurnal Awam (Prodi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Karimun, Vol.1, No.2, November 2021).	Artikel ini membahas tentang kegiatan pengabdian pada masyarakat berupa gerakan gemar membaca dengan sasaran anak-anak Sekolah Dasar. Artikel menyimpulkan bahwa komunikasi persuasi diperlukan dalam membujuk dan mempengaruhi anak-anak melalui langkah-langkah yang terencana sesuai perkembangan usia anak-anak tingkat Sekolah Dasar.	Metode yang digunakan adalah pendekatan AIDA. AIDA adalah singkatan dari <i>Attention, Interest, Desire, dan Action</i> . Metode ini berasal dari Ilmu Marketing yang oleh Haryati dimodifikasi sebagai strategi komunikasi persuasif dalam pembelajaran anak-anak.	Artikel memiliki relevansi yang kuat karena adanya faktor kesamaan waktu dengan momen berlangsungnya KKN UIN Sunan Kalijaga Angkatan 105, yaitu sama-sama terjadi di masa pandemi Covid-19. Penulis berasumsi bahwa kemiripan waktu menjadikan penelitian Haryati dapat digunakan sebagai pola yang dapat dipelajari bagi praktik komunikasi persuasif darurat pandemi selama KKN.	Haryati melakukan pengabdian pada setiap hari Sabtu, dimulai pukul 08.00 hingga pukul 09.00 pagi hari. Ini sangat berbeda dengan pola pengabdian KKN Kelompok 73 Angkatan 105 UIN Sunan Kalijaga yang berada di lapangan secara <i>full day</i> dengan menginap di lokasi selama satu bulan lima belas hari.

4	Rizky Oktarina Costa, <i>Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik Sekolah Alam Tunas Mulia</i> , dalam Jurnal Edukatif , Vol.4, No.3, 2022 (Prodi Ilmu Pendidikan Universitas Mercu Buana, Jakarta).	Artikel memuat pengalaman proses pendidikan di <i>Sekolah Alam Tunas Mulia Bantar Gebang</i> di Bekasi, Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Komunikasi Persuasif digunakan untuk mengubah pola pikir dan perilaku siswa di Sekolah Alam untuk meningkatkan motivasi belajar mereka sehingga dapat mengikuti proses pendidikan dengan lebih baik. Rizky menemukan adanya pengaruh yang positif dari komunikasi persuasif guru untuk meningkatkan motivasi belajar siswa.	Rizky menggunakan metode kuantitatif, dimana data diperoleh melalui penyebaran angket kepada siswa yang kemudian dianalisis menggunakan teknik statistik.	Relevansi penelitian adalah situasi pendidikan anak-anak pemulung Bantar Gebang yang diteliti oleh Rizky pada saat darurat pandemi. Dengan demikian memiliki kemiripan dengan situasi pendidikan yang dihadapi anak-anak Dusun Mojosari.	Sekolah Alam Tunas Mulia merupakan sekolah informal, dimana mayoritas siswa merupakan anak-anak dari pemulung di Tempat Pembuangan Akhir, Bantar Gebang. Umumnya anak-anak berasal dari keluarga tidak mampu, dengan situasi lingkungan yang sangat tidak memadai. Berbeda dengan anak-anak Dusun Mojosari, yang mereka itu merupakan penduduk menetap dengan status kepemilikan rumah tinggal yang mapan.
5	Diastuti Karlinda. (2013). "Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program	Skripsi ini mengulas tentang teknik komunikasi persuasif untuk meningkatkan motivasi belajar siswa di SMK Muhammadiyah 2	Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan	Skripsi ini memiliki relevansi karena sama-sama menelaah tentang efektivitas komunikasi persuasif dalam praktik	Perbedaan terdapat pada subyek penelitian, dimana penelitian Diastuti menyoroti siswa-siswa berusia remaja

	<p>Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta." Skripsi (Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta).</p>	<p>Yogyakarta. Diastuti menemukan fakta bahwa teknik komunikasi persuasif pada dasarnya sangat efektif apabila digunakan untuk meningkatkan motivasi belajar siswa. Walaupun demikian, dalam pelaksanaannya bisa saja terdapat berbagai hambatan, yang mungkin berasal dari pihak guru, siswa, maupun lingkungan.</p>	<p>kualitatif. Subyek penelitian adalah guru kelas X Prodi Administrasi Perkantoran dan siswa kelas X Prodi Administrasi Perkantoran SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan adalah model analisis deskriptif yang terdiri dari pengumpulan data, pengelolaan data, verifikasi, penafsiran data, dan kesimpulan. Teknik keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi metode dan sumber.</p>	<p>pendidikan dan pembelajaran.</p>	<p>yang duduk di tingkat sekolah menengah atas (SMK), sedangkan subyek penelitian adalah anak-anak usia sekolah dasar (SD).</p>
--	--	---	--	-------------------------------------	---

6	<p>Sarah Maiyasa. (2021). "Minat Baca Siswa pada Masa Pandemi Covid-19." Skripsi (Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri/UIN Ar-Raniry Darussalam), Banda Aceh.</p>	<p>Melalui skripsinya, Sarah meneliti tentang minat baca siswa SD Negeri 32 Banda Aceh pada masa pandemi Covid-19. Ia mencoba mendalami faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat baca para siswa tersebut. Sarah mencatat adanya dua faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya minat baca, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri siswa berupa pembawaan, kebiasaan, dan ekspresi diri. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar diri siswa, khususnya faktor lingkungan sosial, baik lingkungan keluarga, maupun lingkungan masyarakat secara keseluruhan.</p>	<p>Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan teknik random sampling dengan jumlah sampel sebanyak 22 siswa. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi dan kuisioner atau angket. Teknik analisis data melalui tahapan-tahapannya yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.</p>	<p>Melihat apa yang dibahas, skripsi ini memiliki relevansi yang kuat, yaitu sama-sama meneliti minat baca anak usia SD pada masa pandemi Covid-19.</p>	<p>Perbedaan terletak pada jenis sekolah yang diteliti, yaitu Sarah meneliti tentang murid sekolah formal (SDN 32 Banda Aceh), sedangkan Safina menulis tentang anak-anak yang berkumpul di "sekolah" informal (komunitas baca "Pendopo NU" di Dusun Mojosari).</p>
---	---	--	--	---	---

faktor lingkungan sosial, baik lingkungan keluarga maupun lingkungan masyarakat secara keseluruhan. Faktor eksternal memberi pengaruh kepada adanya motivasi dan kemauan siswa untuk rajin belajar dan membaca. Untuk itu perlu diusahakan suatu lingkungan yang kondusif, misalnya berada di tengah komunitas dari kalangan teman sebaya, dalam rangka menstimulasi kegemaran membaca dan belajar. Berdasarkan apa yang disimpulkan, skripsi Sarah kiranya menjadi referensi berharga untuk mengayakan temuan-temuan penulis selama meneliti minat baca anak di Dusun Mojosari.

F. Landasan Teori

1. Pengertian Komunikasi Persuasif

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teori Komunikasi Persuasif. Secara umum, yang dimaksud dengan Komunikasi Persuasif adalah jenis komunikasi yang bertujuan untuk meyakinkan atau mempengaruhi orang lain agar menerima pandangan, ide, atau tindakan tertentu (Asep Suryana, 2021). Teori ini telah banyak digunakan para peneliti dalam penelitian-penelitian di skripsi, tesis, dan jurnal-jurnal ilmiah. Beberapa jurnal telah penulis sebutkan di Tinjauan Pustaka. Pada bagian ini penulis mengutip sejumlah buku sebagai sumber informasi untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang teori Komunikasi Persuasif.

Komunikasi persuasif adalah istilah yang mencakup baik teknik maupun gaya komunikasi tertentu. Dengan demikian, dalam konteks Komunikasi Persuasif perlu dibedakan antara "gaya" dan "teknik." Gaya komunikasi lebih berkaitan dengan *cara* seseorang menyampaikan pesan secara keseluruhan,

sementara teknik komunikasi adalah *strategi* atau pendekatan khusus yang digunakan untuk mencapai efek persuasif.

Teknik-teknik komunikasi persuasif melibatkan penggunaan strategi khusus dalam menyampaikan pesan untuk mempengaruhi orang lain secara efektif, seperti penggunaan bukti dan argumen yang kuat, pemahaman tentang audiens, pengaturan emosi, serta strategi persuasif lainnya. Sedangkan gaya komunikasi persuasif adalah cara seseorang dalam menyampaikan pesan persuasif mereka, misalnya dengan mengatur nada suara, gaya bahasa, ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan sebagainya. Pemaduan teknik dan gaya komunikasi yang serasi dapat memperkuat pesan persuasif dari seorang komunikator.

Bahwa Komunikasi Persuasif mencakup teknik dan gaya adalah pandangan yang luas dan umum diterima dalam studi komunikasi. Namun, terdapat perbedaan pendapat di antara para ahli mengenai apakah gaya ataukah teknik yang berkontribusi lebih besar dalam mendukung keberhasilan praktik komunikasi persuasif? Robert B. Cialdini dalam buku *Influence: Science and Practice* (2009) lebih cenderung melihat komunikasi persuasif sebagai teknik daripada gaya. Buku Cialdini fokus pada teknik-teknik persuasif berdasarkan pendekatan psikologi sosial. Meskipun gaya komunikasi diakui Cialdini merupakan faktor penting dalam Komunikasi Persuasif, namun fokus utama buku ini adalah pada pengungkapan teknik-teknik persuasif yang dapat diterapkan secara efektif oleh siapa pun. Buku ini bertujuan untuk memberikan wawasan tentang kekuatan persuasi dan bagaimana menggunakannya secara efektif dalam situasi komunikasi. Dengan demikian, buku *Influence: Science and Practice* lebih menekankan pada aspek teknik dalam komunikasi persuasif,

meskipun tidak mengecualikan pentingnya gaya komunikasi individu dalam pengaplikasian teknik-teknik tersebut.

Frasa “Komunikasi Persuasif” adalah kombinasi dari kata “komunikasi” dan “persuasif”. Menurut Nurani Soyomukti di dalam bukunya yang berjudul *Pengantar Ilmu Komunikasi*, kata komunikasi berasal dari Bahasa Latin *communis* yang memiliki arti “membuat kebersamaan” atau “membangun kebersamaan di antara dua orang atau lebih.” (Nurani Soyomukti, 2012). Akar kata *communis* adalah *communico*, artinya adalah “berbagi.” Melalui kegiatan komunikasi, dua orang atau lebih dapat bertukar pikiran dan perasaan-perasaan. Mereka dapat saling berbagi dan bertukar pesan. Pesan-pesan yang dibagikan dapat berbentuk informasi sederhana maupun informasi yang sulit di bidang ilmu pengetahuan dan pemahaman hidup. Selanjutnya Nurani mengatakan, bahwa Ilmu Komunikasi adalah ilmu yang mempelajari usaha penyampaian pesan antara sesama manusia. Dengan demikian proses komunikasi dan penyampaian pesan makhluk selain manusia (tumbuhan dan hewan) tidak dipelajari oleh Ilmu Komunikasi.

Pengertian “persuasif” penulis kutip dari buku berjudul *Psikologi Komunikasi* (Effy Wardati Maryam dan Ramon Ananda, 2012). Kedua penulis buku menjelaskan bahwa *persuasif* adalah bentuk kata sifat dari *persuasi*. Asal kata *persuasi* adalah bahasa Latin *persuasion* yang artinya membujuk, mengajak, atau merayu. Dengan demikian pengertian *persuasi* adalah sebarang komunikasi yang dimaksudkan untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain. Proses komunikasi *persuasif* melibatkan dua pihak, yaitu komunikator dan komunikan. Komunikator adalah penyampai pesan, sedangkan komunikan

adalah penerima pesan. Komunikasi persuasif dianggap berhasil apabila pesan yang disampaikan oleh komunikator dapat diterima dengan baik dan jelas oleh komunikan. Artinya tidak ada atau tidak terjadi salah paham dan salah pengertian di antara komunikator dan komunikan.

Merujuk pada dua cara yang berbeda dalam mengirim pesan dan berinteraksi dengan orang lain, Effy dan Ramon selanjutnya menjelaskan bahwa proses komunikasi persuasif dapat dilakukan secara langsung maupun secara tidak langsung, Perbedaan utama kedua jenis komunikasi ini adalah pada faktor ada tidaknya interaksi langsung serta ada tidaknya keterlibatan fisik dan sensorik antara komunikator dan komunikan. Komunikasi secara langsung memungkinkan penerima untuk melihat, mendengar, dan merasakan secara langsung apa yang dikomunikasikan oleh pengirim. Sementara dalam komunikasi tidak langsung, pesan diungkapkan tanpa adanya kontak fisik langsung, misalnya dilakukan secara tertulis atau melalui media elektronik.

Dengan demikian, yang terjadi dalam komunikasi langsung adalah pesan dari pengirim disampaikan ke penerima tanpa menggunakan media atau saluran komunikasi tambahan. Maka dalam komunikasi langsung, pengirim dan penerima berada dalam kontak langsung dan dapat berinteraksi secara tatap muka, mendengarkan suara langsung, melihat ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan mendapatkan respons secara *real-time*. Contoh dari komunikasi secara langsung adalah percakapan langsung, pertemuan tatap muka, atau panggilan telepon.

Sedangkan komunikasi tidak langsung terjadi ketika pesan disampaikan melalui media atau saluran komunikasi yang melibatkan jarak antara pengirim dan penerima. Ini berarti pesan dikirimkan melalui perantara atau media tertentu seperti tulisan, surat, email, pesan teks, media sosial, dan sejenisnya. Dalam komunikasi tidak langsung, pengirim dan penerima tidak berinteraksi secara langsung pada saat yang sama, dimana terdapat jeda waktu antara pengiriman pesan dan penerimaan serta tanggapan terhadap pesan tersebut.

Effy dan Ramon menyimpulkan, bahwa kedua jenis komunikasi ini memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Komunikasi langsung lebih cepat, lebih personal, dan memungkinkan adanya pertukaran ide secara spontan, sementara komunikasi tidak langsung diantarai oleh jeda waktu sehingga memberikan kesempatan bagi penerima untuk merenungkan serta merumuskan tanggapan yang lebih matang. Adapun komunikasi persuasif sudah tentu membutuhkan kedua metode ini, dan pemilihan keduanya dalam komunikasi persuasif sangat terkait dengan konteks, kebutuhan, preferensi, dan tujuan komunikasi yang ingin dicapai.

Soemirat dan Suryana (2016) mengatakan, sebagai suatu ilmu terapan (*applied science*), aktivitas persuasi beroperasi dalam kehidupan manusia sehari-hari, baik disadari maupun tidak. Oleh karena itu, ruang lingkup persuasi cukup luas dan beragam yang mencakup banyak dimensi, yaitu konteks persuasi, bidang persuasi, sifat persuasi, dan tujuan persuasi. Menurut kedua penulis (Soemirat dan Suryana), persuasi dapat terjadi dalam berbagai konteks sosial, mulai dari konteks komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*), komunikasi kelompok (*group communication*), hingga

komunikasi publik (*public communication*) yang berada di level komunitas atau masyarakat. Di semua level itu keberadaan persuasi senantiasa melekat di dalamnya, dimana ia (persuasi) selalu terkait dengan aspek penciptaan makna di antara dua pihak (komunikator dan komunikan) dan bagaimana makna tersebut dapat mempengaruhi dan mengubah pengetahuan, sikap, dan perilaku masing-masing pihak.

Intinya, bagaimana agar komunikan melalui mekanisme komunikasi yang terjadi, dapat dipengaruhi dalam berbagai aspeknya apakah dalam aspek pengetahuan, sikap, keterampilan, maupun perilakunya. Begitu juga untuk konteks pengabdian masyarakat di Mojosari, terjadi pola persuasi yang kompleks di antara berbagai pihak di berbagai level. Di internal mahasiswa sebagai misal, setiap anggota dalam kelompok akan selalu berupaya untuk saling mempengaruhi, dengan berbagai motif dan untuk berbagai tujuan. Sementara di saat yang sama masing-masing anggota kelompok terlibat dalam dinamika persuasi dengan pihak-pihak lainnya di masyarakat, apakah itu pejabat pemerintahan lokal, tokoh-tokoh masyarakat, serta warga dusun secara keseluruhan, khususnya dengan golongan anak-anak usia sekolah dasar.

Dari perspektif Ilmu Komunikasi, apa yang coba diuraikan dalam skripsi ini adalah berusaha menerjemahkan dalil yang mengatakan bahwa kegiatan komunikasi yang utama terjadi pada suatu "peristiwa sosial", dimana dalam peristiwa tersebut seorang individu terlibat dalam interaksi sosial dengan individu lainnya secara langsung dalam situasi nyata. Ini sesuai dengan yang digagas oleh Soemirat dan Suryana, bahwa komunikasi yang sejati sesungguhnya terjadi manakala komunikator dan komunikan bertemu

secara tatap muka tanpa diperantarai suatu *platform* teknologi (seperti *zoom*, *WAG*, dan sebagainya). Gagasan yang dikemukakan kedua pengarang penulis kutip karena sangat tepat menggambarkan fenomena komunikasi yang dideskripsikan skripsi ini, ketika mahasiswa selama berlangsungnya pengabdian masyarakat benar-benar berada di lokasi di tengah kebijakan *social distancing* yang belum seluruhnya dicabut. Meskipun perguruan tinggi (UIN) memberikan peluang kepada mahasiswa untuk berkarya nyata secara daring, namun penulis dan rekan-rekan satu kelompok KKN lebih memilih untuk hadir secara fisik di Mojosari, menginap di dusun tersebut dan berinteraksi dengan penduduk dalam pergaulan sosial sehari-hari seperti biasa.

2. *Unsur-unsur Komunikasi Persuasif*

Karena selalu terjadi setiap saat apakah di rumah ataukah di organisasi, dilakukan dengan cara formal maupun informal, orang mengira berkomunikasi adalah pekerjaan yang mudah dilakukan. Farid dan Heri (2011) mengatakan itulah alasan mengapa muncul kesan untuk menganggap sepele persoalan komunikasi karena aktivitas komunikasi tersebut senantiasa melekat dalam kegiatan rutin sehari-hari. Praktis sejak dari bangun tidur di pagi hari sampai menjelang tidur lagi di malam hari, manusia selalu terlibat dalam aktivitas komunikasi. Soleh dan Asep (2016) menambahkan bahwa komunikasi adalah gejala umum dalam kehidupan manusia. Bahwa makhluk manusia secara kodrati akan selalu terlibat dalam dinamika komunikasi, merupakan konsekuensi logis dari adanya hubungan sosial (*social relationship*). Karena hidup di tengah masyarakat, manusia tidak terelakkan pasti akan selalu berada dalam situasi hubungan dengan orang lain, sekalipun hanya dua

orang. Dari hubungan tersebut, muncullah interaksi sosial dimana di dalamnya terjadi fenomena interkomunikasi (*intercommunication*) di antara individu-individu yang bertemu.

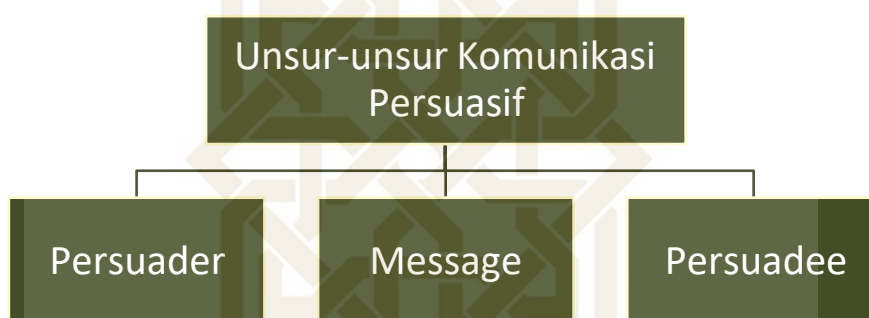
Dalam peristiwa komunikasi, terjadi upaya atau aksi individu untuk menyampaikan "pesan" kepada individu lainnya. Di sini keberhasilan komunikasi akan dinilai dari berhasil tidaknya pesan tersebut diterima oleh mitra komunikasi. Dari perspektif ini, Nurani Soyomukti (2012) menyebut momen-momen komunikasi yang krusial adalah usaha dalam menciptakan situasi yang memungkinkan pemberi pesan (komunikator) berhasil mentransmisikan pesan kepada penerima pesan (komunikan) secara jelas. Apabila keadaan ini dapat tercapai, berarti komunikator memiliki kesempatan mempersuasi dan mempengaruhi perilaku penerima sesuai pesan yang disampaikan. Kesuksesan persuasi dapat terwujud bila dalam proses komunikasinya berlangsung dengan lancar, aman, dan hangat, dimana di antara pihak-pihak yang berkomunikasi tersebut terjalin saling pengertian. Sebaliknya proses komunikasi yang cacat akan menyebabkan komunikan gagal menangkap maksud baik yang diinginkan komunikator, karena si penerima pesan salah paham dalam menerjemahkan dan memahami kode-kode pesan dari pemberi pesan.

Dari gambaran di atas, terlihat bahwa untuk mendukung terjadinya komunikasi persuasif diperlukan adanya unsur-unsur. Mengenai unsur-unsur ini, Jufri Hasani di bukunya yang berjudul *Komunikasi Persuasif dalam Al Qur'an* (2021), mengatakan bahwa pada prinsipnya tidak ada perbedaan yang mendasar antara unsur-unsur komunikasi umumnya dengan komunikasi

persuasif. Jufri menyebut minimal ada tiga unsur utama yang harus ada dalam komunikasi persuasif, yaitu (1) pengirim pesan (*persuader*), (2) pesan (*message*), dan (3) penerima pesan (*persuadee*). Perlu diingat bahwa ketiga unsur ini adalah unsur-unsur dasar, walaupun proses komunikasi persuasif bisa mengandung lebih dari unsur-unsur itu.

Gambar 1

Unsur-unsur Komunikasi Persuasif



(Sumber: Jufri Hasani Z, *Komunikasi Persuasif dalam Al-Qur'an*, 2021)

Tiga unsur komunikasi persuasif yang harus tersedia, yaitu:

- **Unsur pertama** adalah pembujuk atau *persuader*. Dalam komunikasi persuasif, *persuader* adalah sosok yang bertindak sebagai komunikator (pengirim pesan). Pengirim pesan memiliki motif dan maksud untuk disampaikan yang disebut sebagai "motif komunikasi". *Persuader* melakukan komunikasi digerakkan oleh motif yang ada di dalam pesan-pesan yang dikirimkan. Disebut *persuader* karena ia pada dasarnya adalah seorang pembujuk yang berusaha memikat orang lain agar mau mendengar dan mengikuti pesan-pesan yang disampaikan. Maka dalam hal ini keberhasilan dalam menjalin dan merajut suatu komunikasi sangat tergantung pada

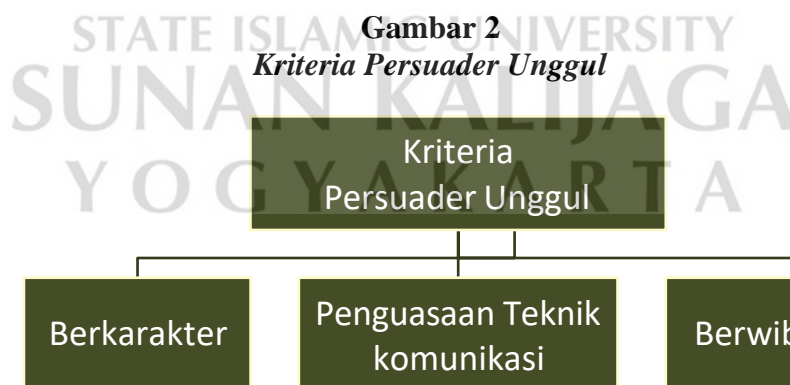
kepiawaian si pembujuk, dimana *persuader* yang jempolan harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki "karakter" (akhlak, watak, perangai, tabiat, budi pekerti) sebagai hasil dari pembentukan kepribadian berdasarkan pengalaman, ilmu, dan penguasaan diri si *persuader*. Karakter yang kuat akan menjadi alasan bagi penerima pesan untuk dapat mempercayai *persuader*. Termasuk dalam kekuatan karakter ini adalah sifat ketulusan yang melekat pada *persuader* bahwa ia dalam menjalin komunikasi selalu didasari pada niat baik untuk menolong orang lain. Oleh karena itu, mereka yang suka memanipulasi mitra komunikasinya pastilah ia seorang penipu, bukan *persuader* seperti yang dimaksud dalam definisi komunikasi persuasif.
- b. Memiliki kemampuan yang tinggi dalam teknik komunikasi dan strategi penyampaian pesan. Seperti diketahui, ilmu tentang persuasi sudah banyak ditelaah oleh para ilmuwan, sehingga siapa pun yang berminat dengan ilmu ini dapat dengan mudah mempelajarinya. Dalam dataran praktis, kemampuan mempersuasi - seperti kemampuan sosial lainnya - adalah suatu *skill* atau keterampilan yang dapat dilatih. Tentang hal ini Asep (2021) mengilustrasikan seorang *persuader* layaknya adalah pemain sepak bola. Ia harus mampu menggiring bola (pesan), tahu kapan harus mengoper bola, merebut bola dari kaki musuh, hingga akhirnya berhasil menendang bola masuk ke gawang lawan (yaitu pesan tersampaikan dengan sukses kepada penerima). Seorang *persuader* yang mumpuni mengetahui momen yang tepat

untuk mengirim pesan ke sasaran, peka terhadap situasi, serta mampu menentukan teknik komunikasi yang tepat yang disesuaikan dengan keadaan penerima.

- c. Memiliki wibawa dan karisma. Pesan yang disampaikan oleh seorang *persuader* dapat menimbulkan rasa kagum ketika ia memiliki kewibawaan dan karisma. Karisma merujuk pada kualitas tertentu yang melekat pada figur yang terkait dengan kemampuan luar biasa dalam kepemimpinan dan pergaulan sosial. Kewibawaan seorang *persuader* sangat membantu dirinya dalam menyampaikan pesan secara lancar kepada penerima. Hal ini dikarenakan *persuadee/* penerima akan dengan senang hati dan penuh hormat mengikuti arahan dan informasi yang terkandung dalam pesan-pesan yang disampaikan oleh *persuader* yang memiliki kewibawaan.

Nurani (2012) mengatakan bahwa *persuader* dapat terdiri dari satu orang atau lebih dari satu orang. Apabila lebih dari satu orang atau banyak orang namun relatif sudah saling mengenal, kemudian muncul suatu ikatan



(Sumber: Asep Suryana, *Komunikasi Persuasif*, 2021)

emosional yang kuat di antara mereka, maka entitas ini disebut "kelompok." Sedangkan kelompok dengan anggota yang lebih besar sehingga tidak lagi saling kenal secara pribadi, mereka disebut "kelompok besar" atau "publik." Kelompok yang anggota-anggotanya bukan hanya kenal melainkan juga berkumpul karena adanya tujuan bersama yang hendak dicapai serta ada pembagian kerja yang rapi dan terstruktur, maka kumpulan orang ini disebut "organisasi."

Berdasarkan ciri-ciri di atas, kumpulan mahasiswa dalam skripsi ini dapat disebut sebagai "kelompok" karena terdapat kebersamaan dan kesetiakawanan yang erat di antara mereka. Selain itu, kelompok ini juga dapat dikategorikan "organisasi", karena kebersamaan tersebut terjalin dalam visi dan misi untuk melaksanakan pengabdian sosial di tengah masyarakat.

- **Unsur kedua** adalah pesan (*message*), yaitu segala sesuatu yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan. Apa yang disebut pesan adalah konten, berita, petunjuk, arahan, nasihat, dan sebagainya, yaitu sekumpulan informasi yang bersumber dari komunikator untuk dapat diterima dengan *clear* (tepat dan jelas) oleh penerima pesan. Intinya pesan persuasif bertujuan untuk mengubah persepsi, sikap, dan pendapat penerima pesan. Apabila penerima pesan ternyata keliru menangkap informasi yang disampaikan, itu berarti telah terjadi "miskomunikasi" dimana pesan telah disalahartikan atau ditafsirkan secara keliru oleh komunikan. Demi menghindari miskomunikasi, Jufri (2021) menyarankan perlunya pesan yang dikirimkan memenuhi syarat sebagai berikut: (a) jelas dan singkat, (b) tidak ambigu (membingungkan), (c) mudah dipahami, (d) tidak memprovokasi keadaan.

Keempat persyaratan tersebut dibutuhkan karena penerima pesan biasanya tidak memiliki kesempatan berpikir panjang dalam merespons gelombang informasi yang datang. Sementara komunikasi berlangsung dalam pola timbal-balik dengan tempo yang cepat dan spontan, maka bisa dimengerti bila semakin sederhana pesan yang disampaikan akan semakin kecil pesan tersebut disalahpahami oleh penerima pesan. Sedangkan poin keempat tentang "tidak memprovokasi keadaan" adalah persyaratan adanya maksud positif dalam menjalin komunikasi. Tindakan provokasi atau menghasut adalah gambaran dari niat buruk untuk sengaja menciptakan suasana yang tidak nyaman dan penuh kecurigaan. Dalam situasi seperti itu, yang terjadi adalah manipulasi dan bukannya persuasi sebagaimana dimaksudkan dalam praktik komunikasi persuasif.

- **Unsur ketiga** adalah penerima pesan atau *persuadee*. *Persuadee* adalah manusia berakal budi kepada siapa pesan ditujukan. Nurani (2012) mengatakan penerima pesan selaku *persuadee* (sasaran yang dibujuk) juga dapat terdiri dari satu orang maupun banyak orang. Dalam narasi skripsi ini, yang berinteraksi adalah dua pihak, yaitu kelompok mahasiswa dan kelompok anak-anak yang beraktivitas dan belajar di komunitas baca. Dari segi jumlah, kedua kelompok ini dikategorikan kelompok kecil karena anggota yang tergabung relatif kecil dan di antara mereka saling mengenal satu sama lain. Dalam konteks komunitas belajar yang dimaksud, kelompok mahasiswa berkedudukan sebagai komunikator atau *persuader* sedangkan kelompok anak-anak adalah *persuadee* atau pihak penerima pesan.

Dalam proses komunikasinya sendiri, khususnya di level antarpribadi, peran sebagai komunikator dan komunikan tersebut sebetulnya bersifat dinamis atau saling berganti. Ini sesuai dengan dinamika komunikasi sebagai suatu proses interaksi timbal-balik yang masing-masing pihak saling memberi aksi dan reaksi. Namun dalam konteks pembicaraan skripsi ini, kelompok anak-anak diposisikan sebagai *persuadee*, sedangkan kelompok mahasiswa berperan sebagai *persuader* yang melakukan komunikasi persuasif dengan tujuan mengobarkan semangat anak-anak dalam kegiatan belajar dan membaca di Pojok Baca.

3. *Pengertian Minat Baca*

Mengutip Undang Sudarsana (2014), 'minat baca' didefinisikan sebagai ketertarikan seseorang terhadap aktivitas membaca. Pengertian minat baca mencakup hasrat dan kesenangan dalam membaca berbagai jenis bahan bacaan seperti buku, majalah, artikel, novel, dan sebagainya. Minat baca melibatkan keinginan untuk mengakses dan memahami informasi yang disampaikan melalui tulisan. Seseorang dengan minat baca yang tinggi akan menikmati membaca sebagai aktivitas yang bermanfaat karena ia merasa memperoleh kesenangan serta pengetahuan dari kegiatan membaca.

Ada istilah lain yang memiliki arti serupa, yaitu 'minat belajar.' Slameto (2010) memberi pengertian minat belajar sebagai ketertarikan seseorang terhadap proses pembelajaran dan keinginan untuk mendapatkan pengetahuan baru. Minat belajar melibatkan semangat untuk belajar, melakukan eksplorasi, mengejar pemahaman baru, serta pengembangan wawasan di bidang ilmu yang diminati. Seseorang dengan minat belajar

yang tinggi memiliki keinginan yang kuat untuk menyerap informasi sebanyak-banyaknya, karena tekadnya untuk memperoleh pemahaman yang mendalam, dan berusaha meningkatkan pengetahuan dan keterampilan di bidang yang dipelajari.

Dari keterangan di atas terlihat bahwa perbedaan utama antara minat baca dan minat belajar adalah terletak pada fokusnya. Minat baca secara khusus tertuju kepada membaca sebagai aktivitas, sedangkan minat belajar lebih luas maknanya dan mencakup proses pembelajaran secara umum. Minat baca berkaitan dengan pengalaman membaca dan mengakses informasi tertulis, sedangkan minat belajar mencakup minat dalam mempelajari hal-hal baru dan berkembang dalam berbagai aspek kehidupan, yang diperoleh dari sumber tertulis maupun dari pengalaman hidup sehari-hari.

Namun, penting untuk dicatat bahwa minat baca dan minat belajar sering kali saling terkait dan saling mempengaruhi. Minat baca yang tinggi dapat meningkatkan minat belajar seseorang, karena membaca adalah salah satu cara yang efektif untuk memperoleh pengetahuan. Sebaliknya, minat belajar yang tinggi dapat memotivasi seseorang untuk membaca lebih banyak dan mendalami topik-topik tertentu. Kedua jenis minat ini dapat saling memperkuat dan meningkatkan kemampuan seseorang untuk mengembangkan diri secara intelektual dan sosial.

Penulis memilih untuk meneliti 'minat baca' daripada 'minat belajar' berdasarkan pertimbangan yang sederhana. Alasan di balik pilihan ini adalah karena topik 'minat baca' lebih konkret dan simpel, sehingga lebih mudah untuk diamati dibandingkan dengan 'minat belajar' yang memiliki cakupan

yang lebih besar dan kompleks. Meneliti fenomena belajar pastilah membutuhkan waktu yang lebih panjang daripada mengamati fenomena parsial seperti aktivitas membaca. Dalam hal ini, keberadaan penulis di lokasi penelitian juga dibatasi oleh waktu, sehingga mencermati fenomena 'membaca' dianggap lebih sesuai dan masuk akal daripada mencoba mengamati fenomena literasi yang sangat luas sebagaimana tercakup dalam istilah 'minat belajar'. Porsi 'minat baca' dianggap cukup untuk diteliti dalam konteks komunitas baca yang didisain sebagai solusi sementara selama periode penutupan gedung-gedung sekolah oleh Pemerintah. Sebagai paguyuban informal yang bersifat longgar dan mandiri dengan sistem pembelajaran yang terbuka dan merdeka, komunitas Pojok Baca tidak dimaksudkan sebagai pengganti lembaga pendidikan formal yang terstruktur dan permanen seperti sekolah.

Terkait dengan minat baca, Donalyn Miller menulis buku berjudul *The Book Whisperer: Awakening the Inner Reader in Every Child* (2009). Dalam bukunya, Miller membagikan pengalaman dan strategi untuk menginspirasi minat baca pada anak-anak dan bagaimana membantu mereka menjadi pembaca yang rajin dan antusias. Sebagai seorang guru dan pendidik, Miller memiliki sejumlah rahasia bagaimana membujuk dan menggugah setiap anak menemukan kecintaan mereka terhadap aktivitas membaca. Poin-poin penting yang disinggung oleh Miller untuk meningkatkan minat baca di antaranya adalah:

- a. Guru sebagai "pembisik"/pembujuk/inspirator: Buku ini membahas peran guru sebagai "Book whisperer" yang menginspirasi dan terampil membimbing anak untuk menemukan kecintaan terhadap buku. Penulis

menjelaskan pentingnya menjalin hubungan yang kuat dengan buku dan mendukung semangat anak dalam membaca.

- b. **Membangun Hubungan Batin dengan Anak:** Masih terkait dengan peran guru, buku ini menekankan pentingnya membangun hubungan batin yang erat dengan setiap anak, suatu ikatan yang dalam yang terjalin dari hati ke hati. Miller menjelaskan bahwa dengan mengenal minat, kebutuhan, dan kepribadian setiap anak, guru dapat membantu mereka menemukan buku-buku yang relevan dan menarik bagi mereka.
- c. **Mendorong Anak menjadi Pembaca Mandiri:** Buku ini membahas pentingnya memberikan waktu dan kebebasan bagi anak untuk membaca secara mandiri. Penulis berbagi strategi tentang bagaimana memberikan waktu baca yang cukup di kelas, mengajarkan keterampilan memilih bacaan yang sesuai, dan memberikan dukungan dan umpan balik yang konstruktif.
- d. **Semangat Membaca Seumur Hidup:** Buku ini berfokus pada tujuan jangka panjang untuk menumbuhkan kebiasaan dan kegemaran membaca seumur hidup. Penulis memberikan saran dan wawasan tentang bagaimana memperluas bacaan siswa, mendorong eksplorasi berbagai topik yang menarik, dan membantu siswa/anak melihat kegembiraan dalam membaca di setiap tempat dan waktu.
- e. Yang juga relevan dengan topik skripsi ini adalah, Miller memberikan perhatian khusus bagi perlunya membentuk kelompok baca atau komunitas pecinta buku (*community of readers*) yang mendukung kegemaran membaca. Komunitas ini disarankan memiliki agenda yang

terarah dan terencana yang mendorong antusiasme anak pada kebiasaan membaca, misalnya dengan mengadakan diskusi buku, klub buku, mengundang pengarang terkenal, mengundang penerbit, dan acara lain yang menggugah minat baca dan memperkuat ikatan antara anak dan buku. Komunitas baca disarankan membangun perpustakaan yang kaya dengan koleksi buku-buku menarik, mengalokasikan waktu baca yang longgar, dan menghadirkan nuansa perpustakaan yang ramah terhadap anak.

Semua literatur di atas menyajikan narasi bahwa minat baca sangat urgen bagi anak-anak. Anak-anak membutuhkan asupan informasi yang relevan untuk mendukung proses tumbuh kembang mereka. Hal ini akan bermanfaat dalam membantu mereka menjadi individu yang tangguh dan mandiri. Sementara itu, minat baca sendiri membutuhkan sokongan kelompok belajar/komunitas baca yang mampu mendukung dan mempromosikan kebiasaan membaca secara berkelanjutan, seperti yang ditegaskan oleh Miller. Melalui kegiatan seperti pertemuan rutin, diskusi buku, atau festival literasi, komunitas baca dapat memberikan dorongan dan inspirasi bagi anggotanya untuk membaca lebih banyak. Oleh karena itu, keberadaan komunitas baca, seperti halnya kehadiran Pojok Baca "Pendopo NU" di Dusun Mojosari, dapat menciptakan atmosfer yang positif dalam mendorong dan menggugah minat baca anak-anak.

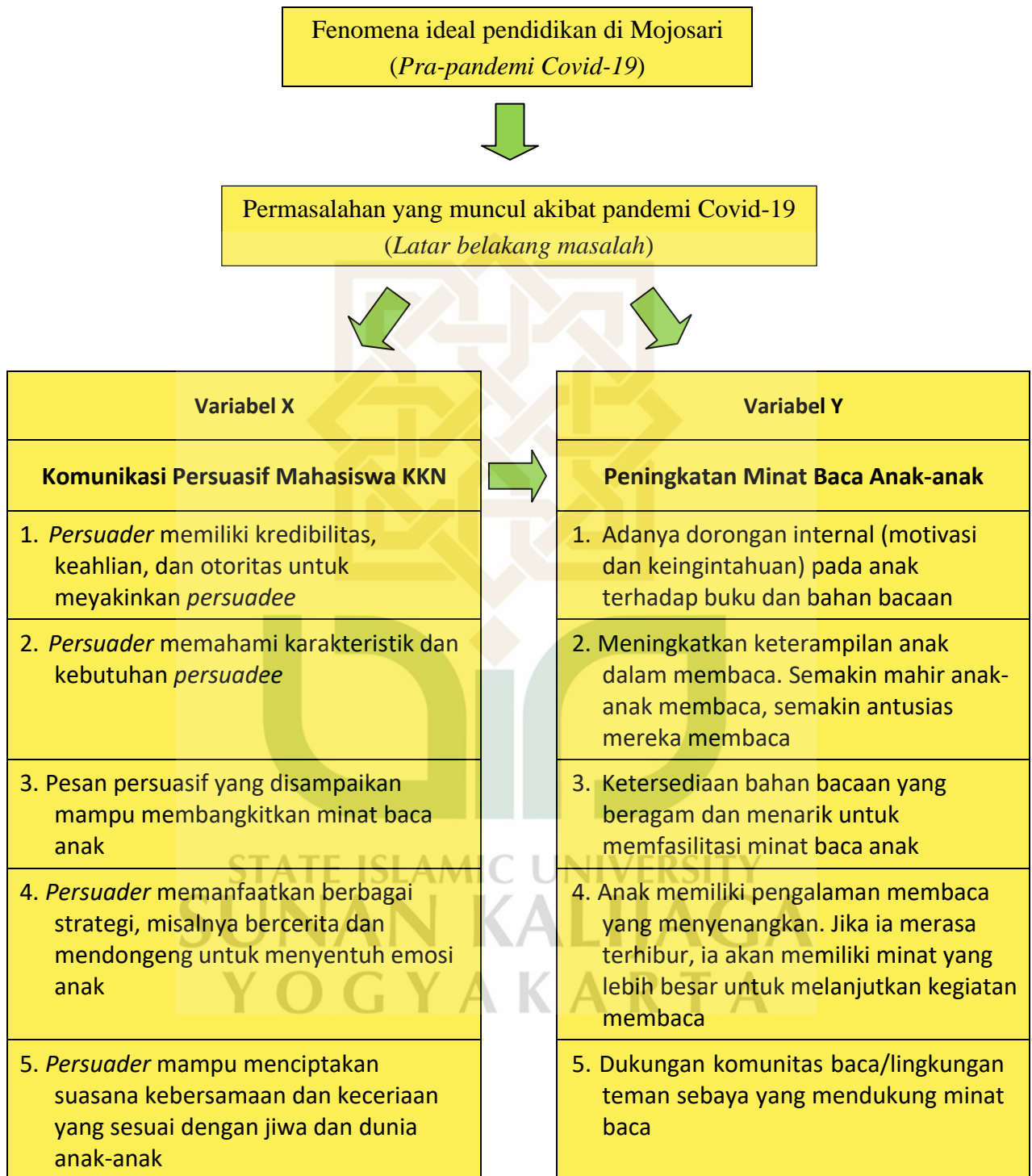
Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan jika proses komunikasi berhasil, maka pesan komunikator akan diterima dengan baik oleh komunikan untuk selanjutnya dapat mempengaruhi dan mengubah sikap atau perilaku

komunikasikan sesuai yang diinginkan oleh komunikator. Apabila komunikasi persuasif Mahasiswa KKN (komunikator/persuader) dinyatakan sebagai variabel X, maka adanya peningkatan minat baca pada anak (komunikasikan/persuadee) merupakan akibat dari keberhasilan dari komunikasi persuasif yang dilakukan mahasiswa dalam kegiatan pembelajaran di Pojok Baca "Pendopo NU."

Hal ini dengan mudah dapat dimengerti, misalkan mahasiswa memiliki kredibilitas dan keahlian untuk meyakinkan anak-anak, akibatnya adalah akan muncul tanggapan internal dalam diri anak suatu keinginan yang kuat untuk senang membaca buku. Demikian juga jika persuader mampu memahami karakteristik dan kebutuhan persuadee, maka hal ini akan memberi atmosfer positif pada anak untuk selalu meningkatkan kemahiran mereka dalam membaca. Seperti disinggung di muka, persuader yang unggul mempunyai ketrampilan dalam menyampaikan pesan dengan cara yang menarik. Jika persuader juga memanfaatkan berbagai strategi pengajaran, misalnya dengan mendongengi anak atau bercerita yang dapat menyentuh emosi anak, tak pelak lagi anak akan terkoneksi dengan suatu perasaan nyaman yang membuat mereka tergila-gila untuk terus membaca. Ini adalah jalan dimana anak-anak akan menjelma menjadi makhluk kutu buku, alias seseorang yang setiap waktu hatinya terpicu dengan kegiatan mengeksplorasi imajinasi melalui aktivitas membaca buku.

Dari uraian teoretis di atas, berikut penulis tampilkan bagan kerangka pemikiran skripsi ini:

Gambar 3
Kerangka Pemikiran



[**Sumber:** Hasil olahan literatur dari Robert B. Cialdini (2009), Asep Suryana (2021), Undang Sudarsana (2014), Jufri Hasani Z (2021), Donalyn Miller (2009)]

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Berdasarkan ciri deskriptif-kualitatif tersebut maka penelitian ini memanfaatkan data kualitatif dengan bentuk pelaporannya dijabarkan secara deskriptif. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah membuat gambaran atau deskripsi mengenai fakta-fakta di lapangan secara apa adanya. Peneliti mengungkapkan karakteristik, kualitas, dan keterkaitan antar kegiatan pada masyarakat tanpa peneliti berusaha mempengaruhi atau mengarahkan yang menyebabkan kegiatan atau peristiwa tersebut melenceng dari situasi alami sebagaimana terjadinya. Melalui penelitian deskriptif-kualitatif, peneliti ingin menggambarkan dan menjelaskan fenomena sosial dengan pendeskripsian yang benar.

Berbeda dengan data kuantitatif yang berbentuk 'angka', maka data kualitatif adalah data yang berbentuk 'cerita'. Menurut Ahimsa-Putra, data kualitatif tersedia dalam bentuk pernyataan-pernyataan mengenai isi, sifat, ciri, keadaan, dari sesuatu atau gejala, atau pernyataan mengenai hubungan-hubungan antara "sesuatu" dengan "sesuatu" yang lain. "Sesuatu" itu dapat berwujud (1) nilai-nilai, norma-norma, aturan-aturan; (2) kategori-kategori sosial dan budaya; (3) ceritera; (4) percakapan; (5) pola-pola perilaku dan interaksi sosial; (6) organisasi sosial; (7) lingkungan fisik, atau (8) peristiwa-peristiwa yang terjadi dalam suatu masyarakat ((Ahimsa-Putra, 2009). Poin-poin yang disampaikan oleh Ahimsa-Putra, menjadi pedoman penulis saat mencari dan mengumpulkan data di lapangan.

2. Teknik Pengumpulan Data

Data primer penelitian ini berasal dari lapangan yang diperoleh dan dikumpulkan oleh penulis berdasarkan hasil observasi partisipatoris dan wawancara. Selama KKN berlangsung, penulis dan rekan-rekan KKN Kelompok 73 tinggal dan menginap di lokasi. Dengan demikian penulis mengalami sendiri hidup secara bersama dan berinteraksi dengan penduduk setempat. Sembari menyelesaikan tugas-tugas KKN, berbagai wawancara telah penulis lakukan selama berada di lokasi, kepada sesama rekan mahasiswa maupun penduduk desa. Berhubung waktunya yang cukup lama (yaitu satu setengah bulan), pergaulan antara mahasiswa dan warga setempat menjadi sangat intens dan cair. Oleh karena itu semua wawancara pada dasarnya terjadi secara informal, di mana para mahasiswa mengobrol secara bebas dan akrab dengan warga dalam berbagai kesempatan. Dari wawancara informal semacam itu penulis mendapatkan data-data kualitatif yang sangat berharga mengenai situasi Dusun dan kondisi warga yang berdomisili di dusun. Adalah keberuntungan bahwa penulis mengalami dan menyaksikan sendiri peristiwa-peristiwa yang terjadi, sehingga apa yang diobrolkan terkonfirmasi secara langsung pada kenyataan yang ada di lapangan. Melalui obrolan-obrolan informal dalam pergaulan sehari-hari itulah penulis memperoleh informasi yang sangat kaya mengenai kondisi pendidikan anak-anak Dusun Mojosari.

Selanjutnya karena peristiwa yang diteliti sudah berlalu, sumber data yang sangat penting dalam penelitian ini adalah dokumen, baik dokumen tertulis maupun dokumen visual (foto). Dokumen tertulis berasal dari arsip monografi pemerintah setempat, data statistik BPS, serta arsip kerja

Kelompok 73 (proposal, kliping, dan naskah Laporan Akhir KKN). Arsip foto-foto terdokumentasi dengan rapi di folder laptop, yakni foto-foto yang merekam berbagai kegiatan dan momen-momen penting lainnya selama berlangsungnya KKN.

3. *Teknik Analisis Data*

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber melalui teknik pengumpulan data yang bervariasi, seperti pengamatan lapangan, wawancara, serta penelitian dokumen, pustaka, dan arsip. Oleh karena itu, data yang terkumpul dapat menjadi kompleks dan berlimpah, yang pada gilirannya dapat menyebabkan kesulitan dalam melakukan analisis data. Seperti yang diungkapkan oleh Sugiyono (2020, hal.485), belum ada panduan yang jelas dalam penelitian kualitatif untuk menentukan jumlah data yang diperlukan untuk mendukung kesimpulan atau teori. Selain itu, bahan yang sama dapat diklasifikasikan secara berbeda oleh peneliti yang berbeda. Maka dari itu, melakukan analisis data dalam penelitian kualitatif adalah pekerjaan yang sulit dan memerlukan kerja keras.

Sugiyono mengatakan, analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan secara berkelanjutan mulai dari tahap pra-penelitian hingga berakhirnya penelitian. Sebagai misal, pada saat proses wawancara, peneliti telah melakukan analisis terhadap jawaban yang diberikan. Jika jawaban dianggap belum memadai, peneliti perlu melanjutkan dengan pertanyaan baru hingga mencapai tahap dimana data yang diperoleh dianggap kredibel.

Untuk penelitian kualitatif, Sugiyono menawarkan langkah-langkah analisis data sebagai berikut, yaitu: reduksi data, kategorisasi data, dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2020):

- a. *Reduksi data*. Yang dimaksud dengan reduksi data adalah proses memilih data yang relevan dari dataset yang memiliki dampak signifikan terhadap hasil analisis. Tujuan utama dari reduksi data adalah mengurangi kompleksitas data yang tinggi dengan tetap mempertahankan informasi yang penting. Reduksi data dilakukan dengan cara menyeleksi kumpulan data untuk memilih data yang bernas, unik dan bermakna dalam memberikan pemahaman yang lebih baik terhadap terhadap fenomena yang diteliti.
- b. *Kategorisasi data*. Setelah melalui proses reduksi, selanjutnya data hasil seleksi dipilah dan dikelompokkan dalam kategorisasi dan klasifikasi. Kategorisasi data membantu dalam mengorganisasi informasi secara terstruktur. Dengan mengelompokkan data menjadi kategori yang relevan, mudah untuk mengidentifikasi pola, tren, atau hubungan antara data yang serupa. Ini mempermudah pemahaman dan analisis data secara keseluruhan.
- c. *Penarikan kesimpulan*. Penarikan kesimpulan melibatkan penerapan prinsip induktif untuk menghasilkan kesimpulan yang logis dan objektif. Melalui proses ini, peneliti dapat memberikan kontribusi pada bidang keilmuan Komunikasi, menyediakan pemahaman baru, dan memberikan manfaat praktis bagi kehidupan masyarakat.

Triangulasi

Mengutip Lexy J Moleong (2018), yang dimaksud triangulasi adalah pendekatan metodologis dalam penelitian yang melibatkan pemanfaatan berbagai sumber data, metode, atau sudut pandang untuk menguji informasi tentang suatu fenomena. Tujuan dari triangulasi adalah untuk meningkatkan validitas dan kualitas temuan penelitian dengan memperbandingkan dan mengonfirmasi informasi dari berbagai sumber yang tersedia.

Berpedoman pada definisi di atas, penulis menerapkan teknik triangulasi sumber secara bersamaan dan berturutan untuk memverifikasi dan memvalidasi temuan penelitian. Melalui triangulasi sumber, penulis berharap dapat mengatasi keterbatasan dan bias potensial yang mungkin terjadi apabila cuma mengandalkan satu sumber data tunggal. Dengan demikian dapat diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif dan mendalam tentang fenomena minat baca di lokasi yang diteliti.

Dengan teknik triangulasi sumber ini, penulis berharap dapat memperoleh pemahaman yang lebih lengkap tentang minat baca anak dari berbagai perspektif. Penulis berusaha mengumpulkan data dari berbagai sumber yang relevan. Data ini diperoleh dari anak-anak, orang tua dari anak-anak, rekan-rekan pengajar, juga pendapat ahli komunikasi dan ahli pendidikan yang dicuplik dari buku teks atau karya ilmiah yang telah diterbitkan. Melalui langkah-langkah ini, peneliti berharap mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang komunikasi persuasif dalam kaitannya dengan peningkatan minat baca anak.

Untuk mengarahkan pembicaraan, penulis menyiapkan pedoman wawancara (*interview guide*) guna menggali informasi penting dan relevan terkait minat baca anak di Pojok Baca Pendopo "NU". Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui tanya jawab antara peneliti dengan responden atau informan. Dalam penelitian dengan durasi cukup panjang seperti yang penulis lakukan, *interview guide* ini sangat perlu karena wawancara pada dasarnya dilakukan secara tidak terstruktur. Menurut Moleong (2018), wawancara tidak terstruktur bersifat spontan dan bebas, dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap. Dalam wawancara tidak terstruktur, peneliti hanya mengandalkan catatan lepas berupa garis-garis permasalahan yang ingin ditanyakan. Walaupun demikian, untuk menjaga fokus pembicaraan, peneliti tetap perlu berpedoman pada pokok-pokok persoalan seperti tercantum dalam *interview guide*.

Penulis melakukan wawancara dengan lima orang informan yang berasal dari penduduk setempat, khususnya yang terkait dengan kerja pendidikan Pojok Baca "Pendopo NU." Para informan yang dipilih dari unsur warga Dusun diyakini sangat memahami persoalan yang ditanyakan, baik tentang situasi Dusun Mojosari pra-KKN, maupun tentang dinamika kehidupan masyarakat, khususnya anak-anak, setelah beroperasinya komunitas Pojok Baca "Pendopo NU."

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berangkat dari pengalaman Kelompok 73 saat melaksanakan KKN di Dusun Mojosari, penerapan strategi komunikasi persuasif dalam proses pembelajaran di Pojok Baca "Pendopo NU" terbukti mampu memberikan pengaruh positif yang signifikan dalam meningkatkan minat belajar dan kegemaran membaca anak. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa komunikasi persuasif mensyaratkan pemahaman yang baik dari komunikator terhadap komunikannya, khususnya anak-anak, dan dari situ komunikator dapat menyesuaikan model pembelajarannya dengan situasi dan kondisi yang ada. Dengan cara demikian, komunikator berhasil menciptakan lingkungan belajar yang lebih efektif dan memotivasi anak-anak untuk mengembangkan minat dan kemampuan mereka dalam belajar dan membaca.

Selama pandemi Covid-19 Pemerintah menutup gedung-gedung sekolah, dan hal ini memaksa anak-anak untuk belajar di rumah menggunakan sistem *Pembelajaran Jarak jauh* (PJJ). Situasi tersebut telah menimbulkan permasalahan yang serius dalam dunia pendidikan, termasuk di Dusun Mojosari. Dalam konteks ini, perlu dipahami bahwa suasana rumah tangga umumnya tidak kondusif untuk praktik bersekolah. Selain karena rumah tidak dirancang secara khusus untuk tempat belajar, juga tidak ada guru formal yang mendampingi anak-anak dalam proses pembelajaran di rumah. Orang tua anak-anak umumnya tidak memiliki kompetensi dalam pengajaran, sehingga proses belajar di rumah seringkali tidak sesuai dengan standar pengajaran yang seharusnya. Saat berada di lokasi, tantangan

nyata seperti inilah yang harus dicarikan jalan keluarnya oleh Kelompok 73 KKN UIN Sunan Kalijaga.

Menghadapi situasi darurat pendidikan selama pandemi, Kelompok 73 telah menggagas program unggulan Pojok Baca "Pendopo NU" sebagai tawaran solusi. Program ini dirancang oleh mahasiswa KKN dengan tujuan untuk menyediakan tempat belajar yang mengakomodasi dan memfasilitasi anak-anak Dusun Mojosari dalam lingkungan dan komunitas belajar bersama yang menyenangkan. Tantangan terbesar dari program ini adalah, bagaimana mewujudkan Pojok Baca sebagai tempat rujukan yang dapat diandalkan bagi anak-anak Mojosari? Dalam hal ini, tujuan utama dari keberadaan Pojok Baca "Pendopo NU" adalah untuk turut serta menjaga semangat belajar dan minat baca anak-anak Dusun Mojosari tetap tinggi, meskipun dihadapkan pada situasi yang tidak menguntungkan akibat pandemi Covid-19. Praktik pengajaran dengan pendekatan yang persuasif dan ramah terhadap anak menjadi kunci untuk mencapai cita-cita literasi ini.

B. Saran

Berikut beberapa saran berdasarkan pengalaman Kelompok 73 KKN UIN Sunan Kalijaga dalam upaya meningkatkan semangat belajar dan menaikkan minat anak-anak agar gemar membaca:

1. Untuk Peneliti:

- a. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan bisa melakukan penelitian kualitatif mengenai peningkatan minat baca ini dengan pendekatan yang berbeda, misalnya menggunakan Teori Penetrasi Sosial. Teori Penetrasi Sosial dapat diterapkan untuk kampanye meningkatkan minat baca anak-anak

dengan cara memanfaatkan media massa dan konten yang relevan. Hal ini akan menggugah kesadaran masyarakat akan pentingnya aktivitas membaca bagi perkembangan anak. Untuk efektivitasnya, kampanye seperti ini bisa berkolaborasi dengan selebriti, tokoh masyarakat, atau influencer terkenal.

2. Untuk orang tua siswa:

- a. Pastikan rumah memiliki banyak buku yang sesuai dengan minat dan usia anak. Buatlah perpustakaan kecil di rumah agar anak memiliki akses mudah ke berbagai jenis bacaan.
- b. Jadilah teladan bagi anak-anak. Tunjukkan kepada anak bahwa orang tua juga menikmati aktivitas membaca. Anak-anak cenderung meniru perilaku orang dewasa di sekitar mereka.
- c. Mendongengi anak dengan cerita adalah kebiasaan yang terbukti ampuh untuk menumbuhkan minat baca. Bacakan cerita kepada anak dengan suara yang memikat, kombinasikan dengan intonasi yang menarik. Ini akan menarik perhatian anak, dan akan membuat mereka keranjingan membaca.

3. Untuk masyarakat umum:

- a. Masyarakat perlu menciptakan lingkungan sosial yang damai dan aman, untuk membantu anak-anak tetap terkoneksi dengan nyaman pada aktivitas belajar dan membaca.
- b. Masyarakat juga bertanggung jawab untuk membina anak-anak dan menyokong mereka untuk bersikap mandiri dalam belajar. Masyarakat perlu menumbuhkan suatu norma sosial yang dapat mendorong motivasi

dan disiplin yang tinggi, karena guru sebenarnya dari anak-anak itu adalah lingkungan masyarakatnya sendiri.

- c. Masyarakat Indonesia dikenal sebagai masyarakat religius. Banyak sekali pengajian dengan berbagai tema keagamaan yang diadakan secara rutin oleh masyarakat. Sekali-kali masyarakat perlu membuat pengajian dengan tema khusus yang terkait dengan pembinaan minat baca. Pengajian semacam ini bisa diujukan untuk kalangan orang tua saja, atau pengajian khusus untuk anak-anak dengan mengundang pembicara yang disukai oleh anak-anak. Hal ini niscaya akan merangsang orang tua dan anak-anak tergelitik untuk mencintai aktivitas membaca.

4. Untuk Pemerintah:

- a. Pemerintah perlu membangun perpustakaan sekolah atau perpustakaan umum dengan koleksi buku-buku anak-anak yang beragam dan menarik.
- b. Menyediakan akses gratis atau terjangkau bagi anak-anak untuk meminjam buku dan bahan bacaan lainnya.
- c. Mengadakan pelatihan kepada guru dan pustakawan tentang bagaimana membangun minat baca anak-anak.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus F Paskalino Dadi (dkk.). (2020). "KKN-PPM Literasi Desa di Desa Ngededhawe Kecamatan Aesesa Kabupaten Nagekeo," Jurnal *Jasintek*, Vol.1, No.2, hal. 61-70.
- Asep Suryana. (2021). *Komunikasi Persuasif*. Tangerang: Universitas Terbuka.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Bantul. (2021). *Piyungan dalam Angka 2021*. Bantul: BPS Kabupaten Bantul.
- Deddy Mulyana. (2016). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Dewi Utama Faizah (dkk.). (2016). *Panduan Gerakan Literasi Sekolah di Sekolah Dasar*. Jakarta: Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Diastuti Karlinda. (2013). "Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta," Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, *Skripsi Tidak Diterbitkan*.
- Donalyn Miller. (2009). *The Book Whisperer: Awakening the Inner Reader in Every Child*. San Francisco: Jossey Bass.
- Effy Wardati Maryam dan Ramon Ananda Paryontri. (2020). *Psikologi Komunikasi*. Sidoarjo: UMSIDA Press.
- Ezi Hendri. (2019). *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*. Bandung: Rosda Karya.
- Fajar Junaedi (ed.). (2020). *Dinamika Komunikasi di Masa Pandemi Covid-19*. Yogyakarta: Prodi Ilmu Komunikasi UMY.
- Farid Hamid dan Heri Budiarto. (2011). *Ilmu Komunikasi Sekarang dan Tantangan Masa Depan*. Jakarta: Prenada Media.
- Febrina MI Siahaan. (2020). *Modul Pelatihan Komunikasi Persuasif*. Jakarta: USAID.
- Haryati (dkk.). (2021). "Komunikasi Persuasi dalam Penguatan Literasi Membaca bagi Anak Sekolah Dasar di Masa Pandemi," Jurnal *Awam*, Vol.1, No.2, hal. 9-15.
- Heddy Shri Ahimsa-Putra. (2009). "Paradigma Ilmu Sosial-Budaya: Sebuah Pandangan," *Makalah Kuliah Umum "Paradigma Penelitian Ilmu-ilmu Humaniora,"* diselenggarakan oleh Program Studi Linguistik, Sekolah Pascasarjana, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, 7 Desember.
- Herdiyana Maulana dan Gumgum Gumelar. (2013). *Psikologi Komunikasi Persuasi*. Jakarta: FIP Press.
- Ike Junita Triwardhani. (2005). "Komunikasi Persuasif pada Pendidikan Anak," Jurnal *Mediator*, Vol.7, No.1, hal. 77-84.

- Judiana Ratna Sari. (2011). *Komunikasi Orang Tua dan Pengaruhnya pada Anak*. Jakarta: Direktorat Pembinaan Anak Usia Dini Kementerian Pendidikan Nasional.
- Jufri Hasani Z. (2021). *Komunikasi Persuasif dalam Al-Qur'an*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Kelompok 73 KKN UIN Sunan Kalijaga. (2021). "Laporan Akhir Kuliah Kerja Nyata Angkatan 105," Yogyakarta: *Arsip Tidak Diterbitkan*.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI. (2020). *Naskah Salinan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 7 Tahun 2020*. Jakarta: Kemendikbud RI.
- Koentjaraningrat. (1990). *Beberapa Pokok Antropologi Sosial*. Jakarta: Dian Rakyat.
- Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) UIN Sunan Kalijaga. (2021). *Pedoman Kuliah Kerja Nyata Integrasi Interkoneksi*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Lexy J Moleong. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- M. Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Muhamad Mufid. (2009). *Etika dan Filsafat Komunikasi*. Jakarta: Prenada Media.
- Muhammad Asad (Leopold Weiss). (2017). *Terjemahan Al Qur'an: The Message of The Qur'an (Tafsir Al Qur'an bagi Orang-orang yang Berpikir)*. Bandung: Mizan.
- Nurani Soyomukti. (2012). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Oh Su Hyang. (2019). *Bicara Itu Ada Seninya*. Jakarta: Gramedia.
- Presiden Republik Indonesia. (2020). *Naskah Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Corona Viris Disease 2019 (Covid-19)*.
- Program Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora. (2021). *Buku Panduan Penyusunan Skripsi*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Rizky Oktarina Costa. (2022). "Pengaruh Komunikasi Persuasif Guru terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik Sekolah Alam Tunas Mulia," *Jurnal Edukatif*, Vol.2, No.3, hal. 4794-4804.
- Robert B. Cialdini. (2009). *Influence: Science and Practice*. Boston: Pearson Education.
- Sarah Maiyasa. (2021). "Minat Baca Siswa pada Masa Pandemi Covid-19," Banda Aceh: Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam, *Skripsi Tidak Diterbitkan*.
- Slameto (2010). *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi*. Jakarta: Rineka Cipta.

Soleh Soemirat dan Asep Suryana. (2016). *Komunikasi Persuasif*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.

Totok Mardikanto. (2014). *CSR (Corporate Social Responsibility)*. Bandung: Alfabeta.

Undang Sudarsana. (2014). *Pembinaan Minat Baca*. Tangerang: Universitas Terbuka.

Situs Web:

<https://bantulpedia.bantulkab.go.id/>

<https://jdih.maritim.go.id/id/penetapan-status-faktual-pandemi-covid-19-di-indonesia#:~:text=JDIH%20Marves%20%E2%80%93%20Pandemi%20dan%20penyebaran,Tahun%202020%20tentang%20Penetapan%20Kedaruratan>

<https://www.kompas.com/sains/read/2020/03/12/083129823/who-resmi-sebut-virus-corona-covid-19-sebagai-pandemi-global?page=all>

<https://sitimulyo.bantulkab.go.id/first/artikel/106>



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA