

TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS KABASA DALAM MENGAJAK ANAK JALANAN UNTUK BELAJAR

Drs. Nasaruddin Siregar, M.SI¹ Dra. Sari Endah Nursyamsi, MM² Junengsih³

anaktaborusiregar@gmail.com¹, Sariendahn@gmail.com
Junengsih.junengsih17@mhs.ubharajava.ac.id³

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh pengurus dalam mengajak anak jalanan untuk melalui sanggar KABASA di Bekasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk mengecek keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa teknik komunikasi persuasif dapat digunakan sebagai metode untuk mengajak anak jalanan untuk kembali belajar. Teknik komunikasi persuasif meliputi: teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan dan teknik *red herring*. Semua teknik komunikasi dapat digunakan. Teknik komunikasi yang sering digunakan adalah: teknik integrasi yaitu antara pengurus Sanggar dengan anak jalanan. Pengurus menyatukan diri secara komunikatif dan merasa lebih dekat dengan anak jalanan sehingga terjalin ikatan emosional dalam diri mereka. Salah satu teknik komunikasi yang jarang digunakan untuk mengajak anak jalanan adalah teknik ganjaran, pengurus jarang menggunakan teknik tersebut karena pengurus tidak ingin anak tersebut kembali belajar dan mengubah hidup mereka karena iming-iming, bukan dari keinginan diri sendiri.

Kata Kunci : Teknik Komunikasi Persuasif, Anak Jalanan, Belajar.

ABSTRACT

The purpose of this research is to know persuasive communication techniques used by administrators in inviting children to the streets to learn through the Sanggar KABASA in Bekasi. This research uses descriptive qualitative method. The data were collected by observation, interview, and documentation. To check the data validity, researcher uses triangulation of sources. The results of this research indicated that the persuasive communication techniques could be used as a method to invite street children to return to study. Persuasive communication techniques include: association technique, integration technique, reward technique, setting technique and red-herring technique. All of these persuasive communication techniques could be used. Persuasive communication techniques that are often used are: integration technique, namely between the management of the KABASA and the children the streets. Managers unite themselves communicatively and feel closer to street children and there is an emotional sense in self. One of the communication techniques that is rarely used to invite street children is the reward technique, the administrators rarely use this technique because they do not want children to return to learning and change their lives because of the lure, not of their own will

Keywords: *Persuasive Communication Techniques, Street Children, Learning*

PENDAHULUAN

Di Bekasi terdapat banyak komunitas yang peduli dengan nasib anak jalanan. Di antaranya yaitu komunitas Cahaya Anak Negeri (CAN), komunitas Serambi Inspirasi, komunitas KOPPAJA (Komunitas Peduli Pendidikan Anak Jalanan), dan Komunitas Karya Anak Bangsa (KABASA). Komunitas Karya Anak Bangsa disingkat dengan KABASA merupakan salah satu komunitas yang peduli terhadap nasib anak jalanan khususnya di Kota Bekasi. Komunitas ini didirikan oleh adik kakak yang merupakan anak jalanan, yakni Heru Sidiq Kaujang dan Guntur Kurniawan. Keduanya berhasil mengubah hidup menjadi lebih baik karena bergabung dalam Komunitas Cahaya Anak Negeri (CAN). Berkat pengalaman tersebut, Heru Sidiq Kaujang dan Guntur Kurniawan bertekad mendirikan KABASA karena mereka ingin mengajak anak jalanan untuk kembali belajar agar dapat mengubah nasib menjadi lebih baik, seperti yang telah mereka alami. Komunitas ini bukan di bawah naungan pemerintah melainkan organisasi yang dibentuk oleh perorangan.

KABASA berdiri pada akhir tahun 2012, tetapi pembinaan terhadap anak jalanan sudah berlangsung sejak tahun 2004. KABASA merupakan komunitas yang melakukan pendidikan non formal dengan pemberdayaan anak yang menjadi fokus dan prioritas sehingga dibukalah pendidikan gratis guna membuka mata banyak orang akan pentingnya pendidikan. Selain itu juga, KABASA peduli pada nasib anak jalanan, yatim dan dhuafa terutama di Kota Bekasi. Heru Sidiq Kaujang memiliki tujuan mendirikan sanggar ini agar dapat memberdayakan

masyarakat, mengajak anak jalanan untuk kembali sekolah dan meninggalkan kehidupan jalanan agar dapat mengubah hidup menjadi lebih layak dengan akidah serta akhlak yang baik (dikutip dari <https://bekasimedia.com>).

Setiap anak berhak mendapatkan pendidikan dan kehidupan yang layak, karena generasi penerus bangsa juga sumber daya manusia yang berkualitas harus dijaga serta dikembangkan sebaik mungkin.

Banyak cara yang dapat digunakan untuk mengajak anak jalanan untuk kembali belajar, salah satunya melalui komunikasi yang dapat mendorong, mempengaruhi, membujuk serta mengajak anak jalanan untuk lebih memikirkan kembali pendidikan. Komunikasi persuasif dalam hal ini adalah sebuah proses penyampaian pesan yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku seseorang baik secara verbal maupun non verbal.

Melakukan persuasi demi mengubah perilaku orang lain sehingga dapat berbuat sesuai dengan apa seharusnya dilakukan merupakan satu dari sekian tujuan adanya komunikasi. Komunikasi persuasif diperlukan untuk mengajak anak memiliki keinginan untuk kembali belajar. Hal tersebut harus diperhatikan dan diterapkan oleh pengurus KABASA yang berperan sebagai komunikator pada anak jalanan dengan bujuk rayu yang bersahabat tanpa adanya pemaksaan terlebih dengan kekerasan. Berdasarkan pendapat (Effendi, 2019: 21) kegiatan yang memiliki tujuan mengubah pola sikap, tingkah laku, atau juga opini merupakan bentuk tujuan dari komunikasi persuasif.

Dalam proses komunikasi yang bertujuan mengubah perilaku dibutuhkan teknik komunikasi yang tepat. Pengurus KABASA menggunakan teknik komunikasi persuasif dalam mengajak anak jalanan agar kembali belajar melalui Sanggar KABASA (Karya Anak Bangsa) Kota Bekasi. Di dalam pendekatan terhadap anak yang dihadapi oleh seorang pengurus menjadi tantangan tersendiri ketika membujuk anak jalanan, yatim piatu dan dhuafa agar kembali belajar.

Melihat kondisi dan nasib anak yang kurang mengenyam pendidikan sangat menyedihkan sehingga penelitian ini terbilang penting dalam membahas permasalahan yang ada dan bagaimana proses persuasif yang dilakukan Sanggar KABASA guna mengurangi permasalahan tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengetahui seperti apa teknik komunikasi persuasif yang digunakan pengajar dalam mengajak anak jalanan untuk kembali belajar. Sehingga peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Teknik Komunikasi Persuasif Pengurus KABASA Dalam Mengajak Anak Jalanan Untuk Belajar.”

Pokok Masalah

Bagaimana teknik komunikasi persuasif yang dilakukan pengurus KABASA dalam mengajak anak jalanan untuk belajar?”

KAJIAN TEORI

Komunikasi

Harold D. Lasswell, menyatakan bahwa suatu cara yang paling tepat digunakan dalam menjelaskan suatu perilaku yang dikatakan sebagai

komunikasi adalah “siapa yang menjadi pengirim pesan, informasi apa yang disampaikan, menggunakan media apa, kepada siapa, dan apa saja efeknya”. Dan menurut Rogers, yaitu komunikasi merupakan suatu penyampaian yang di mana suatu ide dikirim oleh komunikator kepada komunikan dengan tujuan pesan tersebut dapat mengubah tingkah laku penerima (Cangara, 2014: 21-22). Dilanjutkan dengan Aranguren “Komunikasi dapat disebut suatu proses transmisi pesan setelah terjadinya konduksi, melalui pengirim, kepada penerima” (Liliweri, 2015 : 3).

Teknik Komunikasi

Teknik komunikasi suatu metode yang digunakan dalam berkomunikasi. Menurut Effendy (2017: 8) menjelaskan ada empat macam teknik komunikasi sebagai berikut:

1) Komunikasi Informatif (*Informative Communication*)

Komunikasi informatif adalah sebuah proses pengiriman pesan yang dilakukan seseorang kepada orang lain untuk memberitahu. Pada proses ini, efek atau tanggapan dari komunikan bukan menjadi tujuan utama, karena informasi yang disampaikan semata-mata hanya agar komunikan mengetahui isi informasi.

2) Komunikasi persuasif (*Persuasive Communication*)

Komunikasi persuasif adalah sebuah proses penyampaian pesan yang dilakukan seseorang kepada orang lain untuk mengubah sikap, opini, dan tingkah lakunya dengan kesadaran sendiri. Seperti asal katanya “*persuasi*” atau “*persuasion*” yang berasal pada perkataan Latin “*persuasion*”. Kata kerjanya adalah “*persuadere*” yang berarti membujuk atau merayu. Jadi komunikasi persuasif adalah

komunikasi yang mengandung bujukan dan rayuan.

3) Komunikasi Interaksi/Koersif (*Interactive/Coersif Communication*)

Komunikasi Instruktif/Koersif adalah proses penyampaian pesan seseorang kepada orang lain yang disertai dengan adanya ancaman atau tekanan untuk merubah sikap, opini atau tingkah laku komunikan.

4) Hubungan Manusiawi (*Human Relations*)

Hubungan Manusiawi adalah komunikasi yang terjadi pada setiap manusia yang berarti komunikasi menjadi hal penting dalam kehidupan sehari-hari.

Menurut De Vito (2013: 410) mengatakan bahwa "*Persuasion is the process of influencing another person's attitudes, beliefs, values and behaviors*". Kalimat tersebut mengandung arti persuasif adalah proses mempengaruhi sikap, keyakinan, nilai dan perilaku orang lain.

Teknik Komunikasi Persuasif

Untuk mencapai tujuan dan sasaran, perlu dilakukan teknik komunikasi yang maksimal. Menurut Effendy dalam buku *Dinamika Komunikasi* (2019: 22-24) disebutkan ada lima teknik komunikasi persuasif yang dapat dipilih untuk mencapai suatu tujuan dan sarasanya, yaitu:

1) Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara mengemasnya pada suatu kejadian, peristiwa dan fenomena yang sedang menarik perhatian bagi khalayak.

2) Teknik Integrasi

Teknik integrasi merupakan bagaimana kemampuan komunikator untuk

menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Pada teknik ini, komunikator menggambarkan bahwa ia "senasib" dan karena itu menjadi satu dengan komunikan. Persamaan nasib berarti pengirim pesan merasakan apa yang komunikan rasakan.

3) Teknik Ganjaran

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

4) Teknik Tataan

Teknik tataan adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

5) Teknik *Red-herring*

Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih sebuah kemenangan dalam perdebatan dalam proses komunikasi dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit keaspek yang dikuasainya guna dijadikan sebagai senjata yang sangat ampuh untuk melakukan penyerangan terhadap lawan. Jadi teknik ini dilakukan pada komunikator berada dalam posisi terdesak.

METODOLOGI

Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan penelitian kualitatif menurut Mantra (dalam Siyoto dan Sodik, 2015 : 28), yaitu sebuah penelitian kualitatif yang akan menghasilkan data deskriptif berupa kata-

kata maupun lisan dari orang-orang dan juga berasal dari perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif berusaha untuk mengungkapkan berbagai keunikan yang ada di dalam individu ataupun suatu peristiwa. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang berdasar pada analisis. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat interpretative (menggunakan penafsiran) yang melibatkan banyak metode, dalam menelaah masalah penelitiannya (Mulyana, 2007).

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis metode penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Nana Syaodih Sukmadinata (2011: 73), penelitian deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan suatu fenomena yang ada, baik fenomena yang bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Selain itu, penelitian deskriptif, tidak adanya manipulasi atau perubahan pada variabel- variabel yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya sesuai data dan fakta yang didapatkan di lapangan. Data yang di dapatkan dalam penelitian ini, yaitu data yang didapatkan melalui hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Informan Penelitian

Afrizal (2014:139) mengatakan bahwa informan adalah seseorang yang diminta informasi oleh peneliti baik tentang dirinya maupun orang lain atau tentang suatu kejadian yang sedang terjadi.

Dalam melaksanakan penelitian ini, ada beberapa informan yang akan di wawancarai mengenai topik yang akan diteliti oleh peneliti. Berikut adalah informan yang penulis butuhkan :

1. Guntur Kurniawan (Pengurus KABASA)
2. Sri Winda (Pengurus KABASA)
3. Rindi (Pengurus KABASA)
4. Danu (Anak Jalanan)
5. Lisa (Anak Jalanan)

Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2014:225) mengatakan bahwa teknik pengumpulan data dapat diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi, yang dilakukan di lapangan dan gabungan/triangulasi. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, dokumentasi, dan wawancara.

1. Observasi

Sugiyono (2014:166) menyatakan bahwa observasi dalam sebuah penelitian, yaitu seorang peneliti terlibat langsung dalam kegiatan sehari-hari orang yang sedang atau yang digunakan sebagai sumber penelitian. Selain melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data dan ikut merasakan suka dukanya.

2. Wawancara

Sudaryana, (2018:217) berpendapat bahwa wawancara adalah teknik komunikasi antara interviewer dengan interviewee. Seorang interviewer harus *responsive*, tidak subjektif, menyesuaikan diri dengan respondendan pembicaraannya harus terarah.

Pada penelitian ini, penulis memakai teknik wawancara mendalam untuk mengumpulkan data dari informan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sebuah catatan berupa tulisan, gambar, ataupun karya-karya yang telah berlalu serta dokumentasi merupakan pendukung dari penggunaan teknik pengumpulan data observasi dan wawancara (Sugiyono, (2014:82). Dokumentasi dalam penelitian kualitatif ini diperlukan untuk mempertajam analisis dalam penelitian yang akan berkaitan dengan penggunaan media.

Peneliti menjadikan dokumen sebagai pendukung data yang telah penulis kumpulkan. Penelitian dengan metode observasi dan wawancara akan semakin valid dan dapat dipercaya apabila didukung oleh foto-foto.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan oleh peneliti setelah data-data sudah terkumpul. Teknik analisis data yang digunakan peneliti dengan Model Miles and Huberman dalam (Sugiyono, 2014:264-253) yakni:

1) *Data Reduction (Reduksi Data)*

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Dengan banyaknya data yang didapatkan, maka data akan dipilih berdasarkan kategori dan kepentingannya.

2) *Data Display (Penyajian Data)*

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah *men-displaykan* data. Data di atur atau di pola untuk disajikan, dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya.

3) *Conclusion drawing/verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data dalam penelitian ini akan menggunakan triangulasi sumber. Peneliti akan melakukan pengecekan data yang diperoleh dilapangan dari berbagai teknik pengumpulan data seperti dari observasi yang akan dikonfirmasi melalui wawancara, lalu data hasil wawancara dikonfirmasi melalui dokumentasi. Menurut Indrawati (2018: 189-190) triangulasi sumber data adalah triangulasi yang dilakukan untuk menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data.

PEMBAHASAN

1) Teknik Asosiasi

Pada teknik yang pertama yaitu teknik asosiasi yang berarti mengemasnya pada suatu kejadian, peristiwa dan fenomena yang sedang menarik perhatian bagi khlayak. Menurut Guntur pengurus KABASA dalam melakukan komunikasi dengan anak jalanan kerap kali menyelipkan suatu peristiwa atau fenomena yang sedang marak terjadi, seperti kejahatan.

Teknik tersebut dilakukan untuk membujuk anak jalanan agar mau meninggalkan kehidupan jalanan yang sangat berbahaya. Meskipun anak jalanan memiliki karakter yang cukup keras,

teknik asosiasi dilakukan oleh pengurus sebagai pendekatan terhadap anak.

2) Teknik Integrasi

Pada teknik kedua yaitu teknik integrasi yang berarti kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Teknik ini teknik integrasi dilihat dari kemampuan pengurus untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan anak jalanan. Hal ini berarti bahwa melalui kata-kata verbal maupun non verbal komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib” dan dengan karena itu menjadi satu dengan komunikan.

Melalui teknik integrasi, pengurus dengan anak jalanan saling terbuka, saling menceritakan perjalanan hidup mereka, dengan tujuan anak tersebut mau untuk memikirkan pendidikannya dan meninggalkan kehidupan jalanan.

3) Teknik Ganjaran

Pada teknik ketiga yaitu teknik ganjaran yang bertujuan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara melakukan iming-iming terhadap hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

Dalam proses mengajak anak untuk belajar dan meninggalkan kehidupan jalanan, pengurus tidak pernah menjanjikan atau memberi harapan kepada anak. Iming-iming yang dilakukan oleh pengurus biasanya berupa cerita yang dirangkai pengurus, menceritakan apabila anak tersebut kembali belajar dan melanjutkan pendidikan, maka kehidupan mereka akan berubah menjadi lebih baik, memiliki masa depan yang cerah, memiliki

pekerjaan yang layak dan menjadi orang yang sukses.

Pengurus KABASA tidak menjanjikan hadiah atau materi karena khawatir akan perubahan yang terjadi pada diri anak bukan karena niat dari hatinya untuk mengubah hidupnya menjadi lebih baik, melainkan karena adanya iming-iming yang dijanjikan.

4) Teknik Tataan

Teknik ini yaitu bagaimana komunikan menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

Dalam hal ini, pengurus berkomunikasi secara lembut dengan pemilihana kata yang dapat dipahami, menggunakan bahasa yang mudah dimengerti agar dapat membujuk anak untuk belajar.

5) Teknik *Red Herring*

Teknik ini merupakan teknik meraih sebuah kemenangan dalam perdebatan dalam proses komunikasi dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit keaspek yang dikuasainya guna dijadikan sebagai senjata yang sangat ampuh untuk melakukan penyerangan terhadap lawan.

Pada teknik ini menjelaskan bagaimanakah cara pengurus memenangkan argumentasi dengan anak si anak enggan melakukan sesuai dengan permintaan pengurus. Contoh anak enggan untuk belajar tapi maunya hidup dijalan, padahal usianya masih sangat muda.

KESIMPULAN

Teknik komunikasi persuasif yang sering digunakan adalah teknik integrasi karena pada teknik ini pengurus menyatukan diri secara komunikatif dan merasa senasib dengan anak jalanan sehingga terjalin kedekatan diantara mereka. Melalui teknik ini proses komunikasi terjadi dua arah antara

pengurus dengan anak jalanan. Melalui teknik integrasi anak menjadi lebih terbuka karena saling mengisi melalui cerita atau pendekatan yang dilakukan pengurus. Teknik integrasi sering digunakan dibandingkan dengan teknik lain seperti teknik asosiasi, teknik ganjaran, teknik tatan dan teknik *red heering*.

REFERENSI

- (<https://bekasimedia.com/2017/12/19/san-ggar-kabasa-bawa-anak-anak-jalanan-hidup-lebih-baik/>) di akses pada hari Jumat, tanggal 5 Februari 2021, pukul 23.30 WIB.
- Effendy, Onong Uchjana. 2019. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Cangara, Hafied. 2014. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Alo, Liliweri. 2015. *Komunikasi Antar Personal*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- DeVito, Joseph A. 2013. *Human Communication – The Basic Course*. Pearson Education: Inc.
- Effendy, Onong Uchjana. 2017. *Ilmu, Komunikasi Teori dan Praktek Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sukmadinata, N.S. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosadakarya.
- Siyoto, S., dan Sodik, M. A. (2015) *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta Literasi Media Publishing.
- Sugiyono. (2014) *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Afrizal. (2014) *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sudaryana, Bambang. 2018. *Metode Penelitian Teori dan Praktek Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Indrawati. 2018. *Metode Penelitian Manajemen dan Bisnis Konvergensi Teknologi Komunikasi dan Informasi*, Bandung: PT Refika Aditama.
- Aisyah Bariyana Nur Fitri, dkk. REPRESENTASI CANTIK PADA IKLAN TELEVISI NIVEA PEARL & BEAUTY DEO VERSI ABEL CANTIKA (Analisis Semiotik Charles Sanders Pierce). *Jurnal Komunikasi, Masyarakat dan Keamanan (KOMASKAM)*. Vol. 2, No. 1 Maret 2020.
- Husnul Khotimah, dkk. BODY SHAMING DALAM FILM (ANALISIS RESEPSI PADA FILM IMPERFECT). *Jurnal Daring Mahasiswa Komunikasi*. Volume 1 No. 2, Januari 2021