

ABSTRAK

SetyaNingrum Nourmalita, Komunikasi Persuasif Relawan Grebek Sedekah Dalam Meningkatkan Minat Belajar Anak SD di Sumberjambe. Skripsi, Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember. Pembimbing: Dr. Juairiyah, M,Si.

KataKunci: *Komunikasi Persuasif, Relawan, Minat Belajar Siswa.*

Skripsi ini mengkaji bagaimana Komunikasi Persuasif dapat meningkatkan Minat belajar siswa, khususnya sekolah di daerah terpencil. Komunikasi persuasif merupakan salah satu tujuan komunikasi yang kerap digunakan sebagai metode mempengaruhi orang lain dalam berbagai hal, termasuk dalam bidang pendidikan. Kesuksesan komunikasi persuasif terjadi jika pesan yang disampaikan dapat mempengaruhi sikap, perilaku komunikan serta menimbulkan efek. Oleh karena itu, dalam hal memengaruhi makna perilaku seseorang, diperlukan juga ilmu psikologi agar komunikator memahami bagaimana karakter dari sasaran yang hendak dijadikan objek persuasif. Pelaksanaan komunikasi persuasif untuk meningkatkan minat belajar siswa SDN Jambearum 03 yang dilakukan oleh Relawan Grebeg Sedekah meliputi teknik-teknik komunikasi persuasif yang digunakan yaitu teknik asosiasi, teknik ganjaran, dan teknik tataan. Hambatan pelaksanaan komunikasi persuasif untuk meningkatkan minat belajar siswa SDN Jambearum 03 yang dilakukan oleh Relawan antara lain hambatan dari pribadi relawan, hambatan dari siswa, dan hambatan dari lingkungan.

ABSTRACT

SetyaNingrum Nourmalita, *Persuasive Communication of Grebek Alms Volunteers in Increasing Learning Interest of Elementary School Children in Sumberjambe. Thesis, Communication Science Study Program, Faculty of Social and Political Sciences, Muhammadiyah University of Jember. Advisor: Sudahri, S.Sos., M.I.Kom.*

Keywords: *Persuasive Communication, Volunteer, Student Learning Interest.*

This thesis examines how Persuasive Communication can increase student learning interest, especially schools in remote areas. Persuasive communication is one of the goals of communication that is often used as a method of influencing others in various ways, including in the field of education. The success of persuasive communication occurs when the message conveyed can affect the attitude, behavior of the communicant and have an effect. Therefore, in terms of influencing the meaning of a person's behavior, psychology is also needed so that communicators understand how the character of the target is to be a persuasive object. The implementation of persuasive communication to increase student interest in SDN Jambearum 03 carried out by Grebeg Alms Volunteers includes persuasive communication techniques used, namely association techniques, reward techniques, and structuring techniques. Barriers to implementing persuasive communication to increase student interest in SDN Jambearum 03 carried out by volunteers include barriers from volunteer personal, student barriers, and environmental barriers.