

ABSTRACT

Communicate to persuade street children to learning is not easy same as SEKOCI's students. SEKOCI has been established for more than 1 year but has no fixed donors yet, minimal facilities, less supportive locations, unpaid teachers, but there are some formal school children who are learning in SEKOCI. The existence of street children phenomenon that have no motivation to learn because they prefer to play in streets and lack of support from family about education due to economic or cultural factors. I do this research to know the teachers' communication interpersonal to persuasive students to make them want to study in Sekolah Kolong Cikini Jakarta from 2015 until 2017. This research using Social Penetration Theory and Transactional Communication Model. The object of this research is founder and teachers of Sekolah Kolong Cikini (SEKOCI), and also students from SEKOCI. The research method is case study and qualitative approach. The results of this study indicate that the interpersonal communication between teachers in persuading the students to want to learn a well-established, can be seen through the five common qualities of openness, positive behavior, supportive behavior, empathy, and equality. The five things are run entirely by the teachers in this SEKOCI in terms of communicating and forming relationships with students also use four stages of communication namely, orientation stage, affective assessment phase, affective exchange stage and stable stage.

Key Word: Persuasive, Interpersonal, Social Penetration Stage

ABSTRAK

Berkomunikasi untuk mempersuasi anak jalanan agar mau belajar bukan hal mudah sama halnya dengan anak didik SEKOCI. SEKOCI sudah berdiri satu tahun lebih tetapi belum mempunyai donatur yang tetap, fasilitas yang minim, lokasi yang kurang mendukung, pengajar yang tidak dibayar, namun uniknya ada beberapa anak-anak bersekolah formal yang belajar di SEKOCI. Adanya fenomena anak jalanan yang tidak ada motivasi belajar karena anak jalanan lebih senang bermain di jalanan dan tidak adanya dukungan dari keluarga mengenai pendidikan dikarenakan faktor ekonomi ataupun budaya. Penelitian ini saya lakukan untuk mengetahui komunikasi antar pribadi pengajar dalam mempersuasi anak didik di sekolah kolong cikini Jakarta dari tahun 2015-2017. Penelitian ini menggunakan Teori Penetrasi Sosial dan Model Komunikasi Transaksional. Objek penelitian ini adalah Pendiri dan Pengajar Sekolah Kolong Cikini (SEKOCI), dan juga Anak Didik dari SEKOCI. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi antar pribadi antara pengajar dalam mempersuasi anak didik agar mau belajar yang terjalin dengan baik, dapat dilihat melalui lima kualitas umum yaitu keterbukaan, perilaku positif, perilaku suportif, empati, dan kesetaraan. Kelima hal tersebut dijalankan sepenuhnya oleh para pengajar di SEKOCI ini dalam hal berkomunikasi dan membentuk hubungan dengan anak didik juga menggunakan empat tahapan komunikasi yaitu, tahap orientasi, tahap pertukaran peninjauan afektif, tahap pertukaran afektif dan tahap stabil.

Kata Kunci: Persuasi, Interpersona, Tahapan Penetrasi Sosial