**ANALISIS DESKRIPTIF KOMUNIKASI PERSUASIF MELALUI JOGJA BELAJAR RADIO DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA DENGAN MODEL PENDEKATAN BURGON DAN HUFFNER**

***DESCRIPTIVE ANALYSIS OF PERSUASIVE COMMUNICATION THROUGH JOGJA LEARNING RADIO DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA WITH BURGON AND HUFFNER APPROACH MODEL***

Yohana Doknauli

Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email : yohanasitumorang10@gmail.com

**ABSTRAK**

Media sosial menjadi salah satu media pendukung dalam kegiatan pembalajaran daring yang membantu pelajar dalam mendapatkan informasi seputar pendidikan. Jogja Belajar Radio adalah salah satu *platform* yang mendukung dan membantu meningkatkan sistem informasi dan pembelajaran pada pelajar dengan tujuan memberikan layanan yang mendidik untuk membantu pendidikan khususnya didaerah Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk dapat memahami dan menganalisa lebih dalam mengenai komunikasi persuasif khususnya di Balai Teknologi Komunikasi Pendidikan DIY dalam meningkatkan pembelajaran daring melalui Jogja Belajar Radio. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menghasilkan data deskriptif berupa tulisan dan gambaran dari apa yang telah diamati baik secara langsung maupun tidak langsung. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, studi pustaka, observasi, dan dokumentasi. Teori yang di gunakan adalah pendekatan komunikasi persuasif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa komunukasi persuasif yang di gunakan Jogja Belajar Radio adalah melalui pendekatan pendekatan komunikasi persuasif yakni Pendekatan Berdasarkan Bukti, Ketakutan, Humor dan Diksi. Dengan menggunakan pendekatan tersebut maka komunikasi persuasif akan terlihat lebih efektif dan lebih mudah dalam mempengaruhi pendengar Jogja Belajar Radio dan dapat memberikan manfaat serta informasi bagi pendengar Jogja Belajar Radio Daerah Istimewa Yogyakarta melalui program program yang mereka sediakan.

Kata kunci : Pendekatan Komunikasi Persuasif, Jogja Belajar Radio, Pendidikan, Pembelajaran Daring.

***ABSTRACT***

*Social media is one of the supporting media in online learning activities that help students in getting information about education. Jogja Belajar Radio is one of the platforms that supports and helps improve the information and learning system for students with the aim of providing educational services to help education, especially in the Yogyakarta area. This study aims to be able to understand and analyze more deeply about persuasive communication, especially at the DIY Education Communication Technology Center in improving online learning through Jogja Belajar Radio. This research uses a qualitative descriptive method by producing descriptive data in the form of writing and an overview of what has been observed either directly or indirectly. Data collection techniques use interviews, literature studies, observations, and documentation. The theory used is a persuasive communication. The results of this study show that the persuasive communication used by Jogja Belajar Radio is through a persuasive communication approach approach, namely an Approach Based on Evidence, Fear, Humor and Diction. By using this approach, persuasive communication will look more effective and easier in influencing Jogja Belajar Radio listeners and can provide benefits and information for Jogja Belajar Radio Yogyakarta Special Region listeners through the program programs they provide.*

*Keywords : Persuasive Communication Approach, Jogja Belajar Radio, education, Online Learning*

**PENDAHULUAN**

Balai Tekkomdik adalah bagian dari pelaksana teknisi dinas pendidikan, pemuda dan olahraga Yogyakarta yang memiliki tanggung jawab dalam palayanan pembelajaran serta komunikasi pendidikan. Ada beberapa program di Balai Tekkomdik DIY ini seperti program Jogja Belajar, *Talkshow/Poadcast* serta kegiatan pokok lainnya adalah produksi media pembelajaran berbasis TIK, dan bimbingan teknis untuk meningkatkan kompetensi guru/tenaga pendidikan dalam pemanfaatan TIK. Semua program yang ada di Balai Tekkomdik pastinya untuk meningkatkan pembelajaran serta pendidikan di wilayah Yogyakarta.

Sebagai instansi yang bergerak di bidang pendidikan, Balai Tekommdik ini juga memiliki sarana dan prasarana yang baik seperti perpustakaan yang dimana perpustakaan ini disediakan sebagai layanan untuk meminjam CD media pembelajaran, selain itu terdapat aula yang di gunakan untuk rapat koordinasi dan kegiatan bimbingan teknis, dan masih ada PSB (pusat sumber belajar) adalah salah satu ruangan yang berada di Balai Tekkomdik DIY, dan dimanfaatkan dalam memberi layanan pembelajaran untuk khalayak terlebih lagi bagi remaja yang sedang menempuh pendidikan. Studio radio adalah sarana yang di manfaatkan untuk memberikan hiburan, informasi dan pengetahuan, ada juga ruang Podcast yang kegunaan nya kurang lebih sama dengan radio yaitu untuk kegiatan pembelajaran, studio ava, merupakan ruangan yang digunakan dalam kegiatan rekaman video. selanjutnya lab IOS, Laboratorium IOS, tempat ini di manfaatkan untuk mengembangkan potensi diri dalam dengan berbasis teknologi informasi. semua ini di gunakan untuk melancarkan segala kegiatan di balai tekkomdik baik kegiatan pembelajaran maupun pelatihan.

Salah satu permasalahan yang sedang di alami Indonesia pada masa sekarang adalah pembelajaran daring, yang dimana dengan situasi ini mengharuskan setiap individu menyesuaikan diri untuk mengikuti pembelajaran secara online. Situasi ini sungguh sangat merubah cara belajar para pelajar yang di mana dari kasus yang ada banyak sekali yang mengeluh karena kurangnya pemahaman dari materi yang di berikan oleh tenaga didik oleh sebab itu, para pelajar harus berusaha untuk belajar memahami materi dan harus lebih explore lagi untuk dapat menyesuikan situasi sekarang dengan diri masing masing. Salah satu pandemi dunia yang hampir merubah semua pola kehidupan manusia bahkan juga merubah pola pembelajaran para pelajar yang dimana harus menerapkan pembelajaran daring selama pandemi berlangsung. Dengan demikian seluruh khalayak harus mulai dan mampu menyesuaikan diri dengan situasi daring sampai waktu yang belum dapat di pastikan. Hal ini juga akan menjadi pengalaman baru bagi para guru yang dimana harus menyesuaikan diri dengan kegiatan daring selama pandemi berlangsung. Sementara itu pembelajaran secara online tetap harus bisa menjaga motivasi belajar dan mendorong siswa untuk tetap kreatif mengakses sebanyak mungkin sumber pengetahuan, menghasilkan karya, mengasah wawasan dan ujungnya membentuk siswa menjadi pembelajar sepanjang hayat. Dimotori oleh guru sebagai fasilitator, pembelajaran online bukan sekedar memberikan tugas atau memindahkan materi melalui jaringan internet, kemudian selesai Namun lebih dari itu. Engagement (kedekatan/keterlibatan)

Radio adalah salah satu bagian dari pembelajaran online yang saat ini masih tetap ada yang dimana selalu mengikuti zaman dan seolah olah tidak dilupakan walaupun banyak media penyajian berita yang baru namun posisi radio masih tetap kokoh dari dulunya. Hampir sebagian besar radio yang memiliki segmentasi pendengar di usia muda menggunakan komunikasi persuasif di dalamnya, baik dari sisi komunikator ataupun pesan yang di sampaikan yang bersifat mengajak. Komunikasi persuasif bertujuan untuk mengajak, membujuk, bahkan mempengaruhi orang lain melalui pesan pesan yang disampaikan oleh komuniaktor yang di lakukan secara alamiah dan tidak ada paksaan.

Dengan permasalahan yang di atas maka penelitian berfokus pada bagaimana komunikasi persuasif melalui pendekatan persuasif di JBRadio dalam membentuk media pembelajaran dalam masa pandemi COVID 19. Dalam penelitan ini mengunakan metode kualitiatif sesuai dengan pengertiannya penelitian yang mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu maupun kelompok yang dianggap dari masalah sosial atau kemanusiaan.

Dalam penelitian ini penulis mengambil informan dari beberapa pegawai Balai Tekkomdik DIY. Dalam penelitian ini mengungkapkan komunikasi persuasif Balai Teknologi Komunikasi Pendidikan dalam meningkatkan pembelajaran daring melalui JBRadio. Berdasarkan latar belakang diatas, tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana model pendekatan pegawai di Balai Tekkomdik DIY dalam memberi pembelajaran daring melalui JBRadio.

**RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan pemaparan yang ada maka peneliti dapat mengambil rumusan masalah nya adalah bagaimana analisis deskriptif komunikasi persuasif melalui Jogja Belajar Radio Daerah Istimewa Yogyakarta dengan model pendekatan Burgon dan Huffner?

**TUJUAN PENELITIAN**

Dari rumusan masalah di atas maka tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk dapat memahami dan menganalisa lebih dalam mengenai Komunikasi Persuasif di Balai Teknologi Komunikasi Pendidikan DIY melalui Jogja Belajar Radio dengan model pendekatan Burgon dan Huffner.

**MANFAAT PENELITIAN**

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai referensi ilmiah serta menambah ilmu pengetahuan bagi pembaca mengenai komunikasi persuasif khususnya dengan model pendekatan Burgon dan Huffner.

1. Manfaat Praktis

Manfaat praktis nya adalah dapat lebih memanfaatkan teori komunikasi persuasif di Balai Tekkomdik DIY sehingga teknik persuasif dalam penyampaian informasi lebih mudah

**METODE PENELITIAN**

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data deskriptif dapat dihasilkan dengan prosedur penelitian dengan memanfaatkan metodologi penelitian kualitatif menurut Moleong senada dengan Bogdan dan Taylor (1975). Kata kata yang di tuliskan secara mendetail dalam sebuah data adalah data deskriptif. Masalah manusia dan sosial dapat diteliti dengan menggunakan penelitian kualitatif menurut creswell, J. W, yang dimana data yang ada di lapangan di analisis secara rinci dan di deskripsikan berdasarkan hasil penelitian dan laporan yang ada di lapangan. Jadi penelitian kualitatif adalah penelitian yang fokus pada masalah dan analisis yang mendalam terkait masalah tersebut. Dengan demikian peneliti akan dapat berinteraksi langsung dengan staff atau karyawan kantor yang ada di Balai Tekkomdik DIY untuk berdiskusi secara mendalam mengenai komunikasi persuasif terhadap pembelajaran daring melalui JBRadio.

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber data serta informasi sesuai dengan masalah penelitian dan subjek yang ada akan memberikan informasi dan data data yang dibutuhkan pada suatu penelitian yang dilakukan. Yang menjadi subjek penelitian pada penelitian ini adalah salah satu karyawan Jogja Belajar Radio yaitu Bening Saraswati yang memiliki posisi sebagai program director Jogja Belajar Radio, Avi Fachrozi selaku penyiar di JBRadio, Verdelista Frisca Purnama selaku pendengar JBRadio, dan yang terakhir Ade Alianur sebagai pendengar JBRadio. Dalam proses pengumpulan data peneliti melakukan wawancara langsung dan tidak langsung, tidak langsung yang dimaksud dapat menggunakan WhattsApp dan Instagram.

1. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah adalah suatu sifat dari objek yang di tetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian memperoleh kesimpulan. Objek penelitian merupakan titik fokus perhatian dari penelitian. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah komunikasi persuasif Jogja Belajar Radio Daerah Istimewa Yogyakarta dengan model pendekatan persuasif.

**LANDASAN TEORI**

Komunikasi adalah jalur termudah bagi manusia untuk saling terhubung dengan siapapun hingga membentuk sebuah kesan pengekspresian diri yang setelah disampaikan dapat mempengaruhi orang lain dalam pengambilan keputusan. Sehingga melalui komunikasi setiap individu akan belajar cara membujuk, mempengaruhi, bergurau hingga menipu lawan bicaranya. Inilah yang kemudian dikenal sebagai komunikasi persuasif. Dalam proses komunikasi, terdapat lima elemen dasar yang disebutkan oleh Lasswell dalam Deddy Mulyana dengan istilah *“Who says What in Which channel to Whom with What effect”*. *Who* disebut sebagai pemberi informasi atau komunikator, *Says What* dimaknai sebagai pesan, *in Which Channel* diartikan sebagai saluran penyampai informasi/pesan, *to Whom* disebut sebagai penerima atau komunikan dan *with What Effect* ialah umpan balik/dampak yang ditimbulkan setelah menerima sebuah pesan.

K. Andeerson mendefinisikan komunikasi persuasif sebagai sebauh tujuan untuk mengubah dan mengendalikan keyakinan seseorang, baik yang berkaitan dengan sikap, perilaku sebagai akibat dari transmisi beberapa pesan/informasi. Menyambung dengan Kamus Besar Bahasa Indonesia, persuasi berarti sesuatu yang bersifat membujuk secara halus.

Dapat dipahami bahwa tujuan dari komunikasi persuasif ialah untuk mengubah sikap, pendapat, opini hingga tindakan seseorang agar komunikasi persuasif itu mencapai tujuan dan sasarannya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan yang dilakukan berdasarkan komponen- komponen komunikasi yaitu komunikator, pesan, media, dan komunikan. Seperti yang dikemukakan oleh Burgon dan Huffner (2002) yaitu Pendekatan Berdasarkan Bukti, Ketakutan, Humor dan Diksi.

Pada dasarnya komunikasi persuasif adalah untuk mengubah sikap dan pendapat. Mengubah pendapat, berkaitan dengan aspek kognitif, yaitu hal-hal yang berkaitan dengan aspek-aspek kepercayaan *(belief),* ide dan konsep. Dalam proses ini, terjadinya perubahan pada diri audiens berkaitan dengan pikirannya. Ia menjadi tahu bahwa pendapatnya keliru, dan perlu diperbaiki. Jadi dalam hal ini, intelektualnya menjadi meningkat. Sedangkan mengubah sikap, berkaitan dengan aspek afektif. Dalam aspek ini, tercakup kehidupan emosional audiens. Jadi, tujuan komunikasi persuasif dalam konteks ini adalah menggerakkan hati, menimbulkan perasaan tertentu, menyenangi. Dan menyetujui terhadap ide yang dikemukakan.

komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi sikap, nilai-nilai, pendapat, dan perilaku seseorang. Dengan demikian, kunci utama dari komunikasi persuasif adalah mempengaruhi seseorang sesuai dengan tujuan dari komunikator atau persuader. Larson mengemukan pendapat nya tentang komunikasi persuasif yaitu suatu kegiatan yang dimana kedua belah pihak saling mempengaruhi satu sama lain serta memberi tahu menganai maksud persuasif serta mempertimbangkanya.

Istilah Persuasi berasal dari bahasa latin, persuasion, berarti membujuk, mengajak serta merayu. Persuasi bisa di lakukan secara rasional dan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional,biasanya menyentuh aspek afeksi yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional,aspek simpati dan empati seseorang dapat di gugah.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Komunikasi Persuasif**

Setiap lembaga dan organisasi pastinya tidak akan lepas dengan yang komunikasi terlebih lagi lembaga pendidikan yang menggunakan media seperti radio untuk memberikan informasi. Pastinya akan ada teknik dan cara yang di lakukan bagaimana agar media ini di dengar kan orang lain dan menjadi media pembelajaran yang memberikan informasi informasi bermanfaat bagi para pendengarnya. Salah satu cara dengan menggunakan pendekatan komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif sendiri memiliki arti sebagai mengajak atau memperngaruhi, dan untuk mempengaruhi orang lain dibutuhkan pendekatan. Dengan ini peneliti akan mengananisis penelitian ini menggunakan teori komunikasi persuasif melalui pendekatan-pendekatan komunikasi persuasif menurut Burgon dan Huffner (2002).

1. Pendekatan Berdasarkan Bukti

Sesuai dengan tugas dan fungsi dari Jogja Belajar Radio yaitu melaksanakan pengembangan dan produksi media, melaksanakan layanan dan promosi hasil pengembangan dan produksi media serta melaksanakan peningkatan kompentensi tenaga didik dalam memanfaatkan media pembelajaran maka lembaga ini memiliki peranan penting sebagai sarana informasi pendidikan dan pastinya. Informasi yang di berikan harus lah berdasarkan fakta yang ada karena citra lembaga di pertaruhkan jika informasi yang diberikan tidak valid dan tidak berdasarkan kenyataan yang ada.

Untuk melakukan komunikasi persuasif maka di butuhkan nya suatu riset mengenai hal hal yang sering terjadi. Seperti masalah yang sedang viral atau yang sedang banyak di perbincangkan. Dari situasi yang ada dapat di lihat bahwa permasalahan yang selalu terjadi dari masa ke masa adalah kekerasan terhadap anak oleh dari itu berdasarkan fakta fakta yang ada tema ini dapat memberikan informasi lebih mengenai kekerasan terhadap anak berdasarkan bukti yang sering terjadi selain itu untuk mendapat kepercayaan publik ada baiknya konten yang diberikan harus maksimal serta pelayanan yang baik karena pelayanan juga sangat berpengaruh dengan pendekatan ini.

Jika pelayanan buruk maka akan sangat susah mendapat respon yang positif dimasyarakat jadi pelayanan yang baik dapat diberikan melalui konten konten yang berkualitas lalu konten yang berkualitas juga haruslah konten yang memiliki fakta dilapangan agar dapat menajadi contoh jadi harus sangat memperhatikan setiap konten yang diberikan kepublik.

1. Pendekatan Berdasarkan Ketakutan

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti terhadap objek penelitian yang diteliti sesuai dengan teori pendekatan yang dilakukan Jogja Belajar Radio memiliki strategi komunikasi persuasif melalui pendekatan ketakutan yang dimana pendekatan ini merupakan hal hal yang berkaitan dengan ketakutan sehingga komunikator dapat memanfaatkan ketakutan tersebut untuk mempersuasif *audience* atau pendengar nya. Rasa takut bisa muncul dari mana saja, tak jarang juga rasa takut kadang muncul dari pikiran kita sendiri.

Pendekatan ketakutan ini biasanya komunikator mengandalkan keresahan yang sedang dialami pendengar dan sangat sesuai dengan konten tersebut yang dimana ketakutan dalam tujuan pendidikan, terlebih lagi banyak juga yang hanya ikut ikutan dengan teman nya jadi dengan mendengar konten tersebut dapat lebih paham mengenai sekolah kejuruan sehinggan secara tidak langsung teori komunikasi persuasif berdasarkan pendekatan ketakutan di terapkan melalui konten konten di Jogja Belajar Radio.

Pada pendekatan ini mengandalkan emosi pendengarnya untuk dapat mempengaruhi. Tujuan pendekatan ini hanya sekedar mambantu melakukan persuasif dalam memberikan informasi ke publik untuk di konsumsi. Dengan masuk kedalam aspek emosi pendengar, biasanya pesan dan informasi yang disampaikan lebih mudah diterima. Pendekatan ini hanya membantu dalam proses persuasif dalam memberikan informasi jadi dapat diterima atau tidaknya tergantung pada diri masing masing sebagai pengguna media.

Bukti nyata melalui pendekatan yang dilakukan dapat memberikan daya tarik untuk *audience* tertarik dengan pembelajaran daring adalah dari konsistensi yang dilakukan JBRadio dalam memberikan informasi, tidak sedikit mahasiswa atau pelajar menggunakan layanan JBRadio ini sebagai media untuk memberikan informasi serta menggunakan JBRadio sebagai tempat saling belajar menggunakan media informasi, dan JBRadio sangat memperhatikan *feedback* dari sobat belajar nya. Dengan adanya *feedback* dari pendengar maka komunikasi persuasif ini dapat di katakan terlaksana dengan efektif karena dari apa yang dibahas melalui konten dan mendapat *feedback*  itu pertanda pendengar Jogja Belajar Radio mendengarkan apa yang menjadi pembahasan selama *live streaming* berlangsung

1. Pendekatan Berdasarkan Humor

Dalam komunikasi persuasif tidak lepas dengan yang namanya hiburan atau humor karena pada dasarnya untuk menarik suatu *audience* sangat penting hal hal yang berhubungan dengan humor agar pendengarnya juga tidak merasa bosan untuk mendengarkan dan malihat konten konten yang disajikan oleh suatu instansi atau stasiun radio lainnya. Sama hal nya dengan Jogja Belajar Radio yang dimana dari konten yang disajikan selalu menggunakan kata kata yang dominan santai seperti kata kata yang digunakan sehari hari karena yang menjadi tujuan utama instansi ini adalah para pelajar jadi kata kata yang digunakan haruslah kata kata yang mudah untuk dipahami.

Pendekatan berdasarkan humor ini biasanya di selipkan untuk menghilangkan rasa bosan para pendengar dari JBRadio saja karena otak kita akan lebih cepat merasa jenuh dan bosan jika pembahasan yang diberikan hanya berputar tentang hal yang serius saja jadi sangat penting untuk memberikan candaan dan konten yang bersifat santai agar pendengar semakin tertarik untuk tetap *stay tune,* sehingga dengan demikian apa yang di sampaikan melalui konten tersebut dapat lebih dipahami. Dalam setiap konten baik itu ditelevisi, radio atau pun kegiatan seminar biasanya selalu menggunakan pendekatan humor karena hiburan atau candaan sangat penting diselipkan disetiap kegiatan atau acara yang melibatkan orang lain karena otak kita lebih senang menerima yang bersifat lucu dan santai sehingga dapat mengurangi rasa bosan.

1. Pendekatan Berdasarkan Diksi

Pada pendekatan ini, Biasanya pada penggunaan kata lebih ke bahasa yang mudah diingat Sama halnya dengan pendekatan humor yang dimana menggunakan pemilihan kata yang mudah untuk dipahami seperti sapaan sobat belajar, membawakan materi dengan gaya bicara dan nada yang ceria dan pemilihan bahasa yang tepat. Dari setiap konten yang di berikan, penggunaan bahasa sangat di perhatikan sekali jadi setiap konten walaupun topik pembahasan nya berat, penyiar akan tetap menggunakan bahasa sehari hari sehingga terlihat dapat siaran tersebut, penyiar juga seperti sedang berbicara langsung dengan pendengar.

Bahasa yang digunakan tidak harus selalu bahasa indonesia, kadanga kala menggunakan bahasa campuran dengan bahasa jawa seperti “*angel”, “turu”, wes mangan”* dan masih banyak lagi tergantung topik yang sedang dibawakan. Hal ini juga menjadi bagian yang harus diperhatian karena untuk dapat melakukan komunikasi persuasif yang baik maka *audience* kita haruslah paham apa yang disampaikan oleh penyiar dan narasumber lainnya karena jika tidak paham pastinya *audience* akan merasa bosan dengan informasi yang disampaikan oleh penyiar tersebut.

**PENUTUP**

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan penulis mulai dari observasi, wawancara, pengamatan serta analisis data yang ada dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif yang dilakukan Balai Teknologi Komunikasi Pendidikan melalui Jogja Belajar Radio dengan hasil sebagai berikut :

1. Pendekatan berdasarkan bukti dalam proses komunikasi persuasif Jogja Belajar Radio berupaya untuk memberikan informasi berdasarkan fakta yang ada dan sering terjadi agar dapat di terima di kalangan pelajar sehingga dapat mempertahakan citra instasi dan menimbulkan kepercayaan publik untuk selalu mendengarkan Jogja Belajar Radio. Pendekatan berdasarkan fakta dapat di kombinasi kan dengan pendekatan berdasarkan ketakutan karena kedua nya saling berhubungan. Pendekatan ketakutan juga menyajikan konten dengan berdasarkan fakta dilapangan namun menggunakan emosional atau rasa takut untuk dapat melakukan komunikasi persuasif yang lebih efektif.
2. Pendekatan berdasarkan humor dalam proses komunikasi persuasif dalam dilihat dari konten yang ada di Jogja Belajar Radio yang menggunakan konten hiburan dan biasanya obrolannya juga lebih santai. Pendekatan ini di lakukan agar pendengar tidak merasa bosan dan monoton dengan konten yang lebih berat pembahasannya. Namun walaupun termasuk konten hiburan tetap saja ada pesan dan informasi yang bermanfaatkan untuk pelajar dalam setiap konten. Pendekatan ini juga dapat dikombinasikan dengan pendekatan berdasarkan diksi karena masih memiliki hubungan yang sama dan menggunakan bahasa yang santai untuk dapat lebih di pahami dalam penyampaian informasi kepada pelajar. Jadi pendekatan pendekatan yang ada merupakan pendekatan yang dilakukan agar komunikasi persuasif tersebut dapat lebih efektif dan lebih berkesan dalam mempengaruhi *audience.*

**DAFTAR PUSTAKA**

Burgon & Huffner. (2002). *Human Communication*. London: Sage Publication

Creswell, Jhon W. 2016. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Golberg, A A. dan Larson, E E. 1985. *Komunikasi Kelompok, Proses proses Diskusi dan Penerapannya*. Jakarta: Universitas Indonesia(UI-PREES)

Hajarriah, I. (2019). *Hubungan Komunikasi Persuasif Penyiar Siaran Morning Zone Di Radio Trax FM Palembang Terhadap Minat Mendengarkan Mahasiswa Bina Darma Jurusan Sistem Informasi Angkatan 2015* (Doctoral dissertation, UIN Raden Fatah Palembang).

Herdiyan Maulana, Gumgum Gumelar*, Psikologi Komunikasi dan Persuasi* ( Jakarta : Akademia Permata 2013),7

Lasswell, Harold. 1960. *The Structure and Function of Communication in Society*, Urbana: University of Illinois Press

Lexy. J. Moleong, 2000. *Metodologi Penenlitian Kualitatif*, Bandung PT Remaja Rosdokary. Hal 3

Suryaningsih, A. (2020). *Peningkatan Motivasi Belajar Siswa Secara Online Pada Pelajaran Animasi 2d Melalui Strategi Komunikasi Persuasif*. Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru, *5*(1), 9-15.