

## ABSTRAK

Feri Koirul Anwar, 2023; *Komunikasi Persuasif Dalam Merekrut Calon Santri Di Pondok Pesantren Putra HM Al Mahrusiyah Lirboyo*, KPI, Dakwah, Universitas Islam Tribakti, Dosen Pembimbing Dr. H.Bustanul arifin, M.Pd.I

Kata Kunci: Komunikasi Persuasif, Rekrutment, dan Pondok Pesantren

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator. Komunikasi persuasif menurut Larson yaitu adanya kesempatan yang sama untuk saling mempengaruhi, memberi tahu audiens tentang tujuan persuasif. Yang dikehendaki dalam komunikasi persuasif adalah perubahan, keyakinan dan sikap, dimana perubahan tersebut bukan atas kehendak komunikator akan tetapi justru kehendak komunikannya sendiri. Dari pengertian di atas maksud dari penulis komunikasi persuasif adalah sebagai suatu rangkaian penyampaian tentang informasi, kegiatan yang dijalankan untuk mempengaruhi komunikasi baik dari segi sifat, sikap, pandangan dan keyakinan melalui cara merayu, bujukan, mengajak minat masyarakat yang dalam hal ini pada proses pengrekrutan santri. Fokus penelitian dalam skripsi: 1) Teknik komunikasi persuasif yang dilakukan Pondok Pesantren HM Al Mahrusiyah Lirboyo Kota Kediri dalam merekrut calon santri, 2) Proses komunikasi persuasif yang dilakukan Pondok Pesantren HM Al Mahrusiyah Lirboyo Kota Kediri dalam merekrut calon santri. Jenis penelitian ini deskriptif kualitatif, dengan pengumpulan data melalui metode observasi, wawancara, catatan lapangan, *Human Instrumen*, dokumentasi.

Dengan kesimpulan: 1) Teknik komunikasi persuasi yang digunakan panitia penerimaan santri baru dalam menarik minat calon santri baru sebagai seperti panitia PPDB didalam penyampaian pesan kepada calon santri yakni pesan - pesan yang sudah disusun sedemikian jelas dan lugas dengan membuat pesan menarik, panitia PPDB mempunyai kemampuan dan wawasan yang luas untuk dapat menjawab segala pertanyaan yang menjadi kebutuhan calon santri dan bisa komunikatif menyatu dengan calon siswa baru, penyampaian pesan-pesan berisikan janji yang berupa jaminan kenyamanan agar calon santri tertarik. 2) Proses komunikasi persuasif yang dilakukan Pondok Pesantren HM Al Mahrusiyah Lirboyo dalam merekrut calon santri dalam penyampaian pesan yang dilakukan panitia PPDB kepada calon santri baru dalam menarik minat dapat diklasifikasikan dengan melalui empat tahapan yakni memberikan kesan pertama, menyampaikan pesan menjadi menarik dan jelas, menangani komplain, memperoleh keputusan bertindak.