ACTANOVA DIGITAL ARCHIVE

OPEN ACCESS SCHOLARLY PRESERVATION & PERMANENT REPOSITORY

Komunikasi Persuasif dalam Rekrutmen Calon Santri Rumah Tahfidz "Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi" Palembang

Authors: Delli Ikhwana, Achmad Syarifudin, Muhammad Randicha Hamandia

Journal: Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital - Vol. 1 No. 3 (2024)

Publisher: Indonesian Journal Publisher

Persistent DOI: https://doi.org/10.47134/jbkd.v1i3.2353

Archived & Retrieved via ActaNova Gateway on: 22 October 2026, 09:04 UTC

DIGITAL PRESERVATION & ARCHIVAL INTEGRITY STATEMENT

This PDF is an authentic, preserved digital version of a peer-reviewed scholarly manuscript deposited into the ActaNova Archival Network. ActaNova guarantees long-term bitstream preservation, cryptographic checksum integrity, and uninterrupted global discovery under Open Archives Initiative Protocol (OAI-PMH) and Google Scholar metadata harvesting.

HOW TO CITE THIS RECORD:

Delli Ikhwana, Achmad Syarifudin, Muhammad Randicha Hamandia. "Komunikasi Persuasif dalam Rekrutmen Calon Santri Rumah Tahfidz "Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi" Palembang". Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital, Vol. 1 No. 3 (2024). DOI: 10.47134/jbkd.v1i3.2353

ActaNova Journal Metadata Preservation & Discovery Service

Media Digital Publikasi Indonesia

National Open Science & Long-Term Digital Repository Infrastructure

Bitstream Storage Verified | OAI-PMH Compliant | Crossref & DOAJ Compatible

Permanent Archival Node: https://actanova.mediadigitalpublikasi.com/journals



Jurnal Bisnis dan Komunikasi Digital: Volume 1, Nomor 3, 2024, *Hal*: 1-13

Komunikasi Persuasif dalam Rekrutmen Calon Santri Rumah Tahfidz "*Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi*" Palembang

Delli Ikhwana[1], Achmad Syarifudin[2]*, Muhammad Randicha Hamandia[3]

[1,2,3] Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang; delliikhwana@gmail.com, achmadsyarifudin73@radenfatah.ac.id, mrandichahamandia_uin@radenfatah.ac.id

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk membahas pola komunikasi persuasif dalam rekrutmen calon santri Rumah Tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi dan faktor penghambat maupun pendukung dalam rekrutmen calon santri Rumah Tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, subjek penelitian adalah pengurus rumah tahfidz dan santri. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, observasi, dandokumentasi. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan. Teknik penelitian menggunakan analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan adanya komunikasi secara langsung dengan masyarakat umum terkait rekrutmen calon santri kemudian tidak ditemukannya hambatan dalam proses rekrutmen calon santri di Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul ilmi, adanya niat dari calon santri untuk menghafal al-Quran serta kesadaran dalam diri dalam belajar al-Quran menjadi faktor pendukung dalam merekrut calon santri. Kesimpulannya, komunikasi secara langsung efektif dalam merekrut calon santri, dengan harapan santri yang bersangkutan dapat menimba ilmu agama dan dunia.

Katakunci: Komunikasi, Persuasif, Santri

DOI: https://doi.org/10.47134/jbkd.v1i3.2353
*Correspondensi: Achmad Syarifudin
Email: achmadsyarifudin73@radenfatah.ac.id

Received: 08-01-2024
Accepted: 14-03-2024
Published: 26-05-2024

Copyright: © 2023 by the authors. Submitted for open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Abstract: *This research aims to discuss persuasive communication patterns in the recruitment of prospective santri Rumah Tahfidz wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi and the inhibiting and supporting factors in the recruitment of prospective santri Rumah Tahfidz wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi. This research uses a descriptive qualitative approach, the research subjects are tahfidz house administrators and santri. Data collection was carried out using interviews, observation and documentation methods. The research approach used is field research. The research technique uses descriptive analysis. The results of the research showed that there was direct communication with the general public regarding the recruitment of prospective santri, then there were no obstacles found in the recruitment process of prospective santri at Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi, there was an intention from the prospective santri to memorize the Koran and self-awareness in learning al-Quran. -The Koran is a supporting factor in recruiting prospective students. In conclusion, direct communication is effective in recruiting prospective students, with the hope that the students concerned can gain knowledge of religion and the world.*

Keywords: *Communication, Persuasive, Santri*

Pendahuluan

Dalam menjalankan kehidupan bermasyarakat tentu komunikasi disini sangatlah berperan penting demi menjunjung keharmonisan dalam bersosil dan bermasyarakat karena komunikasi adalah salah satu landasan utama dalam kehidupan, telebih jika memiliki tujuan untuk meyakinkan dan membuat mayarakat tertarik terhadap apa yang ingin dicapai. Istilah komunikasi berpangkal dari bahasa latin communis yang artinya membuat kebersamaan atau membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih.

Komunikasi juga berakar dari bahasa latin communico yang artinya membagi (Hafied Cangara, 2018: 25).

Komunikasi sendiri memiliki arti penyampaian sekumpulan pesan yang akan disampaikan dari satu kelompok yang biasa dikenal dengan komunikator kepada kelompok lainnya yang disebut dengan istilah komunikan. Komunikator merupakan pemeran utama dari terbentuknya sebuah komunikasi, karena manusia merupakan makhluk sosial dimana manusia memiliki sifat saling berinteraksi dengan satu sama lain.

Menurut Rahmat Komunikasi akan dikatakan efektif apabila menimbulkan pengaruh pada sikap seseorang, komunikasi yang efektif paling tidak menimbulkan lima hal, salah satunya mempengaruhi sikap seseorang ini kemudian disebut komunikasi persuasif. Secara istilah komunikasi persuasif diartikan sebagai usaha sadar dalam mengubah pikran dan tindakan dengan memanipulasi motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan (Ritonga). Persuasif bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang (Marlena) (Siti Aisyah, 2021: 63).

Komunikasi persuasif sendiri berasal dari dua kata yaitu komunikasi dan persuasif, ditinjau dari segi istilah komunikasi atau dalam bahasa Inggris communication yang berasal dari kata, latin communication dan bersumber dari kata communis yang berarti sama. Sama maksudnya disini yaitu sama makna. Komunikasi secara sederhananya dapat didefinisikan sebagai salah satu proses dalam menyampaikan pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui media dan menimbulkan atau mendatangkan sebuah informasi antara satu sama lain sehingga mendapatkan feedback atau timbal balik dari lawan bicara kita (Onong, 2018: 9)

Persuasif berasal dari bahasa latin (persuasio), inggris (persuade), yang secara hafiah berarti membujuk atau merayu. Persuasif juga bermakna ajakan kampanye dan propoganda. Jalaludin Rakmat dikutip oleh Jufri Hasani Z, menurutnya persuasif yaitu suau Teknik Informasi yang terfokus pada proses mempengaruhi pendapat, tindakan dan sikap orang lain dengan manipulasi psikologis hingga orang tersebut bertindak sesuai kehendaknya sendiri (Jufri, 2021: 46).

Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang mempunyai sifat mempengaruhi seseorang atau audience atau komunikannya. Sehingga bertindak sesuai dengan yang diharapkan oleh seorang komunikator. Komunikasi persuasif ini mempunyai kesempatan dan peluang yang sama untuk saling mempengaruhi dan memberi tahu audiens tentang tujuan dari persuasif itu sendiri. Yang dikehendaki dalam komunikasi persuasif adalah sebuah perubahan, keyakinan dan sikap dimana suatu perubahan tersebut bukan atas kehendak dari komunikator melainkan kehendak dari komunikan itu sendiri.

Menurut Devito, usaha melakukan persuasi ini memutuskan perhatian pada upaya mengubah atau memperkuat sikap atau kepercayaan khalayak atau pada upaya mengajak mereka bertindak dengan cara tertentu. Persuasi juga dipahami sebagai usaha merubah sikap melalui penggunaan pesan dan berfokus pada karakteristik komunikator dan pendengar (Arifah, 2021: 11).

Dari beberapa penjelasan seorang penulis diatas mempunyai maksud bahwa komunikasi persuasif merupakan salah satu cara untuk mempengaruhi masyarakat dan

orang lain sesuai dengan keinginan kita, untuk menyampaikan informasi yang bertujuan untuk mempengaruhi komunikan baik dari segi sifat, sikap, serta sudut pandang dan keyakinan melalui cara merayu, membujuk, untuk menarik minat masyarakat yang dalam hal ini pada proses Rekrutmen calon santri.

Maka peran komunikasi sangat diperlukan dalam kehidupan bersosialisasi, bahkan pada saat proses pembelajran, karena proses pembelajaran pada hakikatnya adalah proses berkomunikasi, yaitu proses penyampaian pesan dari sumber pesan pengjar/pendidik melalui saluran atau media tertentu ke penerimaan pesan santri. Dalam hal ini komunikasi persuasif merupakan salah satu hal penting yang harus ada dalam proses mempengaruhi atau ajakan kepada masyarakat untuk memasukkan anaknyake Rumah Tahfidz, karena dalam mempengaruhi atau mengajak masyarakat diperlukan teknilk serta maupun tahapan untuk menentukan berhasil atau tidaknya mereka dalam mempengaruhi atau mengajak pada saat Rekrutmen Santri.

Rekrutmen atau penerimaan santri baru dalam sistem pengrekrutan di Rumah Tahfizh" Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi" Palembang,memiliki cara tersendiri dalam mempromosikan kepada masyarakat tentang keunggulan yang dimiliki oleh Rumah Tahfizh tersebut, hal seperti ini sangat penting untuk dipelajari lebih lanjut oleh pengurus atau pengelola Rumah Tahfizh khususnya dalam bidang Sumber Daya Manusia (SDM), untuk mengatur dan membuat perencanaan saat akan melakukan rekrutmen santri dan berhadapan dengan masyarakat perlu adanya komunikasi yang efektif agar pesan dan potensi-potensi yang akan di sampaikan diterima dengan baik, dan tersampaikan dengan jelas kepada masyarakat. Salah satu faktor utama dari kesuksesan rekrutmen santri adalah seleksi, pentingnya proses seleksi seorang santri dalam menyelenggaraan pendidikan menentukan kualitas dan minat yang akan dijadikan pilihan oleh calon santri dalam mengembangkan diri. Diantara fungsi seleksi adalah menganalisis informasi hasil dari proses sebelumnya

Dalam sistem penerimaan Santri atau peserta didik lebih cenderung pada cara di mana sistem dalam penerimaan santri dan penetapan kriteria dalam penerimaan santri baru yang di inginkan oleh suatu lembaga pendidikan. Di antara sistem penerimaan santri baru ada dua macam sistem: Pertama, dengan cara menggunakan sistem promosi; kedua, menyebarkan brosur; dan yang ketiga melakukan sosialisasi (Agung, 2021: 145). Wali santri yang mengetahui adanya informasi tersebut mendatangi lokasi Rumah Tahfidz atau sekedar bersilahtuhrahmi atau bertanya-tanya mengenai Rumah Tahfidz, pada saat itulah pengurus Tahfidz mulai mempengaruhi wali santri untuk mengajak, merayu, atau meyakinkan degan cara menjelaskan keunggulan-keunggulan dari Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi palembang. Untuk memperoleh calon santri yang berkualitas, maka perlu proses sosialisasi yang efektif supaya para calon santri tertarik untuk masuk Rumah Tahfizh Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi. Demi menciptakan kader da'i dan da'iyah yang berbakat dan disiplin serta memiliki wawasan dan ilmupengetahuan yang luas. Serta dapat memberikan contoh yang baik supaya menarik masyarakat untuk masuk ke Rumah Tahfizh Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi Palembang.

Santri merupakan orang yang mendalami pembelajaran ilmu agama kepada ustadz atau kepada seorang kiyai. Santri merupakan komponen penting dalam lembaga

pendidikan, secara singkat santri secara formal adalah orang yang sedang berada dalam tingkat perkembangan dan pertumbuhan baik secara psikis, maupun fisik (Mustari). Untuk menghasilkan santri yang berkualitas maka perlu untuk Memanajemen santri agar dalam proses penataan dan pengaturan terhadap kegiatan yang berkaitan dengan santri dapat meningkatkan mutu lembaga pebdidikan.

Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi merupakan suatau lembaga atau tempat belajar dan menghafal Al-Quran dan mengamalkan serta membudidayakan nilai-nilai Al-Quran dalam kehidupan sehari-hari. Tahfidz yaitu "Menghafal" atau peoses pengulangan suatu pelajaran, baik dengan cara membaca maupun dengan cara mengafal dan mendengar. Pengertian Al-Quran menurut Hasbi Ash Shidieqy adalah "wahyu ilahi yang diturunkan kepada Muhammad SAW, yang telah disampaikan kepada kita ummatnya dengan jalan mitawattir, yang dihukum kafir orang yang mengingkarnya (Aman Ma'mun, 2018: 56).

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa Tahfidz Al-Quran adalah suatu proses untuk memelihara dan menjaga serta melestarikan kemurnian dari kitab suci Al-Quran yang diturunkan kepada Rasulullah SAW, di luar kepala agar tidak terjadi perubahan dan pemalsuan serta dapat menjaga dari kelupaan baik secara keseluruhan maupun sebaginya. Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi Palembang berada di Lorong Taman Bacaan N0. 34, Tangga Takat, kec. Sebrang ulu II, Kota Palembang, sumtra selatan 30111. Didirikan pada Januari 2021. Melihat dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik mengangkatnya menjadi sebuah skripsi yang berjudul "Komunikasi Persuasif dalam Rekrutmen Calon Santri rumah tahfizh Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi Palembang". Adapun yang dimaksud dalam studi ini adalah penelitian yang bertujuan untuk mengungkap teknik komunikasi persuasif pada proses rekrutmen yang dilakukan oleh pengurus rumah tahfizh Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi palembang, Sehingga masyarakaat percaya dan yakin untuk memasukkan anaknya menjadi bagian dari santri Rumah Tahfizh Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi palembang.

Metode

Steven Dukeshire dan Jennifer Thurlow menyatakan bahwa "researce is the systematik collection and presentation of information". Penelitian merupakan cara yang sitematis untuk mengumpulkan data dan mempersentasikan hasilnya. Selanjutnya Creswell menyatakan bahwa "*research methods involve the form of data collection, analysisan interpretation that research proposes for the studies*". Metode penelitian merupakan proses kegiatan dalam bentuk pengumpulan data, analisis dan membrikan interpretasi yang terkait dengan tujuan penelitian (Sugiono, 2019: 2).

Metode Penelitian Secara Umum di mengerti sebagai suatu kegiatan ilmiah yang dilakukan secara bertahap dimulai dengan penentuan topik, Pengumpulan data dan menganalisis data, sehingga nantinya diperoleh suatu pemahaman dan pengertian atas topik, gejala atau isu tertentu. Dikatakan 'bertahap' karena kegiatan ini berlangsung mengikuti suatu proses tertentu, sehingga ada langkah langkah yang perlu dilalui secara berjenjang sebelum melangkah pada tahap berikutnya (Raco, 2023).

Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah komunikasi persuasif dalam pengrekrutan calon santri di Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi Palembang.Sifat

Penelitian Dilihat dari sifatnya, penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat pecandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta. Guna memberikan penjelasan dan jawaban dengan mendeskripsikan tentang sistem pengrekrutan di Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi Palembang. Penelitian bertempat di JL. K.H. Azhari Lorong Taman Bacaan RT. 06 RW. 03 kelurahan Tangga Takat Kecamatan Seberang Ulu II kota Palembang provinsi Sumatra Selatan.

Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini dilakukan di rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi Palembang dengan jumlah informan 5 orang dengan informasi yang berbeda-beda, yang pertama Mudir rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi ustad Muhammad Syabani, kedua dengan pengurus rumah tahfidz ustad H. Ahmad Qurniawan S.H, ketiga sekertaris rumah tahfidz ustad Wahyudi, dan 2 perwakilan santri rumah tahfidz wa ta'lim mahabbaul ilmi. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal27 November 2023 Samapai 8 Desember 2023.

Sesuai hasil wawancara yang dilakukan kepada subjek penelitian dan observasi yang telah dilakukan peneliti secara langsung ke rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan pada bab yang terdahulu, yang meliputi tentang Pola komunikasi dalam rekrutmen calon santri rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi, dan faktor penghambat serta pendukung dalam rekrutmen calon santri. Untuk menganalisis permasalahan ini peneliti akan menghubungkan dengan hasil wawancara yang telah dilaksanakan di rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi. Adapun teroi yang diambil peneliti yaitu teori menurut Heath dan Littelejhon antara lain:

A. Informasi sebagai alat pengaruh sikap

Informasi tersebut dapat mempengaruhi sikapnya sesuai konsep yang diperolehnyaserta mampu mengelola informasi dengan baik, dan informasi tersebut dapat mempengaruhi sesuai konsep yang diperoleh saat mengelola informasi. Pertanyaan yang di berikan penulis kepada Mudir rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi Ustadz Muhammad Syabani yaitu: Bagaimana Pola komunikasi persuasif dalam rekrutmen calon santri rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi. Utadz Muhammad Syabani menjawab:

"Pola komunikasi yang kami gunakan yaitu dengan berkomunikasi secara langsung dengan masyarakat umum untuk menyebarkan informasi mengenai rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi, biasanya dalam menyampaikan pesan, pesan yang kami sampaikan tersampaikan dengan baik kepada masyarakat sehingga masyarakat tertarik untuk menjadikan rumah tahfidz sebagai wadah untuk mengembangkan kemampuan anak-anaknya untuk menuntut ilmu agama terkhususnya dalam menghafal al-quran, dalam penerimaan santri pola komunikasi yang efektif juga melibatkan kejelasan, kehangatan dan saling pengertian antara pihak rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi dan calon santri" (Ustadz Muhammad Syabani, wawancara 1 Desember 2023).

Dengan pertanyaan yang sama peneliti bertanya kepada informan Ustadz H. Ahmad Qurniawan S.H sebagai pembina ia menjawab:

"Di sini pola komunikasi dalam penerimaan santri di rumah tahfidz yang baik melibatkan satu sama lain dan saling mendengrakn serta memberikan arahan yang jelas dan menciptkan lingkungan yang terbuka sehingga dalam penyampaian pesan yang kami berikan tersebut dapat diterima dengan baik di tengah masyarakat, sertma memahami kebutuhan calon santri dan harapan santri serta memberikan umpan balik yang konstruktif. Dalam pola kominkasi juga penting untuk memiliki pola komunikasi yang transparan dan profesional serta memberrikan informasi yang jelas." (Ustadz Muhammad Qurniawan, Wawancara 1 Desember 2023).

Berdasarkan hasil wawancara kepada dua informan di atas bahwasannya rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtaaul ilmi menggunkan pola komunikasi secara langsung karena menurut kedua informan ini pola komunikasi yang digunkan ini sangat efektif untuk menyampaiakn pesan kepada masyrakat sehingga pesan yang diberikan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Pola komunikasi yang digunakan dalam peneriman santri dan santriwati di rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi adalah information integration yang erat kaitannya dengan hubungan Masyarakat (humas). Pada teori ini tedapat hubungan timbal balik yang saling menguntungkan diantara kedua belah pihak dengan cara saling mempengaruhi satu sama lain. Pada teori ini sesorang bisa memberikan dan menentukan sikapnya sesuai dengan informasi yang diterimanya.

Sejalan dengan teori ini, pada rumah tahfidz rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi juga menyampaikan informasi kepada pihak calon santri dengan memaparkan apa saja program kerja dan keunggulan serta hal yang akan diperoleh jika bergabung dengan rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi. Dengan melaksanakan prinsip-prinsip yang terdapat di dalam komunikasi persuasif, tujuan komunikasi, prinsip pemaparan yang selektif, prinsip partisipasi khalayak, prinsip inokulasi, dan prinsip besaran perubahan maka diharpkan calon santriwati tertarik untuk bergabung dan menimba ilmu di rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi.

Selanjutnya penulis memberikan pertanyaan kepada mudir Rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi Ustadz Muhammad Syabani yaitu apa faktor penghambat dan pendukung dalam rekrutmen calon santri rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi ia menjawab:

"Jadi faktor penghambat dan pendukung dalam rekrutmen calon santri di rumah tahfidz kami ini sebenarnya tidak ada faktor yang menghambat secara serius selama rekrumen alhamdulillah selalalu lancar dan aman-aman saja dan tidak ada masalah selama proses rekrutmen atau penerimaan calon santri. Selanjutnya untuk faktor pendukung sendiri yaitu ada niat dari calon santri yang ingin belajar ilmu al-quran serta kesadaraan dari masyarakat bahwasannya belajar ilmu al-quran itu sangtalah penting." (Ustadz Muhammad Syabani, Wawancara 1 Desember 2023).

Jadi berdasarkan hasil wawancra di atas dapat disimpulkan bahwa dalam proses rekrutmen atau penerimaan calon santri rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi tidak ada faktor penghambat yang dirasakan oleh pihak rumah tahfidz karena selama berjalannya rekrtmen calon santri baru selalu berjalan dengan baik sesuai

prosedur yang ada, sedangkan faktor pendukung nya ada kemauan dari calon santri untuk menimbah ilmu terkhusus dalam belajar ilmu al-quran serta dukungan dari kedua orang tua santri sehingga dengan adanya semangat yang diberikan orang tua santri membuat santri lebih giat dan semangat dalam menghafal al-quran.

Dalam peleksanan penerimaan santri sering kali terkendala maka dari itu harus menggunakan proses komunikasi yang baik, maka komunikasi yang tepat yaitu menggunkan komunikasi persuasif dimana komumikasi ini berfungsi untuk mempengaruhi dan meyakinkan banyak orang. Karena komunikasi merupakan suatu proses ketika seseorang atau beberapa orang, kelompok, organisasi, dan masyarakat menciptakan serta menggunkan informasi agar terhubung dengan lingkungan orang lain, maka dari itu komunikasi tidak bisa luput dari kehidupan sehari-hari karena komunikasi merupakan bagian dari kehidupan manusia itu sendiri.

B. Variabel Pengaruh Sikao

Teori ini menjelaskan bagaimana individu dapat dipengaruhi oleh informasi. Informasi baru dapat mempengaruhi atau mengubah sikap jika informasi itu dapat mengubah penilaian individu tentang arahan (valance) dan bobot (weight). Yang Membuat Santri Tertarik Untuk Bergabung Menjadi Bagian Dari Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbtul Ilmi Pengurus rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi ustad muhammad syabani menjawab:

"Menurut kami daya tarik dari rumah tahfidz kami ini karena adanya program kelas bahasa, dimana kami menyedikan kelas bahasa seperti bahasa arab dan bahasa inggris dengan adanya pembelajaran tentang bahasa ini membuat calon santri tertarik untuk menjadi bagian dari kami, tidak hanya itu kami juga menyediakan ekstrakulikuler hadroh, kegiatan ini berfungsi untuk mengembangkan bakat calon santri yang mempunyai hobi dibidang kesenian, hadroh, kegiatan kami ini sering ditampilakn di kegiatan-kegiatan resmi seperti acara maulid nbi, dan hari besar lainnya, selain itu juga tahfidz kami belajar ilmu fiqih dan akhlak dengan di adakanya pembelajaran ini kami berharap santri yang belajar disini dapat mengaplikasikan nya dalam kehidupan sehari-hari, sehingga dengan adanya beberapa program bembelajaran tersebut membuat santri menjadi lebih semangat untuk menimbah ilmi, dengan adanya kegiatan positif tersebut semoga bisa mejadi amal ibadah kami." (Ustadz Muhammad Syabani, Wawancara 1 Desember 2023).

Penulis dapat menyimpulkan bahwa yang membuat calon santri tertarik dengan rumha tahfidz wa ta'lim mahabbtulilmi karena adanya program belajar yang bisa mengembangkan kemampuan mereka seperti adanya program belajar bahasa inggris, bahasa arab dan belajar ilmu fiqih. Di rumah tahfidz ini juga menyediakan ekstrakulikuler, jadi untuk calon santri yang mempunyai kemampuan dalam berseni bisa belajar dirumah tahfidz ini.

Selanjutnya penulis juga memberikan pertanyaan kepada informan yaitu Yang Menjadi Ciri Khas Dari Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi. ustadz Muhammad Syabani menjawab:

"Kita berbeda dari rumah tahfidz yang lain, kalo rumah tahfidz yang lain khusus untuk menghafal karena programnya rumah tahfidz ya hanya belajar al-quran, tajwid dan menghafal. Tapi rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi berbeda karena mempunyai program seperti program umum, program agama salah satunya kurikulum bahasa inggris, bahasa arab, fiqih dan akhlak ada juga ekstrakulikuler seperti hadroh, kemudian kami melatih santri untuk menjadi pemimpim dalam membaca yasin, tahlil dan juga do'a, itulah yang membuat rumah tahfidz kami berbeda dari yang lain" (Ustadz Muhammad Syabani, Wawancara 1 Desember 2023).

Dari hasil wawancara penulis membuat kesimpulan bahwa yang menjadi ciri khas dari rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi adalah program belajar nya yang tidak terfokus untuk menghafal saja, karena umumnya rumah tahfidz itu hanya fokus menghafal tapi rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi ini banyak program belajar sehingga membuat santri tertarik untuk belajar ilmu agama terkhuss dalam menghafal al-quran dan tidak bosan dalam menimba ilmu. Selanjutnya penulis memberi pertanyaan kepada pengurus rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi yaitu Proses apakah yang Dilakukan Pihak Rumah Tahfidz Dalam Menyeleksi Santri Baru, ustadz Muhammad syabani menjawab:

"Biasanya kami dalam menyeleksi santri akan diberi keras formulir yang berisikan tentang data diri calon santri, selanjutnya akan dites dalam bacaan al-quran nya jika dalam membaca al-quraan nya lancar tanpa terbata bata akan masuk ke kelas menghafal, selain menyedikan kelas menghafal disini kami juga ada kelas iqro bagi santri yang belom lancar akan di taruh di kelas iqro terlebih dahulu dan di bimbing ole para ustadz dan ustazah yang ada" (Ustadz Muhammad Syabani, Wawancara 1 Desember 2023).

Dalam proses penerimaan santri, penulis dapat menyimpulkan bahwa proses yang dilakukan yaitu dengan memberi formulir kepada calon santri selanjutnya akan di isi oleh calon santri dan di serahkan kepada pengurus rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatuk ilmi kemudian dilakukan tes membaca al-quran.

C. **Aplikasi teori *information integration* dalam praktik dan penelitian *public relation.***

Dalam teori ini informasi ditujukan untuk menambah kepercayaan baru yang terkait dengan topik atau organisasi. Penyebaran informasi ini dapat dilakukan melalui berbagai media komunikasi public relation, seperti brosur, website dan media sosial lainnya. Penulis memberi pertanyaan kepada informan yaitu apa yang dilakukan pengurus rumah tafidhz dalam menyebarkan informasi. Ustad H. Ahmad Qurniawan S.H menjawab:

"Kita banyak cara untuk menyebarkan informasi-informasi untuk menarikorang-orang untuk belajar dirumah tahfidz, salah satunya menggunkan media sosial yang berupa fecebook, Instagram, YouTube dan media sosial lainnya, kita menggunakan media seperti itu, selain dari pada media kami sering memberi informasi di dalam sebuah majlis atau lewat pergaulan setiap hari, kami terkadang menawarkan bahwa kami punya rumah tahfidz, kami membuka pendaftaran untuk menerima santri yang ingin belajar dirumah tahfidz, selain itu biasanya menyebarkan informassi melalui acara-acara yang diadakan oleh rumah tahfidz

yang mengundang orang dari luar seperti acara maulid nabi misalnya, disanalah kesempatan kami untuk menyebarkan informasi tentang rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi, bahwa kami mempunyai Lembaga rumah tahfidz, selain itu kami juga menggunakan brosur untuk menyebarkan informasi biasanya brosur tersebut disebar ke musholla, masjid, teman terdekat, dan masyarakat sekitar darisanalah biasanya kami menyebarkan informasi mengenai lembaga kami." (Ustadz Ahmad Qurniawan, Wawancara 1 Desember 2023).

Dari hasil wawancara penulis menarik kesimpulan bahwa dalam menyebarkan informasi pihak rumah tahfidz lebih memanfaatkan media sosial, karena dengan menggunakan media sosial informasi dapat tersebar dengan cepat sehingga massyarakat umum bisa mendapatkan informasi dengan mudah dan media sosial sekarang pun bisa diakses dengan mudah dan dimana pun. Karena menurut pengurus rumah tahfidz media sosial adalah tempat pneyebaran informasi yang efektif.

Selanjutnya Pertanyaan yang diberikan seorang penulis kepada informan yaitu informasi apa saja yang disampaikan rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi Palembang. Ustad Muhammad Syabani menjawab:

"Salah satunya mengenai tentang pembukaan atau pendaftaran santri baru, kemudian kami memberikan informasi tentang majlis yang sering diadakan oleh rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi , kemudian memberi informasi mengenai Donatur yang ingin ikut serta untuk mengembangkan rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi, selain itu juga ada informasi tentang orang tua asuh, orang tua asuh yang dimkasud disini yaitu orang yang membiayai beberapa santri atau yang memfasilitasi santri dalam proses belajar untuk mencapai sebuah tujuan." (Ustadz Muhammad Syabani, Wawancara 1 Desember 2023).

Penulis menarik kesimpulan dari hasil wawancara bahwa informasi yang diberikan pihak rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi mengenai tentang jadwal penerimaan santri baru dimana informasi ini disebrakan secara online melalui media sosial maupun secara langsung, tidak hanya itu pengurus rumah tahfidz biasanya memberi informasi mengenai donatur, donatur yang dimaksud disini adalah orang yang ingin berinfak atau sering disebut dengan orang tua asuh yang memfasilitasi beberapa santri untuk mendapat pahala dengan cara memberi uang atau keperluan rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi palembang.

Pertanyaan selanjutnya yang diberikan penulis untuk informan yaitu apa tanggapan Santri Saat Rumah Tahfidz Menyampaikan Pesan Tentang Rumah Tahfidz Wa Ta'lim Mahabbatul Ilmi informan yang bernama Muhammd adam salah satu santri rumah tahfidz ia mejawab:

"Saya melihat informasi tentang rumah tahfidz melalui poster atau brosur yang di sebar pengurus rumah tahfidz saat saya melihat selembar kertas itu saya menerima infomasi itu dengan baik karena dalam poster tersebut terdapat informaasi mengenai pendaftaran santri baru, selain itu juga terdapat program yang menarik dari tahfidz ini, sehingga saya membagi informasi tersebut kepada ibu saya sehingga saya mendapatkan izin utuk mengaji

atau menghafal al-quran disini. Alhamdulillah saya bangga bisa menjadi bagian dari rumah tahfidz ini." (Adam, Wawancara 5 Desember 2023).

Selain muhammad adam ada Aisyah yang saya wawancara dengan pertanyaan yang sama yaitu tanggapan santri saat rumah tahfidz menyampaikan pesan tentang rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi Aisyah pun menjawab:

"Saya menerima informasi itu dengan cepat karena saya melihat nya di media sosial facebook dan istagram saya langsung memberi tau orang tua saya mereka pun langsung menyetujui untuk bergabung di rumah tahfidz tersebut. Selanjutnya saya mendaftar kan diri saya ke rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi saya sangat senang bisa menjadi bagian dari sini karena ustadz dan ustadzah yang mengajar disini sangat baik dan ramah, jika saya ada salah saat tasmi para ustadz dan ustazah memberi tau kesalahan saya dengan cera pelan dan lembut sehingga saya bersemanggat untuk menjadi penghafal al-quran dan saya ingin memberikan mahkota kepada kedua orang tua saya." (Aisyah, Wawancara 5 Desember 2023).

Kesimpulannya adalah Pesan yang disampaikan mengenai rumah tafidz wa ta'lim mahabbtul ilmi di respon dengan baik oleh calon santri karena dalam penyampaian pesan itu sendiri terdapat informasi yang menarik, calon santri juga merespons dengan antusias dan serius saat pengurus rumah tahfidz menyampaikan pesan. Calon santri menanggapi informasi yang disampaikan dengan baik karena informasi tersebut disebarkan dengan akurat mulai dari jadwal penerimaan santri serta program yang disedikan dari rumah tahfidz itu sendiri. Sehingga informasi yang disampiakn tersebut di respon oleh calon santri itu dengan baik.

Untuk meyakinkan para calon santri pengurus memberi argumen yang benar-benar jelas, dan mudah dimengerti, seperti memberi informasi yang akurat mengenai Lembaga wa ta'lim mahabbatul ilmi, maka keluarlah pertanyaan yang diberikan seorang penulis kepada informan yaitu bagaimana cara pengurus rumah tahfidz meyakinkan santri untuk bergabung di Lembaga wa ta'lim mahabbatul ilmi. Ustad Wahyudi menjawab:

"Cara pengurus rumah tahfidz meyakinkan para calon santri untuk bergabung, kami menawarkan beberapa program unggulan yang kami miliki seperti program ekstrakulikuler. Kegiatan ekstrakulikuer ini merupakan salah satu program untuk menarik minat para calon santri untuk bergabung menjadi bagian dari Lembaga wa ta'lim mahabbatul ilmi, salah satunya hadroh selain itu rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi mempunyai kelas bahasa, seperti bahasa inggris dan bahasa arab, kemudian di tambah dengan belajar fiqih, dan kajian akhlak kegiatan ini berfungsi untuk mengembangkan kemampuan para calon santri agar lebih paham tentang ilmu agama. Dengan adanya kelas bahasa dan kajian fiqih kami berharap para calon santri menjadi anak yang mempunyai kecintaan terhadap al-quran dan mempunyai akhlak yang baik." (Ustadz Wahyudi, Wawancara 5 Desember 2023).

Penulis menarik kesimpulan bahwa cara pengurus menarik perhatian santri dengan memberi informasi yang menarik mengenai rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi seperti menginformasikan tentang program belajar yang ada di rumah tahfidzwa ta'lim mahabbatul ilmi. Dalam menyebarkan informasi rumah

tahfidz memberikan informasi yang akurat mengenai perkembangan rumah tahfidz itu sendiri, dalam menyebarkan informasi ini pengurus memanfaatkan media sosial. Pertanyaan yang di ajukan penulis kepada informan yaitu media apa yang digunakan pengurus rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi dalam menyebarkan informasi. Ustad Muhammad Syabani menjawab:

"Kami menyebarkan informasi melalui media sosial karena kan sekarang sudah canggih dan mudah juga di akses sehingga kami memanfaatkan media sosial untuk menyIebarkan informasi, karena menurut kami media sosial merupakan alternatif untuk menyebarkan informasi mengenai rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi Palembang. Selain media sosial biasanya informasi yang disampaikan melalui mulut kemulut, selanjutnya santri juga memberi informasi kepada temannya bahwa ada rumah tahfidz tempat belajar yang mempunyai banyak program belajar, jadi informasi ini dapat disampaikan melalui media sosial dan orang ke orang, baik dari pengurus maupun santri dan warga sekitar yang mengetahui tentang Lembaga kami." (Ustadz Syabani, Wawancara 5 Desember 2023).

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengurus rumah tahfidz wa ta'lim mahabbtul ilmi dalam menyebarkan informasi mereka memanfaatkan media sosial dan memeberi informasi melalui mulut kemulut atau orang ke orang dengan cara tersebut informansi yang disampaikan pun di terima oleh masyarakat sekitar dengan baik

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai Komuniaksi Persuasif dalam Rekrutmen Calon Santri Wa Ta'lim Mahabbatul ilmi melalui kegiatan wawancara, observasi, dan dokumentasi maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Pertama, Pola komunikasi yang digunakan dalam rekrutmen calon santri di rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi dengan pola komunikasi secara langsung dengan masyarakat umum, dalam penerimaan calon santri yang melibatkan satu sama lain dan saling mendengarkan serta memberikan arahan yang jelas dan menciptakan lingkungan yang terbuka sehingga dalam penyampaian pesan dapat diterima dengan baik.

Kedua, faktor penghambat dalam rekrutmen calon santri wa ta'lim mahabbatul ilmi berdasarkan hasil wawancara menurut informan tidak ada faktor yang menghambat secara serius dalam proses rekrutmen atau penerimaan santri baru, selanjutya untuk faktor yang mendukung dalam proses penerimaan santri baru rumah tahfidz wa ta'lim mahabbatul ilmi yaitu adanya niat dari calon santri untuk menuntut ilmu agama dan ingin belajar ilmu Al-quran secara mendalam.

Daftar Pustaka

Cangara, H. Hafied. 2018. Pengantar Ilmu Komunikasi Edisi Ketiga. Depok: Rajawali Pers.

Cholid Narbuko, H. Ahmadi. 2005. Metodologi Penelitian. Jakarta: Bumi Aksara

Dia Kelaut, dkk. 2021. "Teknik Komunikasi Persuasif Buya Yahya Pada Ceramah "Apa Dan Bagaimana Hijrah Itu, Jurnal Teknik Komunikasi Persuasif", Realit, Vol. 19, No. 1, Januari-Juni 2021.

El Yaser Mishbah. 2020. Upaya Komunikasi Persuasif Berzakat Ke Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS), Pdf Jurnal Online Mahasiswa Komunikasi, Padang 2016, diakses pada hari Minggu 27 September 2020.

Harahap Darwin. 2020. "Komunikasi persuasif dosen dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa fakultas dakwah dan ilmu komunikasi IAIAN padang sidimpuan", Jurnal hikmah, Vol.14 N01, 1 juni 2020

Hartawan Yusuf. 2020. "Komunikasi Persuasif Disnakertrans Kota Bogor Mengatasi Masalah Pengangguran Generasi Milenial", Jurnal Komunikasi, Vol .3, No. 2,2020

Hasani Z Jufri. 2021. Komunikasi Persuasif Dalam Al-Quran persepsi Sosiologi Masyarakat Makkah Dan Madinah. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group.

Hidayat, dkk. 2020. "Analisis Pola Rekrutmen Tenaga Pendidik", Jurnal of Educational Management, Vol. 1, No.2, September 2020

Husin Alfiansyah. 2022. "Komunikasi persuasif (Dakwah Quraish Dalam Chanel Youtube Najwa Shihab)", Jurnal kajian Islam, Vol. 4 N0. 1, 1 Maret 2022.

Husnah Asmaul, dkk. 2023. Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan, Vol. 2 (6), 2023

Ichsan Nurul, dkk. 2021. "Sistem Informasi pendaftaran santri baru berbasis WEB dengan pemanfaatan UML pada Ponpes Daarun Nizham", Jurnal Profitabilitas Vol 1 No 2021

Jannah Misbahul, dkk. 2023. "Manajemen Rekrutmen Dan Seleksi Guru Bahasa Arab Di Pondok Tahfidz Putri Darul Mubarak Curup (DMC)", Jurnal Manajemen Dewantara, Vol. 7, No.1, 2023

Komara Erwan. 2021. "Komunikasi Persuasif Dakwah Dr. Zakir Naik", Jurnal Buana komunikasi, Vol. 02 No. 01, Juni 2021

Martin Apris, Desi Maulina. 2022. "Strategi Komunikasi Dinas Sosial Dalam Usaha Pemberdayaan Masyarakat Berkebutuhan Di Kabupaten Nagan Raya", Jurnal Inovasi Penelitian, Vol. 3, No. 4 September 2022

Masri Singarimbun dkk. 1989. Metode Penelitian Survai. Jakarta: PT Pustaka LP3ES Indonesia.

Maya Astri Widya. 2023. "Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap Mental dan Karakter (Studi Pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)", Jurnal Studi Ilmu Komunikas, Vol. 02, No. 02, Mei 2023

Muhammad, Aman Ma'mun. 2018. "Kajian Pembelajaran Baca Tulis Al-Quran", Jurnal Pendidikan Islam, Vol. 4, No. 1. Maret 2018.

Nur Rahmi Fatiya dkk. 2019. "Komunikasi Persuasif Pada Pelaksanaan Advokasi Public Relations", Jurnal Komunikasi Global, Vol 8. No 2,2019

Nurdin Ali. 2018. Manajemen Sumber Daya Manusia, Cet. 1. (Cv. Qobun 2018).

Prayoga Rendi, dkk. 2023. "Komunikasi Persuasif Leader Dalam Merekrut Calon Agen Asuransi Pada Pt Prudential Syariah Cabang Binjai", Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam, Vol 4 No 5, 2023

Raco. 2023. "Metode Penelitian Kualitatif Jenis Karakteristik Dan Keunggulanya" hal 2-3 di akses tgl (25/08/2023)

Rochmad Widodo, dkk. 2022. "Strategi Rektutmen SDM Untuk Memenuhi Kebutuhan Pendidik Dan Tenaga Kependidikan Di Pendidikan Terintegrasi Pondok Pesantren Mahasina Darul Qur'an Wal Hadits (Mts Dan MA)". Jurnal Kepemikiran Islam, Vol.12, No.2, 2022

Siti, Aisyah Hajar., & Muhammad Syukron Anshori. 2021. "Strategi Komunikasi Persuasif Farah Qoonita Dalam Menyampaikan Dakwah Melalui New Media". Vol. 1, No. 2, Aksiologi: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial, 2021.

Sugiono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&A, Edisi ke-2, cetakan Ke-1, September 2019

Sukma, Alam. 2020. "Peran Influencer Sebagai Komunikasi Persuasif Untuk Pencegahan Covid-19", Jurnal Spektrum komunikasi, Unikasi Vol.8 No 2, Desember 2020.

Suryaningsih Arifah. 2021. "Peningkatan Motivasi Belajar Siswa Secara Online Pada Pelajaran Animasi 2D Melalui Strategi Komunikasi Persuasif", Jurnal Karya Ilmiah Guru, 2021, Vol. 5, No. 1, Edisi Khusus KBM Pandemi COVID 19

Surybata Sumadi. 1983. Metodelogi Penelitian. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Uchjana Effendy Onong. 2018. Ilmu Komunikasi Teori Dan Praktek. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Wais Al qorni Agung, Endin Mujahidin. 2021. "Manajemen Rekrutmen Santri Tahfidz Al-Quran di Ma'had Tahfidz Bina Madani Putri Bogor", Vol. 14, No. 2, 2021, Jurnal pendidikan islam. h.145.

Wibowo Rakhmat, dkk. 2018. "Teknik Rekrutmen", Jurnal Tawadhu, Vol. 2. No.2. 2018.

Willy, Abdullah Willy. 2018. Metode Penelitian Terpadu Sistem Informasi. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Wulandari Ai Wanda, dkk. 2023. "Komunikasi Peruasif Orang Tua Dengan Anak Dalam Membentuk Perilaku Taat Beribadah di Desa Jati Kusuma", Jurnal Indonesia: Manajemen Informatika Dan Komunikasi. Vol 4 No 2, Mei 2023.

Yudhoyono Reforman Tyasto. 2021. Hambatan Komunikasi Persuasif, Fakultas Psikologi UMP, 2021