

EFEKTIVITAS KOMUNIKASI PERSUASIF GURU DALAM MENINGKATKAN KEPERCAYAAN ORANG TUA MURID (STUDI KASUS : MTS SYAMSUL ULUM SUKABUMI)

Ilham Sadjali¹

¹Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, Universitas Ibn Khaldun Bogor
ilhamsadjali25@gmail.com

Abstract: *School is an educational institution that conducts learning for students. A good strategy needs to be pursued so that the school is attractive to parents so that new students at the school will increase. Persuasive communication is certainly one of the techniques in increasing the interest and trust of students and parents to enroll in the school. With the persuasive communication is expected to provide positive information to others. Persuasive communication is communication that affects the audience or communicant, so that they act in accordance with what the communicator expects. This study aims to find out how the effectiveness of persuasive communication built by teachers in increasing the trust of parents of students, as well as knowing how parents believe in persuasive communication carried out by the school. This study uses a qualitative method by conducting documentation, observation and interviews. The results of the study indicate that persuasive communication built by teachers is very influential in creating effective communication in increasing trust in students. Based on information from interviews with teachers and school principals, the researchers concluded that the effectiveness of teachers' persuasive communication in increasing parental confidence in MTs Syamsul ulum runs effectively in accordance with theories and information from interviews with parents. In building trust with parents, teachers of MTs Syamsul Ulum made visits to several elementary schools/madrasah Ibtidaiyah and Islamic boarding schools by distributing brochures, pamphlets and letters as well as promoting excellent programs owned by the school so that parents believe in sending their children to MTs Syamsul Ulum.*

Keyword: *Effectiveness, Persuasive Communication, Increase Trust*

Abstrak: Sekolah merupakan suatu lembaga pendidikan yang melakukan pembelajaran terhadap para peserta didik. Strategi yang baik perlu diupayakan agar sekolah diminati oleh orang tua murid sehingga murid baru di sekolah tersebut akan meningkat. Komunikasi persuasif tentunya menjadi salah satu teknik dalam meningkatkan minat dan kepercayaan murid dan orang tua murid untuk mendaftar di sekolah tersebut. Dengan adanya komunikasi persuasif diharapkan memberikan informasi yang positif kepada orang lain. Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan komunikator. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana efektifitas komunikasi persuasif yang dibangun oleh guru dalam meningkatkan kepercayaan orang tua murid, serta mengetahui bagaimana orang tua murid percaya terhadap komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pihak sekolah. Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan melakukan dokumentasi, observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Komunikasi persuasif yang dibangun oleh para guru sangat berpengaruh untuk menciptakan komunikasi yang efektif dalam meningkatkan kepercayaan kepada murid. Berdasarkan informasi dari hasil wawancara dengan guru dan kepala sekolah, peneliti menyimpulkan bahwa efektifitas komunikasi persuasif guru dalam meningkatkan kepercayaan orang tua murid terhadap MTs Syamsul ulum berjalan dengan efektif sesuai dengan teori-teori dan informasi dari wawancara dengan orang tua murid. Dalam membangun kepercayaan terhadap orang tua murid, para guru MTs Syamsul Ulum melakukan kunjungan ke beberapa sekolah dasar/madrasah Ibtidaiyah dan pondok pesantren dengan membagikan brosur, pamflet dan surat surat serta mempromosikan progra unggulan yang dimiliki sekolah agar para orang tua murid percaya untuk menyekolahkan anaknya ke MTs Syamsul Ulum.

Kata Kunci: Efektivitas, Komunikasi Persuasif, Meningkatkan Kepercayaan.

Pendahuluan

Sekolah merupakan suatu lembaga pendidikan yang melakukan pembelajaran terhadap para peserta didik. Sebagai sarana pendidikan yang memberikan pembelajaran, harus mencakup berbagai sarana dan prasarana pendidikan, termasuk murid, guru, program pendidikan, dan fasilitas yang lainnya menunjukkan saling berhubungan satu sama lain. Karena tujuan pendirian sekolah dengan fasilitas yang memadai bertujuan agar sekolah diminati oleh orang tua murid untuk mendaftarkan anaknya di sekolah tersebut (Sri Minarti, 2016). Strategi yang baik perlu diupayakan agar sekolah diminati orang tua siswa sehingga murid baru di sekolah tersebut akan meningkat. Persaingan untuk menarik minat masyarakat dalam memilih sekolah semakin sulit, terutama sekolah swasta. Beragamnya jenis sekolah swasta tersebut tentunya memberikan keuntungan bagi orang tua murid karena memiliki banyak pilihan untuk menentukan anaknya bersekolah di mana yang sesuai dengan keinginannya untuk memilih salah satu sekolah tersebut (Mohamad Mustari, 2015).

Namun bagi pihak sekolah swasta hal ini bisa menjadi persaingan kompetitif untuk menarik perhatian, terutama murid dan orang tua murid ketika memutuskan anaknya akan bersekolah dimana nantinya. Pihak sekolah swasta untuk lebih memperhatikan dan meningkatkan strategi mereka dalam memperkenalkan sekolah kepada orang tua murid bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan dan menarik perhatian bagi orang tua murid.

Sekolah harus secara aktif memantau dan mengevaluasi kualitas layanan dan berkomitmen untuk terus meningkatkan minat dan kepercayaan kepada orang tua murid. Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya untuk memberikan pelayanan pendidikan yang bermutu. atau tidaknya sebuah sekolah juga mempengaruhi tingkat kepercayaan orang tua murid terhadap nama sekolah tersebut.

Semakin tinggi kualitas suatu lembaga pendidikan maka semakin tinggi juga tingkat kepercayaan publik pada suatu lembaga pendidikan tersebut. Dalam dunia pendidikan, murid merupakan salah satu syarat utama dalam berdirinya sebuah lembaga pendidikan. Maka harus ada cara yang digunakan untuk menarik minat orang tua murid untuk mendaftarkan anaknya di lembaga pendidikan tersebut (Mohamad Mustari, 2015).

Penerimaan murid baru akan terus bertambah apabila sekolah tersebut memiliki kepercayaan yang baik dimata orang tua murid. Untuk meningkatkan kepercayaan tersebut, sekolah perlu memberi tahu keunggulan yang dimilikinya dengan orang tua murid melalui komunikasi. Komunikasi dalam kehidupan manusia adalah hal yang sangat penting karena tanpa adanya komunikasi, manusia tidak dapat memberikan atau menyampaikan pesan

kepada orang lain. Dengan adanya komunikasi maka manusia akan lebih mudah untuk saling berinteraksi. Sifat manusia untuk mengungkapkan keinginannya dan untuk mengetahui keinginan orang lain merupakan awal dari keterampilan manusia berkomunikasi secara otomatis melalui lambang isyarat, kemudian disusul dengan kemampuan untuk memberi arti setiap lambang itu dalam bentuk bahasa (Effendy, 2017).

Ketika berkomunikasi manusia memiliki cara tersendiri untuk membuat orang lain ikut dengan apa yang disampaikan, salah satu bentuk komunikasi itu adalah dengan menggunakan komunikasi yang mampu membuat orang lain terpengaruh yaitu dengan komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif sebagai suatu proses, yakni proses mempengaruhi sikap, pendapat, pikiran dan perilaku orang lain tanpa dengan cara paksaan baik fisik atau non fisik. Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan komunikator (Ezi Hendri, 2019).

Komunikasi dalam Al-Qur'an sering dikaitkan dengan dakwah, lebih spesifik dakwah dikaitkan dengan komunikasi persuasif.

"Janganlah ada yang menghambatmu dalam menyiar-nyiarkan firman Tuhanmu, sesudah diwahyukan kepadamu. Berdakwahlah menuju kepada Tuhan. Janganlah kamu menjadi orang yang mempersekutukan Tuhan". (Q.S.Al-Qashash 87).

Berangkat dari pengertian di atas serta adanya anjuran Al-Qur'an tentang mempersuasi seseorang (berdakwah) dengan memiliki tujuan yang baik. Sesuai dengan pengertiannya, komunikasi persuasif adalah proses penyampaian pesan dari komunikator (da'i) kepada komunikan (mad'u) dengan maksud untuk mempersuasi, mengajak dan merubah perilaku atau sikap seorang komunikan (mad'u) sesuai dengan apa yang diinginkan komunikator (da'i). Bisa dikatakan bahwa komunikasi adalah suatu proses penyampaian pesan berupa ide maupun gagasan dari satu pihak (komunikator) kepada pihak lain (komunikan) yang dilakukan sehari-hari, agar terjadi saling mempengaruhi dan saling menerima informasi. Komunikasi persuasif menjadi salah satu teknik dalam meningkatkan minat dan kepercayaan murid dan orang tua murid untuk mendaftar di sekolah tersebut. Dengan adanya komunikasi persuasif diharapkan memberikan informasi yang positif kepada orang lain.

Dalam menyampaikan informasi melalui komunikasi persuasif saat memperkenalkan sekolahnya. Sekolah MTs Syamsul ulum yang beralamat di Jalan Pabuaran, Kampung Cipeundeuy, Desa Mangkalaya, Kecamatan Gunungguruh, Kabupaten Sukabumi mengunjungi

beberapa sekolah SD/MI agar murid dan orang tua murid tertarik untuk mendaftar ke sekolah MTs Syamsul Ulum setelah menyelesaikan pendidikan di sekolah dasar. Kegiatan ini biasanya dilakukan setelah pengumuman kelulusan dari sekolah dasar, dibarengi dengan rapat orang tua siswa sekolah dasar.

Selain itu komunikasi persuasif dilakukan melalui iklan berupa media sosial seperti Facebook, Instagram, Whatsapp, Youtube dan media cetak dengan penggunaan brosur dan spanduk. beberapa kegiatan sekolah pun dipublikasikan melalui media sosial dan media murid seperti kegiatan acara Maulid, buka puasa bersama, kegiatan perlombaan, dan kegiatan lainnya. Inilah yang menjadikannya sebagai teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh para guru MTs Syamsul Ulum Sukabumi saat memperkenalkan sekolahnya agar menarik minat dan meningkatkan kepercayaan murid dan orang tua murid terhadap sekolah MTs Syamsul Ulum. Dalam hal ini peran komunikasi persuasif tentunya sangat dibutuhkan oleh para guru untuk meningkatkan kepercayaan murid dan orang tua murid terhadap sekolah MTs Syamsul Ulum, namun fokus penelitian ini lebih kepada komunikasi guru dengan orang tua murid.

Berdasarkan permasalahan tersebut penulis akhirnya tertarik untuk mengetahui efektifitas komunikasi persuasif yang dibangun oleh guru MTs Syamsul Ulum dalam meningkatkan kepercayaan pada orang tua murid untuk menarik minatnya dalam memilih suatu sekolah.

Metode

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan suatu metode penelitian yang digunakan untuk mengkaji status objek alamiah dimana objek penelitian merupakan alat utamanya (Sugiyono 2017). Dalam hal ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif untuk dapat memahami fenomena dalam konteks sosial alami yang menggambarkan masalah sosial seseorang dari perspektif perilaku. Dalam penelitian kualitatif, peneliti menganalisis dan kemudian melaporkan masalah dalam hasil analisis penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan informasi dan data berbasis fakta yang ada di lapangan untuk mendeskripsikan lebih lanjut dalam melakukan tahapan penelitian ini. Dalam penelitian kualitatif, metode yang biasanya dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan, dan dokumentasi (Gunawan, 2013). Yang menjadi tempat pada penelitian ini adalah sekolah MTs Syamsul Ulum yang beralamat di Jalan Pabuaran, Desa Mangkalaya, Kecamatan Gunungguruh, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat.

Metode yang digunakan untuk mendapatkan data primer yaitu metode wawancara dan observasi (Sugiyono, 2019). Yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah narasumber yaitu kepala sekolah MTs Syamsul Ulum dan salah satu guru sekolah tersebut yang bertugas dalam mempromosikan sekolah ini. Pada penelitian ini, data sekunder atau data tambahan diperoleh dari wawancara dengan 4 orang tua murid MTs Syamsul Ulum dan foto-foto dokumentasi yang diperoleh peneliti selama melakukan observasi.

Pengumpulan data dalam penelitian harus dipantau agar data yang diperoleh dapat dipertahankan pada tingkat keabsahannya. Adapun metode-metode tersebut dapat dibagi menjadi 2 bagian, yakni Teknik pengumpulan data primer menggunakan pengamatan atau observasi serta interview atau wawancara yang mendalam dan melakukan dokumentasi. Sedangkan pengumpulan data sekunder berupa teori, buku-buku dan catatan-catatan dokumentasi dan kepustakaan (Uma Sekaran, 2017).

Agar data penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah maka perlu dilakukan pemeriksaan keabsahan data tersebut. Pemeriksaan keabsahan data yang dapat dilaksanakan oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu menggunakan kredibilitas triangulasi. Uji kredibilitas atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan. Pemeriksaan keabsahan data dengan Triangulasi teknik dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiyono, 2019). Selanjutnya peneliti melakukan member check yaitu proses pengecekan data yang dilakukan peneliti terhadap narasumber untuk mengetahui apakah data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan atau diperoleh dari informan tersebut melalui observasi dan wawancara. Adapun tahapan yang dilakukan dalam analisa penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mempersiapkan instrumen data Sebelum penelitian terjun untuk melakukan penelitian ke lapangan terlebih dahulu. Dalam hal ini peneliti mempersiapkan beberapa pertanyaan untuk memudahkan pengumpulan data.
2. Pengumpulan data Selama penelitian di lapangan pertama yang dilakukan adalah pengumpulan data yang berhubungan dengan efektivitas komunikasi persuasif untuk pendataan.

3. data Setelah melakukan penelitian langkah berikutnya adalah pengklasifikasian data untuk memilih data yang memiliki hubungan dengan permasalahan kemudian di kelompokkan menjadi satu, untuk ditarik kesimpulan.
4. data Setelah data terkumpul maka akan dilakukan analisis data dengan pendekatan analogis logika yaitu dengan cara menjelaskan dan menarik kesimpulan dengan bertitik tolak kepada hal-hal yang di pertanyakan dan tujuan penelitian.
5. kesimpulan Setelah pengumpulan data kemudian ditarik kesimpulan serta menyantumkan saran-saran.

Hasil dan Pembahasan

Efektivitas Komunikasi Persuasif Guru dalam Meningkatkan Kepercayaan Orang Tua Murid

Komunikasi persuasif yang dibangun oleh para guru sangat berpengaruh untuk menciptakan komunikasi yang efektif dalam meningkatkan kepercayaan kepada murid. Berdasarkan informasi dari hasil wawancara dengan guru dan kepala sekolah, peneliti menyimpulkan bahwa efektivitas komunikasi persuasif guru dalam meningkatkan kepercayaan orang tua murid terhadap MTs Syamsul ulum berjalan dengan efektif, tentunya hal ini sesuai dengan dengan indikator efektivitas komunikasi yang dikemukakan oleh Kadar Nurjaman dan Khaerul Umam (2012:46-49) bahwa terdapat lima indikator yang menandakan komunikasi efektif yang pertama, guru mengetahui bahwa orang tua murid yang akan menjadi target sasaran komunikasi. Kedua para guru mengetahui apa yang akan disampaikan kepada orang tua murid. Ketiga sebelum melakukan komunikasi, para guru dilakukan pelatihan terlebih dahulu oleh kepala sekolah dari cara komunikasinya agar mengetahui konteks seperti lingkungan atau keadaan pada saat komunikasi berlangsung agar informasi yang disampaikan oleh guru dapat diterima dengan jelas. Terakhir, para guru mengetahui bahasa apa yang akan digunakan dalam melakukan komunikasi kepada orang tua murid. Dalam hal ini, untuk membuat komunikasi persuasif yang efektif dalam meningkatkan kepercayaan kepada orang tua murid berdasarkan hasil wawancara dengan kepala sekolah, bahwa kepala sekolah melakukan pengembangan terlebih dahulu dengan sekolah yang berbasis pesantren ini, salah satunya melakukan pengembangan di internal dahulu dengan membentuk kepanitiaan dari para guru sekolah ini untuk penerimaan murid baru dan mempublikasikan sekolah ini baik kepada masyarakat dan orang tua murid. Sebelum membentuk kepanitiaan, pihak kepala

sekolah melakukan pelatihan terlebih dahulu kepada para guru dimulai dari pelatihan bagaimana cara komunikasinya untuk mempublikasikan sekolah ini baik kepada masyarakat dan orang tua murid untuk menciptakan komunikasi persuasif yang efektif kepada orang tua murid. Setelah membentuk kepanitiaan, para panitia ini membentuk suatu strategi bagaimana mengembangkan keunggulan-keunggulan sekolah yang dimiliki MTs Syamsul Ulum kepada orang tua murid untuk dipublikasikan. Tahapan selanjutnya para panitia ini disebar ke berbagai pelosok daerah, terutama di daerah-daerah yang berada di kecamatan gunungguruh ini untuk mempublikasikan sekolah MTs Syamsul Ulum kepada masyarakat dan orang tua murid. Strategi ini biasanya dilakukan oleh para panitia menjelang pergantian tahun ajaran baru, bahkan dari bulan januari para panitia ini sudah disebar ke beberapa sekolah dasar dan pondok pesantren untuk berusaha semaksimal mungkin dalam mempublikasikan sekolah ini melalui komunikasi persuasif kepada masyarakat terutama kepada orang tua murid dari jauh-jauh hari, sehingga sekolah MTs Syamsul Ulum ini dikenal dan dipercaya oleh orang tua murid karena memiliki program unggulan yang dimilikinya, sehingga komunikasi persuasif yang dilaksanakan panitia ini telah terlaksana dengan efektif dalam meningkatkan kepercayaan orang tua murid melalui program unggulan yang dimiliki MTs Syamsul Ulum.

Bagaimana Guru Membangun Kepercayaan Kepada orang tua murid

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru Mts Syamsul Ulum adalah merupakan proses mengajak yang sifatnya mampu menyampaikan informasi kepada orang tua murid, dalam hal ini penyampaian informasi ini bertujuan untuk membangun dan meningkatkan kepercayaan orang tua murid terhadap MTs Syamsul Ulum, sehingga orang tua murid terpengaruh dan semakin percaya pada komunikasi persuasif yang dibangun oleh guru untuk menyekolahkan anaknya di MTs Syamsul Ulum dibandingkan dengan sekolah lain karena sekolah ini memiliki program unggulan yang tidak dimiliki oleh sekolah lain. Adapun informasi yang peneliti temukan dari hasil wawancara dengan bapak Deni Irawan sebagai guru MTs Syamsul Ulum dan informasi dari Bapak Irwan selaku kepala sekolah MTs Syamsul Ulum. Maka peneliti merumuskan bagaimana guru membangun kepercayaan orang tua murid adalah sebagai berikut :

1. Mengunjungi SD/MI dan Pondok Pesantren

Mengunjungi sekolah dasar, madrasah ibtdaiyah dan pondok pesantren merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh guru MTs Syamsul Ulum dalam membangun

kepercayaan orang tua murid terhadap MTs Syamsul Ulum. Cara ini dilakukan biasanya dilakukan sebelum tahun ajaran baru dengan cara mendatangi madrasah atau lembaga yang telah menjadi sasaran. Adapun sekolah yang menjadi sasaran dari MTs Syamsul Ulum ini adalah sekolah Dasar, Madrasah Ibtidaiyah dan Pondok Pesantren yang ada di sekitar Kecamatan Gunungguruh. Para guru biasanya memaparkan program unggulan yang dimiliki sekolah, karena orang tua siswa akan percaya dan tertarik dengan program unggulan yang dimiliki suatu madrasah.

2. Membuat Brosur, pamflet dan surat surat

Brosur, pamflet dan surat-surat tentunya sangat berpengaruh kepada keputusan para orang tua murid dalam menentukan pilihan mendaftarkan anaknya ke sekolah baru setelah lulus dari pendidikan sekolah dasar/madrasah ibtidaiyah. MTs Syamsul Ulum melakukan pembuatan brosur, pamflet dan surat-surat sebagai cara untuk membangun kepercayaan kepada orang tua murid dengan komunikasi persuasif yang berisikan tentang informasi dan program unggulan yang membujuk para orang tua murid untuk memasukan anaknya ke sekolah tersebut melalui brosur, pamflet dan surat-surat. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Irwan dan Bapak Deni, peneliti menyimpulkan bahwa MTs Syamsul Ulum telah membangun kepercayaan melalui pembuatan brosur, pamflet dan surat surat yang selanjutnya akan disebar kepada para orang tua murid dan ke beberapa sekolah dasar/madrasah ibtidaiyah dan pondok pesantren untuk dijadikan sebagai bahan promosi sekolah untuk membangun kepercayaan kepada orang tua murid, sehingga orang tua murid akan tertarik untuk menyekolahkan anaknya di madrasah ini.

3. Mempromosikan Program unggulan

Selanjutnya dengan Mempromosikan program unggulan yang dimiliki sekolah merupakan salah satu cara yang dilakukan baik kepala sekolah dan guru dalam membangun kepercayaan kepada orang tua murid untuk menyekolahkan anaknya di sekolah ini. Dengan mempromosikan program unggulan yang dimiliki sekolah ini baik guru dan kepala sekolah berharap para orang tua akan semakin percaya dengan program unggulan yang dimiliki sekolah ini dibandingkan dengan sekolah yang lain. Sehingga muncul keinginan orang tua murid untuk menyekolahkan anaknya di MTs Syamsul Ulum. Berdasarkan informasi yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dengan Bapak Irwan selaku kepala sekolah MTs Syamsul Ulum, peneliti menyimpulkan program unggulan yang

dipromosikan oleh para guru dan kepala sekolah adalah sekolah MTs Syamsul Ulum sekolah yang berbasis pesantren dan program beasiswa baik akademik dan non akademik serta program beasiswa untuk anak yang yatim piatu. Program unggulan inilah yang dipromosikan oleh para guru dan kepala sekolah dalam membangun kepercayaan kepada orang tua murid.

Bagaimanapun juga usaha sekolah dalam membangun kepercayaan kalau tanpa disertai dengan promosi unggulan terhadap pihak-pihak yang disebutkan sebelumnya bagaimana orang tua murid percaya dengan sekolah ini kalau keberadaan sekolahnya saja mereka tidak tahu jika sekolah ini tidak melakukan promosi. Dengan mempromosikan program unggulan yang dimiliki sekolah ini diharapkan para orang tua murid lambat laun akan semakin percaya dengan program unggulan yang dimiliki sekolah ini. Sehingga muncul keinginan orang tua murid untuk menyekolahkan anaknya di MTs Syamsul Ulum jika dibandingkan dengan sekolah lain.

Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil temuan data peneliti yang telah dikemukakan di dalam bab-bab sebelumnya, Peneliti menyimpulkan bahwa efektivitas komunikasi persuasif guru dalam meningkatkan kepercayaan orang tua murid terhadap MTs Syamsul ulum telah berjalan dengan efektif.
2. proses guru membangun kepercayaan kepada orang tua murid, Kepala Sekolah membentuk panitia yang terdiri dari para guru MTs Syamsul Ulum ini untuk mempublikasikan sekolah ini dengan cara menyebarkan pamflet, brosur dan surat-surat saat para guru berkunjung ke sekolah dasar, madrasah ibtidaiyah dan pondok pesantren serta mempromosikan program unggulan yang dimiliki sekolah.

Referensi

- Andi Ibrahim. 2018. Metodologi Penelitian. Jakarta : Gunadarma Ilmu
- Cut Ayu Felia. 2018. Implementasi Teknik Komunikasi Persuasif Dinas Sosial Kota Banda Aceh dalam Pembinaan Pengemis. Jurnal Unsyiah, Vol.3 Nomor. 4
- Effendy Onong Uncjana. 2017. Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek, Bandung, PT. Remaja Rosda Karya.
- Ezi Hendri. 2019. Komunikasi Persuasif Pendekatan dan Strategi. Bandung : Remadja Rosdakarya
- Hafied Cangara. 2017. Perencanaan dan Strategi Komunikasi, rev. ed 3; Jakarta, Raja Wali Pers
- H.M. Zacky Mubarak. 2019. Komunikasi dan Informasi. Jakarta : PT Lentera Ilmu Makrifat
- Irma Damayanti. 2018. Komunikasi Persuasif Orang Tua Pada Anak Dalam Meningkatkan Minat Belajar Membaca Al-Qur'an. Jambi: Skripsi Universitas Islam Negeri Jambi

- Lianti Meida. 2017. Komunikasi Persuasif Komunitas Sedekah Rombongan DKI Jakarta dalam mengajak masyarakat bersedekah melalui program pendampingan pasien. Jakarta: Skripsi Universitas Islam Negeri Jakarta
- Little John. 2014. Teori Komunikasi. Jakarta : Salemba Humanika.
- Mohamad Mustari. 2015. Manajemen Pendidikan. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Mubasyaroh. 2017. Strategi Dakwah Persuasif dalam Mengubah Perilaku Masyarakat. Jakarta: Jurnal Ilmu Dakwah Academic Jurnal for Homiletic Studies Vol. 11, No. 2
- Nur Ayu Ainunnisa. 2020. Komunikasi Persuasif Dalam Meningkatkan Literasi Sastra Pada Kalangan Difabel Netra. Surakarta : Skripsi Universitas Sebelas Maret Surakarta
- Ponco Dewi Karyaningsih. 2018. Ilmu Komunikasi. Yogyakarta : Samudra Biru
- Rendi Panuju. 2018. Pengantar Studi Ilmu Komunikasi. Jakarta : Pranamedia Group
- Sandu Siyoto, M. Ali Sodik. 2015. Dasar Metodologi Penelitian. Karanganyar : Literasi Media Publishing
- Sri Minarti. 2016. Manajemen sekolah : Mengelola lembaga pendidikan Secara Mandiri. Jakarta : Ar-Ruzz Media
- Syahrani Tambak, M.A. 2013. Pendidikan Komunikasi Islami. Jakarta : Kalam Mulia
- Zaenal Mukarom. 2020, Teori-Teori Komunikasi. Uin Sunan Gunung Jati Bandung