

## ABSTRAK

Komunikasi persuasif merupakan bagian penting dalam proses interaksi manusia yang bertujuan untuk mengubah cara pandang, sikap dan perilaku manusia. Komunikasi persuasif dapat diterapkan dalam berbagai bidang dan profesi yang salah satunya adalah Juru Parkir. Juru Parkir Resmi Kota Bandung selain untuk mengatur kendaraan juga diberi tugas sebagai fasilitator untuk mensosialisasikan penggunaan mesin Terminal Parkir Elektronik (TPE). Dalam upaya mensosialisasikan penggunaan mesin ini dibutuhkan suatu cara agar masyarakat mengetahui fungsi dan kegunaan serta bersedia untuk mulai membayar parkir menggunakan mesin TPE. Penelitian ini membahas mengenai komunikasi persuasif juru parkir sebagai fasilitator dalam penggunaan mesin terminal parkir elektronik (TPE) di kota Bandung. Kegiatan yang dilakukan oleh juru parkir meliputi pemberian pelayanan kepada masyarakat yang hendak memarkirkan kendaraan hingga menjelaskan mengenai fungsi, tujuan, serta cara menggunakan mesin TPE. Alat utama komunikasi persuasif dalam sosialisasi kepada masyarakat kota Bandung meliputi memperkuat argumen dan bukti, daya tarik psikologis, serta daya tarik kredibilitas. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan paradigma post positivisme. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif antara juru parkir dan masyarakat Kota Bandung. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan delapan narasumber yaitu lima informan kunci, dua informan pendukung dan satu informan ahli. Hasil penelitian menunjukkan ketiga alat utama komunikasi persuasif yaitu argument dan bukti, daya tarik psikologis dan daya tarik kredibilitas telah diterapkan secara optimal oleh juru parkir resmi dalam sosialisasi penggunaan mesin TPE kota Bandung.

**Kata Kunci:** Komunikasi Persuasif, Juru Parkir, Mesin Terminal Parkir Elektronik (TPE)